

R. 61.119

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCIERA Y
CONTABILIDAD II



T
1864

I

NORMALIZACIÓN CONTABLE DEL SECTOR DE LA
HOSTELERÍA.

Una propuesta de adaptación del plan general de
contabilidad al sector

(I)

TESIS DOCTORAL

Catalina Vacas Guerrero

Dirigida por la Catedrática, Dra. D^a María del Carmen Norverto Laborda

Madrid, 1999

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la profesora Dra. D^a M^a de Carmen Norverto Laborda, directora de este trabajo, por el apoyo, interés y paciencia que ha demostrado, ya que, sin tales estímulos, esta Tesis Doctoral, seguramente no se hubiese concluido. Sus recomendaciones y consejos han sido determinantes en la tarea investigadora desarrollada.

Igualmente, quiero expresar mi gratitud a todos los compañeros del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad II, y en especial a la profesora Dra. Clara Isabel Muñoz Colomina, cuyas acertadas sugerencias han enriquecido este trabajo.

ÍNDICE ANALÍTICO

INTRODUCCIÓN.....	1
--------------------------	----------

CAPÍTULO PRIMERO
EL SECTOR DE LA HOSTELERIA EN ESPAÑA

1. UNA PANORÁMICA DEL SECTOR DE LA HOSTELERÍA.....	9
1.1. La actividad hostelera como parte integrante de la actividad turística.....	9
1.2. Las empresas del sector de la hostelería.....	15
2. LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS.....	21
2.1. Características de las empresas hoteleras.....	22
2.2. Evolución del sector hotelero español.....	29
2.2.1. Primera etapa, con anterioridad a 1960: los orígenes...	32
2.2.2. Segunda etapa, de 1960 a 1973: el crecimiento acelerado.....	35
2.2.3. Tercera etapa, de 1973 a 1982: la crisis económica y la reorganización del sector.....	37
2.2.4. Cuarta etapa, de 1982 a 1991: cambios en la organización y en la gestión hotelera.....	40
2.2.5. Quinta etapa, de 1991 a 1999: consolidación e internacionalización del sector hotelero español.....	42
2.3. Marco legal de los establecimientos hoteleros.....	46
2.4. Concepto de establecimiento hotelero.....	49
2.4.1. Clasificación de los establecimientos hoteleros.....	50
2.4.2. La regulación de precios en los establecimientos hoteleros.....	60
2.5. Algunos datos estadísticos por categorías.....	63
2.6. Los productos más característicos.....	70

2.6.1. El hotel de tres estrellas de playa.....	70
2.6.2. El hotel de tres estrellas de ciudad.....	72
2.6.3. El hotel de lujo de ciudad.....	73
2.7. Concentración y asociacionismo hotelero.....	75
2.7.1. Las cadenas hoteleras.	79
2.7.1.1. Hoteles en propiedad.....	85
2.7.1.2. Hoteles en arrendamiento.....	85
2.7.1.3. El contrato de gestión.....	86
2.7.1.4. El contrato de dirección o <i>management</i>	87
2.7.1.5. Las franquicias hoteleras.....	87
2.7.2. Agrupaciones de hoteles independientes.....	89
2.7.3. Las centrales de reservas.	90
2.7.4. Integraciones verticales.....	92
2.8. Relación entre los establecimientos hoteleros y las empresas turísticas de intermediación: los operadores turísticos y las agencias de viajes.	95
2.8.1. Los operadores turísticos internacionales.....	98
2.8.2. Sistemas de contratación entre hoteleros e intermediarios turísticos.....	100
2.8.3. Problemas más habituales que se presentan a los hoteleros en la contratación con los operadores turísticos.....	103
2.9. Análisis económico-financiero del sector hotelero.....	106
2.9.1. Análisis patrimonial.....	119
2.9.2. Análisis financiero.	121
2.9.2.1. Ratios de situación financiera.....	121
2.9.2.2. Ratios de endeudamiento.....	122
2.9.2.3. Ratios de eficiencia operativa.....	122
2.9.3. Análisis económico.....	123
2.9.3.1. Evolución de las ventas.....	124
2.9.3.2. Evolución de los resultados.....	126
2.9.3.3. Ratios de eficiencia.....	128

2.9.3.4.	Rentabilidad económica.....	129
2.9.3.5.	Evolución de la rentabilidad financiera.....	130
3.	LOS ALOJAMIENTOS EXTRAHOTELEROS.....	133
3.1.	Los apartamentos turísticos y las viviendas vacacionales.....	136
3.2.	Los campamentos de turismo (<i>camping</i>).....	140
3.3.	Los alojamientos en régimen de uso a tiempo compartido (<i>timesharing</i>).....	144
3.4.	Las ciudades de vacaciones.....	148
4.	LA INDUSTRIA DE LA RESTAURACIÓN.....	150
4.1.	Evolución económica del sector.....	154
4.2.	La restauración rápida (<i>fast food</i>).....	158
4.3.	Las empresas de restauración para colectividades (<i>catering</i>)..	161
4.4.	El subsector de cafeterías y bares.....	167

CAPÍTULO SEGUNDO

LA NORMALIZACIÓN CONTABLE:

Una necesidad para el sector de la hostelería

1.	CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE.....	171
2.	VENTAJAS DE LA NORMALIZACIÓN.....	179
3.	CRÍTICAS A LA NORMALIZACIÓN.....	182
4.	MODELOS DE NORMALIZACIÓN.....	185
5.	LAS CONSTRUCCIONES CONCEPTUALES COMO INSTRUMENTO DE NORMALIZACIÓN CONTABLE.....	191
5.1.	El entorno socio-económico.....	193
5.1.1.	El sujeto contable o entidad informativa.....	199
5.1.2.	Los usuarios de la información contable.....	203
5.2.	Los objetivos de la información contable.....	211

5.3.	Los requisitos de la información contable.....	215
5.3.1.	Breve análisis de los principales requisitos.....	220
5.4.	Las hipótesis contables básicas.....	236
5.5.	Los elementos operativos.....	244
5.5.1.	Los estados contables.....	245
5.5.2.	Elementos de los estados contables.....	248
5.5.3.	Reconocimiento contable.....	254
5.5.4.	La medida de los elementos contables.....	256
5.6.	Los principios contables.....	259
5.6.1.	Principios contables e imagen fiel.....	264
5.7.	Las normas contables operativas.....	269
6.	LOS PLANES DE CUENTAS COMO INSTRUMENTO DE NORMALIZACIÓN CONTABLE	271
6.1.	Concepto y objetivos de la planificación contable.....	271
6.2.	Concepto de plan de cuentas.....	275
6.2.1.	Los planes de cuentas más significativos.....	277
6.2.1.1.	Los planes de cuentas en Alemania.....	277
6.2.1.2.	Los planes de cuentas en Francia.....	279
6.2.1.3.	Otros planes de cuentas.....	287
6.3.	Los primeros intentos de planificación contable en España. El Plan General de Contabilidad de 1973.....	289
6.4.	El Plan General de Contabilidad de 1990.....	296
6.4.1.	Características del Plan General de Contabilidad.....	300
6.4.2.	Estructura del Plan General de Contabilidad.....	303
6.4.3.	Desarrollos del Plan General de Contabilidad.....	308
6.5.	Adaptaciones sectoriales de los planes contables generales...	314
6.5.1.	Adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad de 1973.....	318
6.5.2.	Adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad de 1990.....	332

CAPÍTULO TERCERO
LA PLANIFICACIÓN CONTABLE EN EL
SECTOR DE LA HOSTELERIA

1. INTRODUCCIÓN.....	340
2. PLANIFICACIÓN CONTABLE DEL SECTOR EN LOS ESTADOS UNIDOS: UN EJEMPLO DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE ANGLOSAJONA.....	343
2.1. Estructura del “ <i>Uniform System of Accounts for the Lodging Industry</i> ”.....	346
2.2. Los estados contables destinados a los usuarios externos.....	348
2.3. Proceso interno de determinación de los resultados.....	353
2.3.1. Cálculo de los márgenes de los departamentos operacionales.....	360
2.3.1.1. Cálculo del resultado del departamento “Habitaciones”.....	361
2.3.1.2. Cálculo de los resultados de los departamentos “Alimentos” y “Bebidas”.....	363
2.3.1.3. Cálculo de los resultados del departamento “Telecomunicaciones”.....	368
2.3.1.4. Los estados contables de “Lavandería”.....	369
2.3.1.5. Estados contables de otros centros generadores de ingresos.....	373
2.4. Cálculo del resultado antes de gastos fijos y canon por dirección.....	373
2.5. Cálculo del resultado antes de impuestos y resultado neto del período.....	375
2.6. Otros puntos a destacar el “ <i>Uniform System of Accounts for the Lodging Industry</i> ”.....	377
2.7. Ventajas y limitaciones del modelo.....	380

3. PLANIFICACIÓN CONTABLE DEL SECTOR EN FRANCIA: UN EJEMPLO DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE EUROPEO-CONTINENTAL.....	383
3.1. Estructura del Plan Contable Profesional de la Industria Hotelera.....	386
3.2. Cuadro de cuentas.....	388
3.3. <i>Guía de funcionamiento</i>	389
3.3.1. Cuentas específicas de la clase 1: Cuentas de capitales.....	390
3.3.2. Cuentas específicas de la clase 2: Cuentas de inmovilizaciones.....	391
3.3.3. Cuentas específicas de la clase 3: Cuentas de existencias y producción en curso.....	394
3.3.4. Cuentas específicas de la clase 4: Cuentas de terceros.....	395
3.3.5. Cuentas específicas de la clase 5: Cuentas financieras.....	397
3.3.6. Cuentas específicas de la clase 6: Cuentas de gastos.....	397
3.3.7. Cuentas específicas de la clase 7: Cuentas de ingresos.....	399
3.4. Documentos de síntesis.....	402
3.5. Disposiciones relativas a algunas actividades del sector.....	405
3.5.1. Restauración rápida (<i>fast food</i>).....	405
3.5.2. Restauración colectiva (<i>catering</i>).....	406
3.5.3. Bares, cafés y despacho de tabaco.....	407
3.5.4. Distribución automática y venta ambulante.....	407
3.5.5. Restauración pública: empresas concesionarias del Estado.....	409
3.6. Algunas operaciones particulares que se realizan en el sector	410
3.6.1. Operaciones efectuadas por cuenta de terceros.....	410
3.6.2. <i>Tratamiento contable de los pagos en especie</i>	413

3.6.3. Contabilización de las cotizaciones de bebidas alcohólicas y tabaco.....	414
3.6.4. Tratamiento contable de las propinas.....	415
4. COMPARACIÓN DE LOS PLANES SECTORIALES ANALIZADOS.....	416
5. PLANIFICACIÓN CONTABLE DEL SECTOR EN ESPAÑA.....	419
5.1. El "Plan de cuentas para la Industria Hotelera" de Arespacochocha.....	421

CAPÍTULO CUARTO

PROPUESTA DE ADAPTACIÓN DEL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD PARA EL SECTOR HOTELERO Y DE LA RESTAURACIÓN

1. INTRODUCCIÓN.....	426
2. MODIFICACIONES MÁS IMPORTANTES RESPECTO AL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD.....	433
2.1. Modificaciones en el cuadro de cuentas.....	433
2.1.1. Modificaciones en el grupo 1.....	433
2.1.2. Modificaciones en el grupo 2.....	435
2.1.3. Modificaciones en el grupo 3.....	437
2.1.4. Modificaciones en el grupo 4.....	437
2.1.5. Modificaciones en el grupo 5.....	438
2.1.6. Modificaciones en el grupo 6.....	438
2.1.7. Modificaciones en el grupo 7.....	439
2.2. Modificaciones en las cuentas anuales.....	440
2.3. Modificaciones en las normas de valoración.....	442

3.	PRINCIPIOS CONTABLES	444
4.	CUADRO DE CUENTAS	445
4.1.	Grupo 1: Financiación básica.....	445
4.2.	Grupo 2: Inmovilizado.....	448
4.3.	Grupo 3: Existencias.....	456
4.4.	Grupo 4: Acreedores y deudores por operaciones de tráfico...	458
4.5.	Grupo 5: Cuentas financieras.....	461
4.6.	Grupo 6: Compras y gastos.....	466
4.7.	Grupo 7: Ventas e ingresos.....	475
5.	DEFINICIONES Y RELACIONES CONTABLES	483
5.1.	Grupo 1: Financiación básica.....	483
5.2.	Grupo 2: Inmovilizado.....	487
5.3.	Grupo 3: Existencias.....	500
5.4.	Grupo 4: Acreedores y deudores por operaciones de tráfico...	506
5.5.	Grupo 5: Cuentas financieras.....	512
5.6.	Grupo 6: Compras y gastos.....	513
5.7.	Grupo 7: Ventas e ingresos.....	525
6.	CUENTAS ANUALES	536
6.1.	Normas de elaboración de las cuentas anuales.....	537
6.1.1.	Estructura de las cuentas anuales.....	537
6.1.2.	Cuentas anuales abreviadas.....	537
6.1.3.	Balance.....	538
6.1.4.	Cuenta de pérdidas y ganancias.....	541
6.1.5.	Memoria.....	543
6.1.6.	Información separada por actividades.....	544
6.2.	Modelos de cuentas anuales.....	546
6.2.1.	Balance.....	547
6.2.2.	Cuenta de pérdidas y ganancias.....	551
6.2.3.	Memoria.....	554

6.2.3.1.	Actividad de la empresa.....	554
6.2.3.2.	Normas de valoración.....	554
6.2.3.3.	Inmovilizado material.....	557
6.2.3.4.	Inversiones financieras.....	559
6.2.3.5.	Subvenciones.....	561
6.2.3.6.	Fondo de reversión.....	561
6.2.3.7.	Deudas no comerciales.....	562
6.2.3.8.	Situación fiscal.....	564
6.2.3.9.	Garantías comprometidas con terceros y otros pasivos contingentes.....	565
6.2.3.10.	Ingresos y gastos.....	565
6.2.3.11.	Información sobre medio ambiente.....	567
6.2.3.12.	Información sobre las uniones temporales de empresas y las comunidades de bienes..	568
6.2.3.13.	Cuadro de financiación.....	569
6.2.3.14.	Información por actividades.....	569
	▪ Balance por actividades.....	570
	▪ Cuenta de pérdidas y ganancias analítica por actividades.....	571
6.3.	Modelos de cuantas anuales abreviadas.....	572
6.3.1.	Memoria abreviada.....	572
6.3.1.1.	Actividad de la empresa.....	572
6.3.1.2.	Normas de valoración.....	572
6.3.1.3.	Empresas del grupo y asociadas.....	575
6.3.1.4.	Fondo de reversión.....	575
6.3.1.5.	Información sobre medio ambiente.....	576
6.3.1.6.	Información por actividades.....	577
	▪ Balance abreviado por actividades.....	578
	▪ Cuenta de pérdidas y ganancias analítica abreviada por actividades.....	579

7. NORMAS DE VALORACIÓN.....	580
7.1. 2ª. Inmovilizado material.....	580
7.2. 3ª. Normas particulares sobre inmovilizado material.....	583
7.3. 5ª. Normas particulares sobre inmovilizado inmaterial.....	585
7.4. 13ª. Existencias.....	588
7.5. 18ª. Ingresos por prestación de servicios, ventas y otros ingresos.....	591
7.6. 19ª. Provisión para indemnizaciones a clientes.....	592
7.7. 21ª. Fondo reversión.....	593
7.8. 22ª. Subvenciones de capital.....	594
7.9. 23ª. Uniones temporales de empresas.....	595
 CONCLUSIONES.....	 597
 ANEXOS.....	 616
 Anexo nº 1: Normativa reguladora de los establecimientos hoteleros en las comunidades autónomas.....	 617
 Anexo nº 2: Normativa reguladora de los campamentos de turismo en las comunidades autónomas.....	 621
 Anexo nº 3: Lista de cuentas del <i>Uniform System of Accounts for the Lodging Industry</i>	 624
 Anexo nº 4: Lista de cuentas del <i>Plan Comptable Professionnel de L'Industrie Hôtelière</i>	 640
 Anexo nº 5: Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a distintos sectores.....	 697
1. Normas de adaptación del PGC a las empresas constructoras.....	697

2. Normas de adaptación del PGC a las federaciones deportivas.....	701
3. Normas de adaptación del PGC a las empresas inmobiliarias.....	703
4. Normas de adaptación del PGC a las sociedades anónimas deportivas.....	707
5. Normas de adaptación del PGC a las empresas de asistencia sanitaria.....	712
6. Normas de adaptación del PGC a las empresas del sector eléctrico.....	716
7. Normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos.....	731
8. Normas de adaptación del PGC a las sociedades concesionarias de autopistas, puentes, túneles y otras vías de peaje.....	740
BIBLIOGRAFÍA.....	755

ÍNDICE SINTÉTICO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO PRIMERO **EL SECTOR DE LA HOSTELERÍA EN ESPAÑA**

1. UNA PANORÁMICA DEL SECTOR DE LA HOSTELERÍA.
2. LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS.
3. LOS ALOJAMIENTOS EXTRAHOTELEROS.
4. LA INDUSTRIA DE LA RESTAURACIÓN.

CAPÍTULO SEGUNDO **LA NORMALIZACIÓN CONTABLE**

(Una necesidad para el sector de la hostelería)

1. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE.
2. VENTAJAS DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE.
3. CRÍTICAS A LA NORMALIZACIÓN CONTABLE.
4. MODELOS DE NORMALIZACIÓN CONTABLE.
5. LAS CONSTRUCCIONES CONCEPTUALES COMO INSTRUMENTO DE NORMALIZACIÓN CONTABLE.
6. LOS PLANES DE CUENTAS COMO INSTRUMENTO DE NORMALIZACIÓN CONTABLE.

CAPÍTULO TERCERO
LA PLANIFICACIÓN CONTABLE EN EL
SECTOR DE LA HOSTELERÍA

1. INTRODUCCIÓN.
2. PLANIFICACIÓN CONTABLE DEL SECTOR EN LOS ESTADOS UNIDOS:
UN EJEMPLO DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE ANGLOSAJONA.
3. PLANIFICACIÓN CONTABLE DEL SECTOR EN FRANCIA: UN EJEMPLO
DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE EUROPEO-CONTINENTAL.
4. COMPARACIÓN DE LOS PLANES SECTORIALES ANALIZADOS.
5. PLANIFICACIÓN CONTABLE DEL SECTOR EN ESPAÑA.

CAPÍTULO CUARTO
PROPUESTA DE ADAPTACIÓN DEL PLAN GENERAL DE
CONTABILIDAD PARA EL SECTOR HOTELERO
Y DE LA RESTAURACIÓN

1. INTRODUCCIÓN.
2. MODIFICACIONES MÁS IMPORTANTES RESPECTO AL PLAN
GENERAL DE CONTABILIDAD.
3. PRINCIPIOS CONTABLES.
4. CUADRO DE CUENTAS.
5. DEFINICIONES Y RELACIONES CONTABLES.
6. CUENTAS ANUALES.
7. NORMAS DE VALORACIÓN.

CONCLUSIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE CUADROS

- Cuadro nº 1: Comparación de la balanza de pagos turística con la balanza comercial.
- Cuadro nº 2: Clasificación nacional de actividades económicas: actividades turísticas.
- Cuadro nº 3: Clasificación internacional uniforme de las actividades turísticas.
- Cuadro nº 4: Clasificación de las empresas del sector de la hostelería.
- Cuadro nº 5: Evolución del sector hotelero.
- Cuadro nº 6: Clasificación de los establecimientos hoteleros.
- Cuadro nº 7: Viajeros alojados en establecimientos hoteleros.
- Cuadro nº 8: Pernotaciones y estancia media en establecimientos hoteleros.
- Cuadro nº 9: Estructura de la oferta hotelera por categorías y capacidad de acogida.
- Cuadro nº 10: Producción de los hoteles españoles.
- Cuadro nº 11: Productividad de los hoteles españoles.
- Cuadro nº 12: Principales cadenas hoteleras españolas.
- Cuadro nº 13: Cadenas españolas en el extranjero.
- Cuadro nº 14: Principales agrupaciones de hoteles independientes.
- Cuadro nº 15: Canales de distribución de los servicios hoteleros.
- Cuadro nº 16: Representatividad de la muestra.
- Cuadro nº 17: Empresas incluidas en el estudio.
- Cuadro nº 18: Estructura del balance del sector hotelero: activo.
- Cuadro nº 19: Estructura del balance del sector hotelero: pasivo.
- Cuadro nº 20: Estructura del balance medio simplificado.
- Cuadro nº 21: Estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del sector hotelero.
- Cuadro nº 22: Ratios más significativos del sector hotelero: ratios financieros.

- Cuadro nº 23: Ratios más significativos del sector hotelero: ratios económicos.
- Cuadro nº 24: Preferencia de alojamientos de los turistas en España.
- Cuadro nº 25: Estancias de viajeros en establecimientos turísticos.
- Cuadro nº 26: Oferta de apartamentos turísticos.
- Cuadro nº 27: La oferta de campamentos de turismo en España.
- Cuadro nº 28: Evolución del sector de restaurantes en España.
- Cuadro nº 29: Evolución de la capacidad de los restaurantes.
- Cuadro nº 30: Estructura de la cuenta de pérdidas y ganancia de los restaurantes.
- Cuadro nº 31: La restauración rápida en España.
- Cuadro nº 32: Evolución de la actividad de las empresas de restauración para colectividades en España.
- Cuadro nº 33: Restauración colectiva: reparto del mercado.
- Cuadro nº 34: Ventas de las principales empresas de restauración para colectividades.
- Cuadro nº 35: Estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas de restauración para colectividades.
- Cuadro nº 36: Evolución del sector cafeterías.
- Cuadro nº 37: Cafés y bares.
- Cuadro nº 38: Niveles de información contable.
- Cuadro nº 39: Cálculo del resultado global.
- Cuadro nº 40: Marco normativo de la contabilidad en España.
- Cuadro nº 41: Adaptaciones sectoriales del PGC de 1973.
- Cuadro nº 42: Adaptaciones sectoriales del PGC de 1990.
- Cuadro nº 43: Modelo de balance del USALI.
- Cuadro nº 44: Modelo de cuenta de resultados del USALI.
- Cuadro nº 45: Márgenes de los departamentos operacionales del USALI.
- Cuadro nº 46: Gastos de las actividades funcionales del USALI.
- Cuadro nº 47: Cuenta General de resultados del USALI.
- Cuadro nº 48: Resultado del departamento Habitaciones del USALI.
- Cuadro nº 49: Resultado del departamento Alimentos del USALI.

- Cuadro nº 50: Resultado del departamento Bebidas del USALI.
- Cuadro nº 51: Resultado del departamento Telecomunicaciones del USALI.
- Cuadro nº 52: Resultado del departamento Lavandería–clientes del USALI, cuando existen dos lavanderías.
- Cuadro nº 53: Costes e imputaciones de la Lavandería general del USALI.
- Cuadro nº 54: Resultado del departamento Lavandería-clientes del USALI, cuando existe una única lavandería.
- Cuadro nº 55: Balance de situación del PPCSH.
- Cuadro nº 56: Cuenta de pérdidas y ganancias del PPCSH.
- Cuadro nº 57: Balance por actividades del PPCSH.
- Cuadro nº 58: Cuenta de pérdidas y ganancias analítica por actividades del PPCSH.
- Cuadro nº 59: Balance abreviado por actividades del PPCSH.
- Cuadro nº 60: Cuenta de pérdidas y ganancias abreviada analítica por actividades del PPCSH.

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

AAA	<i>American Accounting Association.</i>
AARF	<i>Australian Accounting Research Foundation.</i>
ACHE	Asociación de Cadenas Hoteleras Españolas.
ACROTEL	Asociación de Centrales de Reservas Hoteleras.
AECA	Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants.</i>
AIH	Asociación Internacional de Hotelería.
AIHA	Asociación Interamericana de Hotelería.
APB	<i>Accounting Principles Board.</i>
ARS	<i>Accounting Research Study.</i>
ASEPUC	Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad.
ASOBAT	<i>A Statement of Basic Accounting Theory.</i>
BAI	Beneficio antes de impuestos.
BAII	Beneficio antes de impuestos e intereses.
BOE	Boletín Oficial del Estado.
BOICAC	Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Administración de Empresas.
C.E.E.	Comunidad Económica Europea.
CCAA	Comunidades Autónomas.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CIUAT	Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Turísticas.
CNAE	Clasificación Nacional de Actividades Económicas.
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores.
EOT	Escuela Oficial de Turismo.
EPA	Encuesta de Población Activa.
ERC	Empresas de Restauración Colectiva.
ETT	Empresa de Trabajo Temporal.

FASB	<i>Federal Accounting Standards Boards.</i>
FEH	Federación Española de Hoteles.
FER	Federación Española de Restaurantes.
FIAMM	Fondos de Inversión en Activos de Mercado Monetario.
GDS	Global Distribution System.
HORECA	Unión Internacional de las Organizaciones Nacionales de Hosteleros, Restaurantes y Cafeterías.
HOTREC	Confederación de las Asociaciones Nacionales de Hoteles, Restaurantes, Bares y Establecimientos similares dentro de la Unión Europea.
IAHA	Asociación Interamericana de la Hotelería.
IASC	<i>International Accounting Standards Committee.</i>
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
ICAEW	<i>Institute of Chartered Accountants in England and Wales.</i>
IESA	Investigaciones Económicas y Sociales Aplicadas.
IET	Instituto de Estudios Turísticos.
INE	Instituto Nacional de Estadística.
INMERSO	Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.
IPC	Índice de Precios al Consumo.
MIA	Meliá Inversiones Americanas.
NIC/IAS	Norma Internacional de Contabilidad.
OCAMM	Organización Común de los Estados de África, Madagascar e Isla Mauricio.
OMT	Organización Mundial del Turismo.
OPA	Oferta Pública de Adquisición de Acciones.
OTE	Organización de Tiempo Compartido Europeo.
PGC	Plan General de Contabilidad.
PIB	Producto Interior Bruto.
PMU	<i>Parí Mutuel Urbain.</i>
PPCSH	Propuesta de Plan Contable para el Sector Hotelero.
PYME	Pequeña y Mediana Empresa.
RET	Revista de Estudios Turísticos.

REA	Registro de Economistas Auditores.
SEC	<i>Security Exchange Commission.</i>
SFAC	<i>Statement of Financial Accounting Concepts.</i>
TIOT	Tablas Input Output del Turismo.
TRLSA	Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
TURESPAÑA	Instituto de Turismo de España.
UE	Unión Europea.
USAH	<i>Uniform System of Accounts for Hotel.</i>
USALI	<i>Uniform System of Accounts for the Lodging Industry.</i>
UTE	Unión Temporal de Empresas.

INTRODUCCIÓN

El sector turístico se ha venido consolidando, a lo largo de las últimas décadas, como una de las actividades estratégicas de la economía española, y aunque no es el objeto de este trabajo analizar exhaustivamente la contribución de turismo al desarrollo de la economía española, no podemos sustraernos a la tentación de dedicar aunque sólo sean unas líneas a resaltar unos hechos de todos conocidos.

No se puede comprender la reciente historia de España y explicar el grado de desarrollo económico alcanzado, sin hacer una referencia al turismo, que se ha convertido en el primer sector productivo de la economía española. Los ingresos por turismo durante 1998 rebasaron los 4,4 billones de pesetas, lo que representa un incremento del 13,1% respecto al año anterior, y la participación del sector en el PIB fue del 11,1%, dando empleo a 1.200.000 personas. Y en lo que va de 1999, ya se han superado las cifras, a la misma fecha, del año anterior.

El "caso español" ha suscitado interés internacional, porque rompe con el modelo convencional de desarrollo económico en que el proceso de industrialización nace a partir del sector primario. La industrialización y modernización de la economía española experimentada a partir de la década de los sesenta se deben fundamentalmente al sector terciario¹. En este sentido, la experiencia española, aunque no sea exportable, está siendo estudiada por países en vías de desarrollo, principalmente latinoamericanos.

¹ En el período 1960-1975 el turismo permitió una entrada neta de 14.000 millones de dólares, cantidad similar al montante que supuso el Plan Marshall en la República Federal Alemana.

Actualmente España está consolidada como destino turístico preferente, especialmente para el turismo europeo, debido a la calidad y modernidad de sus instalaciones y a la relación calidad-precio de los servicios turísticos, muy superior a la de nuestros competidores. Es el líder absoluto en el segmento de vacaciones de sol y playa, tiene una posición muy destacable en actividades congresuales y es una potencia emergente en lo que podíamos denominar turismo alternativo, como es el caso del turismo rural, el deportivo y de aventura, el de salud, el gastronómico, el cultural, etc., que están restando estacionalidad al sector.

Según fuentes del Instituto de Estudios Turísticos, durante 1998 se han registrado un total de 70.857.732 visitantes, de los cuales 47.749.075 son turistas, es decir personas que han pernoctado al menos una noche en nuestro país, y excursionistas o visitante de un día los 23.108.657 restantes. Estas cifras son reflejo del dinamismo del turismo receptor español, que han situado a España en el segundo lugar del mundo más visitado, detrás de Francia, en cuanto a llegadas de turistas internacionales, y el primer lugar en cuanto a llegadas de turistas europeos.

Según datos ofrecidos por la Organización Mundial de Turismo², el sector ha movido, en el año citado, más de 595 millones de personas en todo el mundo, de las cuales más del 8% corresponde España. Y según el citado organismo, se estima que para el año 2020, 1.600 millones de personas en el mundo se desplazarán por motivos turísticos.

² La ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) es una organización intergubernamental que constituye un foro mundial en política y cuestiones turísticas. Entre sus miembros figuran 138 países, así como más de 350 miembros afiliados de los sectores público y privado. Su misión consiste en fomentar y desarrollar el turismo como instrumento para la paz y el entendimiento mundial, el desarrollo económico y el comercio internacional.

Los ingresos por turismo, en 1998, cubrieron en un 161% al déficit comercial, con lo que se logró que equilibraran, un año más, la balanza de pagos, que en ese año registró superávit, pese al importante déficit comercial.

En el cuadro nº 1 comprobamos como los ingresos por turismo han ido compensando, año tras año, el déficit de la balanza comercial:

CUADRO Nº 1
COMPARACIÓN DE LA BALANZA TURÍSTICA
CON LA BALANZA COMERCIAL
(en miles de millones de pesetas)

	1994	1995	1996	1997	1998
Ingresos por turismo	2878	3168	3490	3937	4454
Pagos por turismo	552	556	624	660	747
Saldo por turismo	2326	2612	2866	3277	3707
Déficit de la balanza comercial	-1935	-2268	-2028	-1964	-2774
<u>Cobertura (en %):</u>					
Ingresos turismo/déficit comercial	149	140	172	200	161
Saldo turismo/déficit comercial	120	115	141	167	134

FUENTE: Banco de España y elaboración propia

Pese a estas cifras, la actividad turística no es suficientemente valorada, produciéndose la paradoja de ser considerada como un medio para financiar el déficit comercial de la balanza de pagos y no como un fin en sí misma, lo que daría lugar a su reconocimiento como una actividad básica y prioritaria en la economía nacional. Y esto no sólo ocurre en el ámbito nacional, baste para demostrarlo la siguiente cita recogida de un informe de OMT (1992): *La política pública sigue volcada en la agricultura, la minería y la manufactura, a las que se considera como fuentes principales de fortalecimiento económico sin llegar a apreciar el potencial económico del turismo.*

La idea de que el turismo no representa más que una actividad transitoria y sometida a fuertes fluctuaciones, ha persistido a lo largo de muchos

años. En los años sesenta, mientras que los organismos internacionales reconocían a la actividad turística un papel estratégico en la economía de los países en desarrollo, el Banco Mundial, en un informe sobre el desarrollo económico de España (1963) muestra grandes reticencias sobre el potencial de la actividad turística, afirmando que su demanda es coyuntural y fácilmente desviable de unos destinos a otros, y por tanto poco estable a largo plazo. Tuvieron que pasar muchos años para que los hechos quitaran la razón al Banco Mundial, cuyos informes estaban realizados desde una óptica centroeuropea y con criterios de análisis del sector industrial.

El turismo resistió mucho mejor que otros sectores productivos la crisis del petróleo del año 1973, la guerra del Golfo de 1991 y las recesiones económicas que siguieron a estos acontecimientos.

Quizás esta falta de reconocimiento esté, en parte, motivada por tratarse de una actividad con mayores dificultades de conceptualización, delimitación y cuantificación que otros sectores; y a pesar de los esfuerzos de la OMT existen grandes limitaciones estadísticas y metodológicas. En la mayoría de los países, incluso en los desarrollados, falta una definición y valoración de magnitudes básicas, como por ejemplo el valor añadido o la inversión y consumo turístico produciéndose cierta confusión de la actividad turística con otras actividades vinculadas. Por ejemplo, en la Contabilidad Nacional, a la hora de calcular el Valor Añadido Bruto sólo se mide la participación del subsector hotelería y restaurantes, y no de toda la actividad turística, y por muy vinculadas que estén ambas actividades, evidentemente no son coincidentes.

Las siguientes palabras de Fuentes Quintana³ hablando del papel jugado por el sector servicios en el desarrollo económico español, podemos

³ FUENTES QUINTANA, E.: *Tres decenios de la economía española en perspectiva*. En la obra *Economía*, dirigida por García Delgado, Espasa Calpe, Madrid, 1988, p. 68.

hacerlo extensivo al sector turístico, sin necesidad de cambiar ni una sola palabra:

El sector servicios reúne en España tres características:

- *Es el más dinámico si nos atenemos al crecimiento de sus producciones y de la ocupación.*
- *Es el primer sector productivo si atendemos a su participación en el PIB y en el empleo.*
- *Es el más desconocido.*

Por tanto, es necesario revalorizar la actividad turística dentro de la economía española, para que ocupe el lugar que le corresponde, siendo preciso para conseguirlo superar las siguientes deficiencias:

- a) Su falta de reconocimiento como actividad estratégica para la economía española.
- b) Los esquemas teóricos inadecuados, muchas veces basados en la actividad industrial.
- c) La escasa atención por parte de los investigadores económicos en el presente.
- d) La insuficiente información estadística sobre el sector, que impide la elaboración de trabajos de mayor calidad científica y más precisos.

Estas deficiencias son todavía más palpables si nos referimos a las empresas turísticas. Pues los estudios y estadísticas realizados por la administración, tanto estatal como autonómica, parecen más preocupados por hacer un recuento de los turistas que nos visitan que por la calidad de los

servicios ofrecidos, dando una preferencia casi absoluta a la investigación de la demanda sobre la oferta, ignorando casi por completo el sector empresarial⁴.

Confiamos en que con nuestro trabajo podamos contribuir al mejor conocimiento, si no de toda la actividad turística, sí al menos de una parte importante de la misma como es la actividad del sector de la hostelería.

⁴ Para tratar con mayor profundidad algunos temas esbozadas en esta introducción, pueden verse:

BOTE GÓMEZ, V.: *La necesaria revalorización de la actividad turística española en una economía terciarizada e integrada en la CEE*. Revista Estudios Turísticos nº 118, 1993. Y *El conocimiento científico en España sobre la actividad turística (1960-1998)*, en "50 años del turismo español", Madrid, 1999, pp. 541-550.

FIGUEROLA PALOMO, M.: *Contribución de la actividad turística a la economía española*. En *La Actividad Turística Española en 1997* (edición 1998), Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo, Madrid, 1999, pp. 29-41.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT): *Proyecto de Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Turísticas*, Madrid, 1992.

CAPÍTULO PRIMERO

EL SECTOR DE LA HOSTELERÍA EN ESPAÑA

1. UNA PANORÁMICA DEL SECTOR DE LA HOSTELERÍA

1.1. La actividad hostelera como parte integrante de la actividad turística

El movimiento de millones de personas desplazados de sus lugares de residencias, por diferentes motivos⁵, hace necesaria la creación de establecimientos que les ofrezcan tanto alojamiento como manutención.

Como ha dicho Fernández Fuster⁶, turismo es "camino y posada". Evidentemente sin transporte no hay turismo, pero sin alojamiento tampoco, de aquí que la intensidad turística de un lugar se mida por los alojamientos disponibles. No podría entenderse el desarrollo turístico, sin la industria hotelera, elemento básico de la oferta turística. Turismo y hostelería son dos caras de la misma moneda; es evidente que sin la expansión acelerada que ha tenido la hostelería, desde la década de los sesenta, el turismo no hubiera obtenido el grado de crecimiento que ha alcanzado en nuestro país.

Ya hemos comentado en la Introducción, como el desarrollo paralelo de hostelería y turismo, y la falta de instrumentos técnicos de evaluación de sus efectos económicos, ha hecho que se produzca cierta confusión entre ambas actividades, de tal forma que en los análisis económicos que se han realizado

⁵ Esta podría ser una simplificación del concepto de turismo. Aunque la OMT da una definición más completa: *"Conjunto de actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un periodo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros motivos"*.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT): Definición aprobada en la Conferencia de Ottawa, celebrada en junio de 1991, y adoptada por la Comisión de Estadísticas de las Naciones Unidas en marzo de 1993.

⁶ FERNÁNDEZ FUSTER, L.: *Introducción a la teoría y técnica del turismo*. Alianza Editorial, 1989, p. 361.

en España sobre el sector⁷, se han utilizado como resultado de la actividad turística, el dato obtenido de la Contabilidad Nacional de la producción y renta del sector hotelería y restaurantes.

Con el fin de clarificar la estructura conceptual de las actividades turísticas desde el punto de vista de la oferta, vamos a ver las distintas clasificaciones disponibles a este respecto.

La Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), en el Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, separa las distintas actividades relacionadas con el turismo, agrupándolas en dos subsectores: "Hostelería", que aparece en la división "H" y la agrupación "Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones", que aparece en la división "I", y donde se localizan a las Agencias de Viajes, según puede verse en el cuadro nº 2 que ofrecemos a continuación:

⁷ Quizás cabría preguntarse por la naturaleza del "sector turístico" pues son varios los autores que han cuestionado la relación del turismo con una actividad sectorial. Así, se afirma que la industria turística no es un sector claramente definido, debido a la fragmentación de sus procesos de producción y a la diversidad de servicios con que se manifiesta, los cuales a su vez, pueden ser suministrados por otros sectores de actividad. El turismo es una actividad diversa, multifacética y dispersa, que exige servicios que pueden considerar o no al turista como el principal usuario final.

Sobre este tema pueden verse:

BUENO CAMPOS, E.: *La investigación sobre las empresas turísticas en España: el estado del arte*. Revista Estudios Turísticos nº 129, 1996, pp. 61-80.

FIGUEROLA PALOMO, M.: *Elementos para el estudio de la economía de la empresa turística*. Síntesis, 1990, p. 44.

GILBERT, D.: *Plan estratégico de marketing para el turismo en España*. Revista Estudios Turísticos nº 104, 1989, pp. 83-99.

CUADRO Nº 2
CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS
 (Epígrafes donde aparecen actividades turísticas)

<i>División</i>	<i>Grupo</i>	<i>Clase</i>	<i>Actividad</i>
H	HOSTELERÍA	551	Hoteles.
		552	Camping y otros tipos de hospedaje de corta duración.
		553	Restaurantes.
		554	Establecimientos de bebidas.
		555	Comedores colectivos y provisión de comidas preparadas.
I	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	633	Actividades de las agencias de viajes, mayoristas y minoristas de turismo y otras actividades de apoyo turístico.

Por su parte, la Organización Mundial del Turismo ha elaborado una Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Turísticas (CIUAT)⁸, que ha sido adoptada por la Comisión de Estadísticas de las Naciones Unidas en marzo de 1993 como clasificación provisional, con, entre otros, los siguientes objetivos:

- Fomentar una representación más completa del turismo.
- Construir un marco general que facilite la compatibilidad entre estadísticas turísticas nacionales e internacionales.
- Ofrecer a los profesionales del turismo un conocimiento mejor de los productos y mercados turísticos, así como de la situación del sector.

⁸ El texto de la CIUAT forma parte de las recomendaciones sobre estadísticas de turismo publicado conjuntamente por la División de Estadísticas de las Naciones Unidas y la OMT.

No reproducimos íntegramente la relación de actividades turísticas, pues ésta incluye otras muchas actividades que total o parcialmente prestan servicios a los turistas.

- Establecer una vinculación estadística entre el lado de la oferta (servicios ofrecidos, ingresos y costes) y el lado de la demanda (preferencias, necesidades...).
- Permitir una evaluación más nítida de las condiciones en que se desenvuelve la balanza de pagos y la contribución del turismo a los movimientos del comercio internacional.

La CIUAT contiene una extensa relación de las actividades turísticas, distinguiendo entre las que prestan todos sus servicios a los turistas, y aquellas otras que prestan parte de sus servicios a turistas; incluyendo como actividades turísticas las indicadas en el cuadro nº 3 que ofrecemos a continuación:

CUADRO Nº 3
CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL UNIFORME DE LAS
ACTIVIDADES TURÍSTICAS

<i>División</i>	<i>Grupo</i>	<i>Clase Principal Subclase</i>	<i>T/P (*)</i>	<i>Actividad</i>
H				HOTELES Y RESTAURANTES
55				HOTELES Y RESTAURANTES
	551	5510	T	<i>Hoteles, campamentos y otros establecimientos de alojamientos comerciales</i>
		5510-1	T	Hoteles y moteles con restaurante
		5510-2	T	Hoteles y moteles sin restaurante
		5510-3	T	Hostales y refugios
		5510-4	T	Estacionamiento para vehículos de <i>caravaning</i> y terrenos de <i>camping</i>
		5510-5	T	Alojamientos con fines sanitarios
		5510-9	T	Otras instalaciones de alojamiento no comprendidas en los apartados anteriores
	552	5520	P	<i>Restaurantes, bares y cantinas</i>
		5520-1	P	Cafés y otros lugares de consumo
		5520-2	P	Restaurantes de servicio completo
		5520-3	P	Restaurantes de comida rápida (<i>fast food</i>) y cafeterías
		5520-4	P	Servicios y proveedores de comida para colectividades (<i>catering</i>)
		5520-5	P	Quioscos, puestos de refrescos y vendedores de comida
		5520-6	P	Salas de fiesta y cenas espectáculo
				TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES
I				ACTIVIDADES DE TRANSPORTE COMPLEMENTARIAS Y AUXILIARES
63				
		6304	T	<i>Agencias de viajes, organizadores de excursiones y guías turísticos</i>
		6304-1	T	Agencias de viajes
		6304-2	T	Organizadores de excursiones y de viajes todo incluido y mayoristas de viajes
		6304-3	T	Oficinas de venta de billetes de viaje que no forman parte de compañías de transporte
		6304-4	T	Guías

(*) T: Actividad dedicada por entero al turismo
P: Actividad dedicada en parte al turismo.

Y por último, el Estatuto Ordenador de las Empresas y de las Actividades Turísticas Privadas⁹ regulado por el Decreto 231/1965, de 14 de enero, considera a las empresas del sector hostelería, como empresas turísticas privadas, con la salvedad la Red de Paradores Nacionales. Según dicho Estatuto (artículo 1.2), son empresas turísticas privadas:

- a) Las de hostelería.
- b) Las de alojamientos turísticos de carácter no hotelero.
- c) Las agencias de viajes.
- d) Las agencias de información turística.
- e) Los restaurantes.
- f) Cualesquiera otras que presten servicios directamente relacionados con el turismo y reglamentariamente se determinen como tales.

Por tanto, la hostelería es un subsector dentro del concepto más general de turismo, aunque es evidente la vinculación de ambos.

⁹ El Estatuto Ordenador es una consecuencia de la Ley 48/1963, de 8 de julio, sobre competencia en materia turística, que desarrolló y creó las bases del actual ordenamiento y reglamentación de las empresas y actividades turísticas. Aunque en los últimos años ha visto reducida su aplicación en aquellas Comunidades Autónomas que han aprobado Leyes de Turismo, con funciones similares al Estatuto Ordenador en su respectiva Comunidad Autónoma.

1.2. Las empresas del sector de la hostelería

Ya que vamos a estudiar el sector de la hostelería, convendría aclarar la terminología a utilizar, y qué actividades se incluyen en el mismo.

Conceptualmente se ha querido distinguir, en más de una ocasión, entre hostelería y hotelería, dando un carácter más general al primer término, entendiendo que incluye toda clase de alojamientos además de restaurantes, cafeterías y bares; dejando para la segunda acepción exclusivamente los hoteles propiamente dichos, y todo lo más, los hostales y pensiones.

Particularmente esta distinción entre ambos términos, y la consideración de la hostelería como un agregado de actividades de naturaleza heterogénea, es la que más nos gusta. La consideración de la hostelería en sentido amplio, es la generalmente aceptada en el lenguaje usual, sin embargo suele ser utilizado como sinónimo de hotelería, cosa con la que estamos menos de acuerdo¹⁰.

Mayor discrepancia tenemos con las definiciones de hostelería que aparecen en algunos textos legales, donde se hace coincidir a la hostelería con la hotelería, en el sentido más restringido, es decir, excluyendo a los restaurantes¹¹, cosa con la que estamos en total desacuerdo. O ¿es que los restaurantes de los hoteles si son hostelería y el resto no?

¹⁰ Hostelería: Conjunto de servicios destinados a proporcionar alojamiento y comida que prestan a sus clientes los hoteles, bares, restaurantes, etc.

Hotelería: Hostelería.

MOLINER. M.: *Diccionario de uso del español*, 2ª edición, 1998.

¹¹ La primera definición del término hostelería, que encontramos en un texto legal, aparece en la Ley 48/1963, de 8 de junio, sobre competencia en materia de turismo, en cuyo artículo 4, podemos leer que son empresas de hostelería: *las dedicadas de modo habitual o profesional a proporcionar habitación o residencia a las personas, junto o no a otros servicios de carácter complementario*. Como podemos apreciar, se está identificando a

También hemos visto esta confusión en las clasificaciones de las empresas y actividades turísticas que hemos reproducido en el apartado anterior. Pues, mientras que la Clasificación Nacional de Actividades Económica y la Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Turísticas, incluyen en este sector a todo tipo de alojamientos, hoteleros y extrahoteleros; a todos los restaurantes, tradicionales, de comida rápida e incluso los *caterings*, y las cafeterías y bares, es decir, optan por la consideración amplia del sector hostelería en un sentido amplio, tal y como nosotros la entendemos; la clasificación legal establecida por el Estatuto Regulador de las Empresas y de las Actividades Turísticas Privadas, parece identificar al sector hostelería con los hoteles exclusivamente, pues incluye a los alojamientos extrahoteleros y a los restaurantes en otros epígrafes.

La causa de la confusión terminológica puede estar en que en una sola explotación se pueden simultanear todas las actividades citadas. No es nada extraño que en un hotel de cierta categoría encontremos la producción conjunta de todos los servicios mencionados: el servicio de alojamiento, como actividad principal, el de restauración en sus distintas modalidades y los servicios de cafetería y bar. Luego la multiactividad es una característica básica del sector, lo que en alguna medida dificulta cualquier análisis, incluida la normalización contable del sector.

la hostelería con la hotelería, tal y como nosotros la entendemos, es decir como la actividad de los establecimientos hoteleros.

Esta misma confusión la encontramos en Estatuto Ordenador de las Empresas y de las Actividades Turísticas Privadas (Decreto 231/1965, de 14 de enero) a que ya hemos hecho referencia, y en el artículo 1.2, al enumerar las empresas turísticas privadas, incluye en el apartado a) a las de hostelería, y en el apartado e) a los restaurantes.

En el artículo 2 del Estatuto Ordenador se define a las empresas de hostelería de forma casi idéntica a la Ley 48/1963.

En normas posteriores a las citadas no hemos encontrado ninguna definición del término hostelería.

Concluyendo, desde nuestro punto de vista, en el agregado hostelería, aun teniendo como eje central a la industria hotelera, se integran una serie de subsectores y actividades de muy distinta naturaleza, en razón de los bienes y servicios ofrecidos.

Vamos a tomar como definición de hostelería la siguiente:

Aquella actividad que se ocupa de proporcionar a los viajeros y residentes servicios de alojamiento y manutención, de forma conjunta o separada. Incorporando, por tanto, actividades tan diversas como: los alojamientos en todas sus modalidades, hoteleros y extrahoteleros, y los servicios prestados por restaurantes, bares, cafeterías y otros establecimientos similares.

Además de las actividades citadas, que consideramos propias del sector, es bastante común, que en los grandes complejos de vacaciones (complejos hoteleros, ciudades de vacaciones, balnearios, *campings*, etc.), se realicen simultáneamente otras actividades complementarias, como son: las comerciales, deportivas, sanitarias, casinos, cambio de moneda extranjera y un largo etcétera.

Sin tener en cuenta las actividades complementarias citadas, y para realizar un estudio ordenado, dentro del sector hostelería vamos a distinguir tres grandes grupos de empresas:

- Las de alojamientos.
- Los restaurantes.
- Los establecimientos de bebidas.

Las empresas de alojamiento son aquellas que facilitan el hospedaje de forma habitual y profesional, a cambio de un precio, con la posibilidad o no de ampliar el servicio a la manutención y a otros servicios complementarios. Esta definición es lo suficientemente amplia como para que se puedan incluir en la misma una gran variedad de establecimientos y actividades, por lo que dentro de las empresas de alojamiento distinguiremos: las hoteleras y las extrahoteleras, dentro de los cuales cabe una gran variedad de formas de hospedaje.

Las empresas de restauración y los establecimientos de bebidas son aquellas que sirven comidas y bebidas para ser consumidas dentro o fuera del local, a cambio de un precio.

De acuerdo con lo anterior, las empresas del sector de la hostelería podrían ser clasificadas según el siguiente cuadro nº 4:

CUADRO Nº 4
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA
HOSTELERÍA

1. ALOJAMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Establecimientos hoteleros. <ul style="list-style-type: none"> 1.1.1. Hoteles. 1.1.2. Hoteles-apartamentos. 1.1.3. Moteles. 1.2. Pensiones y fondas. 1.3. Apartamentos turísticos. 1.4. Campamentos de turismo (<i>camping</i>). 1.5. Ciudades de vacaciones. 1.6. Alojamientos en régimen de tiempo compartido (<i>timesharing</i>) 1.7. Balnearios y otras empresas que prestan servicios de medicina preventiva. 1.8. Residencias (de estudiantes, tercera edad..) y albergues. 1.9. Casas de labranza, cortijos, y otros establecimientos de turismo rural.
2. RESTAURACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> 2.1. Restaurantes tradicionales. 2.2. Restauración rápida (<i>fast food</i>). 2.3. Restauración colectiva (<i>catering</i>).
3. ESTABLECIMIENTOS DE BEBIDAS	<ul style="list-style-type: none"> 3.1. Cafeterías. 3.2. Bares y similares.

Fuente: Elaboración propia

La falta de reconocimiento que ya comentamos en la actividad turística es extensible al sector de la hostelería, considerado en muchas ocasiones como un sector residual dentro del sistema económico, quizás por el carácter de complementariedad atribuido a los consumos en estos servicios.

Estamos de acuerdo con Figuerola Palomo¹², en el sentido de que es lamentable la interpretación realizada por algunos analistas de las cifras macroeconómicas, para quienes la hostelería encaja dentro de las actividades complementarias, a las cuales no se las asigna relieve económico, por pertenecer a procesos productivos cercanos a lo anecdótico y con poca participación en el aumento de la riqueza. Nada más lejos de la realidad, la valoración objetiva de los datos existentes, pone de manifiesto que la hostelería, por sí misma, es un sector muy activo, y socialmente necesario, en razón del empleo y los efectos inducidos que genera en el resto de la economía.

Para que nos hagamos una idea, aunque sea aproximada, de la importancia del sector hostelero español, basta decir que nuestro país cuenta con uno de los equipamientos turístico-hosteleros más importantes del mundo. En 1998 se contabilizaban cerca de 15.000 establecimientos hoteleros, 60.582 restaurantes, 12.787 cafeterías, 229.215 bares, 126.284 apartamentos turísticos clasificados y 1.197 campings, además de numerosas instalaciones complementarias entre las que destacamos más de un centenar de estaciones termales, casi doscientos campos de golf, más de doscientos puertos deportivos y una treintena de estaciones de esquí, amén de parques de atracciones, parques acuáticos, casinos, etc.

¹² FIGUEROLA PALOMO, M.: *El sector de la restauración: una realidad económica y social*. Federación Española de Restaurantes, Cafeterías y Bares, 1992, p. 3.

2. LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

Si la oferta de alojamientos constituye el sector más representativo de la oferta turística, el eje de referencia de las empresas de alojamiento son los hoteles, por ser los establecimientos que ofrecen un mayor número de servicios, los más utilizados por los turistas, a la vez que los más regulados.

En una primera acepción, podemos considerar al hotel como un establecimiento con características específicas que aloja temporalmente a personas que están fuera de su población habitual, pero en su concepción actual, la variedad de servicios prestados por un hotel sobrepasa con creces este concepto de explotación que podríamos definir como "hotel clásico".

Las distintas disposiciones reglamentarias existentes en nuestro país sobre hoteles, los definen como una conjunción de estructura física, instalaciones y servicios prestados. Una de las definiciones más completas es la utilizada por el Decreto 120/1985, de 5 de diciembre, de la Comunidad Autónoma de Madrid, por el que se establece la clasificación de establecimientos hoteleros, que define a los hoteles como:

Aquellos establecimientos que, ofreciendo alojamiento, con o sin comedor y otros servicios complementarios, ocupan la totalidad de un edificio o parte independizada del mismo, constituyendo sus dependencias un todo homogéneo, con entradas, ascensores y escaleras de uso exclusivo y que reúnen los requisitos técnicos mínimos exigibles al grupo.

2.1. Características de las empresas hoteleras

Aunque las empresas hoteleras tienen comportamientos similares al resto de las empresas en cuanto a sus objetivos, no puede negarse que en los hoteles se producen una serie de situaciones y problemas que no se dan en otras empresas.

La actividad de las empresas hoteleras se encuadra dentro del sector servicios, puesto que su actividad principal consiste en la prestación del servicio de alojamiento, y tiene por tanto muchas de las características generales del sector servicios. Pero no podemos dejar de subrayar algunos particularismos, como el hecho de ser empresas de servicios que además realizan actividades comerciales (por ejemplo de venta refrescos y licores en las cafeterías del hotel) e industriales (la transformación de alimentos realizada en la cocina para la elaboración de los menús que son servidos en los restaurantes del hotel).

Entre las características diferenciadoras de las empresas hoteleras, vamos a destacar las siguientes (hay que hacer notar, que algunas de estas características se producen de forma más exagerada en los hoteles vacacionales, estando mitigadas en los urbanos):

1. *Difícil definición del producto que se ofrece.*

El producto ofrecido es un conjunto interrelacionado de productos-servicios que son la suma de valores añadidos en todas las etapas del proceso de distribución-consumo¹³.

¹³ Véase: ESTEBAN TALAYA, A. Y REINARES LARA, E.: *Análisis del comportamiento de la demanda hotelera y su posible interferencia por el sistema de clasificación de la oferta*. Documento de trabajo, Universidad Complutense de Madrid, 1996, p. 1.

Por tanto, pese a ser empresas de servicios, el servicio prestado por un hotel, no puede ser catalogado como un "servicio puro", sino que se trata de un producto-servicio compuesto por una combinación de elementos donde entran el servicio de alojamientos como producto básico, junto con otros servicios (atención, entretenimiento, uso de algunas instalaciones...) y bienes materiales (alimentos y bebidas) que complementan al alojamiento¹⁴.

2. *Complejidad de los servicios ofrecidos.*

Complejidad ocasionada por la necesaria diversificación de los productos-servicios ofrecidos. Esta diversificación se produce, unas veces para prestar un servicio completo y de calidad a los clientes dentro de ámbito del hotel: alojamiento, restauración, animación, etc. y otras para reducir el riesgo empresarial, como sería el caso de una empresa hotelera con distintos tipos de establecimientos (de ciudad, playa, montaña...) como productos diferenciados.

3. *Estacionalidad por la distribución temporal de la demanda.*

El régimen irregular de las ventas, sobre todo en los destinos vacacionales, condiciona la organización de la producción y comercialización y hace que muchos establecimientos permanezcan cerrados en temporada baja, y los que permanecen abiertos lo hagan a costa de enormes sacrificios.

¹⁴ VACAS GUERRERO, C.: *Curso básico de contabilidad financiera. Edición especialmente dirigida a empresas de sector turístico*. Síntesis, 2ª edición actualizada, Madrid 1993, p. 148.

La concentración de la demanda en determinadas épocas del año está motivada por factores climáticos, vacaciones escolares y de tradición, y es muy difícil que la oferta pueda influir en ello.

Este hecho es un freno para mejorar la rentabilidad de las inversiones hoteleras, que origina una serie de problemas a los hoteles vacacionales, como son: fuerte oscilación de las plantillas, baches en tesorería, infrautilización de las instalaciones en temporada baja y dificultades en la planificación y gestión en la alta.

En nuestro país, la concentración de la demanda en los meses de verano es del 40% del total, aunque la estacionalidad no es idéntica en todas las zonas geográficas, así en las Islas Canarias la temporada alta coincide con los meses de invierno, y en las grandes ciudades la demanda más baja se produce en los meses de verano.

Influenciados por estos hechos, son muchos los establecimientos hoteleros (sobre todo los vacacionales) que ajustan su período de apertura a la temporada alta de su zona, y los que permanecen abiertos todo el año, cierran temporalmente habitaciones o pisos y rebajan los precios considerablemente ofreciendo productos dirigidos a la tercera edad con la ayuda de la Administración (IMSERSO)¹⁵.

¹⁵ En el último Congreso Nacional de Turismo, la Administración Turística Española se ha comprometido a impulsar nuevas fórmulas de turismo social que completen el actual sistema de vacaciones del IMSERSO, con la creación de nuevas bonificaciones para la adquisición de servicios turísticos, especialmente fuera de temporada, contribuyendo así a la desestacionalización y potenciación del turismo interior.

CONGRESO NACIONAL DE TURISMO: *Conclusiones y medidas adoptadas*. Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, Madrid, noviembre 1997, p. 8.

4. *Rigidez de la oferta.*

Por la permanencia de la capacidad productiva en el tiempo y en el espacio. El número de habitaciones de un hotel es la misma en temporada alta que en temporada baja, con el problema adicional de que el alojamiento, como principal producto hotelero, no es susceptible de almacenamiento, las habitaciones no ocupadas en un determinado día suponen la pérdida de una producción irrecuperable. El hotel no puede almacenar su producción en previsión de los excesos de demanda, que no podrá atender, en temporada alta.

La rigidez de la oferta hotelera impide, al contrario que en otros sectores, una rápida actuación sobre la estructura, impidiendo incluso que en temporada alta pueda haber cierta sobreactividad. Para solventar en cierta medida este problema, algunos hoteles, bordeando la legalidad, aceptan reservas por encima de su capacidad, a sabiendas de que no todos los clientes que han reservado se presentan, pero corriendo el riesgo de que se produzca sobrecontratación (*overbooking*)¹⁶.

5. *Corta vida del producto-servicio ofrecido.*

Aunque exista capacidad de alojamiento, si esta no es absorbida al mismo tiempo que se ofrece, el servicio se extingue sin generar rendimientos, dada la imposibilidad de almacenarlos. Como dice Figuerola Palomo, sólo se puede dar salida a un producto cuando se manifiesta la demanda, ya que no se puede guardar lo que sólo tiene vigencia cuando se consume¹⁷.

¹⁶ Sería conveniente que en los hoteles en que este riesgo fuera significativo se dotaran provisiones para indemnizar a los clientes perjudicados.

¹⁷ FIGUEROLA PALOMO, M.: *Economía para la gestión de las empresas turísticas (organización y financiación)*. CEURA, Madrid, 1995, p. 47.

6. *Elevadas inmovilizaciones.*

Los hoteles, aun no exigiendo grandes desarrollos tecnológicos, exigen grandes inmovilizaciones, puesto que deben realizar inversiones en obra civil y grandes construcciones, inversiones, que por otro lado tienen muy poca capacidad de reconversión.

Un análisis comparado de la relación capital/producto permitiría observar la exigencia, en esta actividad, de fuertes sumas de recursos económicos para alcanzar cierto nivel de producción¹⁸.

Además, las instalaciones hoteleras están sometidas a un rápido proceso de obsolescencia y deterioro ocasionado por su uso continuado y la utilización por diversas personas, a lo que hay que añadir importantes gastos de entretenimiento.

Estas circunstancias deben ser tenidas en cuenta a la hora de estimar la vida útil de cara a la amortización, pues ésta será más corta que en otros inmovilizados similares no destinado a actividades hoteleras.

7. *Gran elasticidad en el comportamiento de los consumidores.*

Los productos-servicios ofrecidos por un hotel vacacional, por su carácter lúdico, no pueden ser considerados bienes de primera necesidad. Esto supone que su demanda pueda alterarse fácilmente por multitud de causas externas. Cambios de gusto en la demanda, dificultades fronterizas, inseguridad ciudadana, terrorismo, etc., inducen a que con gran rapidez se modifiquen planes de viaje.

¹⁸ *Ibídem.*

Por todo lo anterior, la empresa hotelera debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a estos cambios en la demanda y reaccionar rápidamente para minimizar sus efectos negativos.

8. *Fuerte condicionamiento del entorno.*

Muchos hoteles, sobre todo los que un alto porcentaje de su clientela lo es por motivos vacacionales, necesitan estar localizados en las proximidades de los recursos turísticos, sean estos naturales o pertenecientes al patrimonio histórico cultural.

La calidad del producto no sólo parte de las prestaciones directas del hotel, sino por el contexto medio ambiental, paisajístico y urbano de su entorno. Por lo que las empresas turísticas en general, y las hoteleras en particular, deben estar especialmente sensibilizadas con los problemas de recuperación y regeneración del medio ambiente y del entorno paisajístico de los destinos turísticos, tanto por representar una exigencia de la sociedad, como porque suponen un recurso esencial para el desarrollo de la empresa.

Aunque no podemos olvidar que no siempre ha sido así, no hay más que recordar los daños irreparables que un desarrollo turístico malentendido¹⁹, ha ocasionado en algunas zonas del litoral español, con un exceso de construcciones tanto hoteleras como extrahoteleras.

¹⁹ En el Congreso Nacional de Turismo, antes mencionado, la Administración Turística Española se ha comprometido a formalizar un Acuerdo Marco de Cooperación entre el Ministerio de Economía y Hacienda y el Ministerio de Medio Ambiente para la realización de un programa de turismo sostenible y la coordinación de las distintas actuaciones que afectan al sector turístico en materia de espacios protegidos, abastecimiento de agua, saneamiento, actividades recreativas y ordenación de la zona costera.

Por las ventajas que para la propia explotación hotelera tienen la protección medioambiental, los costes de la misma deben ser tenidos en cuenta, y en su caso provisionados.

9. *Otras características.*

Además de las características señaladas, también deben ser tenidas en cuenta, entre otras:

- La simultaneidad de producción y consumo, lo que conlleva el consumo del producto-servicio en el lugar de producción.
- La influencia del factor trabajo en la prestación de los servicios hoteleros.
- Los problemas del diseño y explotación de un nuevo producto-servicio.

2.2. Evolución del sector hotelero español

Desde los primeros años sesenta hasta el momento actual los cambios que se han producido en la hotelería española han sido considerables, pasando de ser un sector minoritario y de elite a su actual industrialización, en respuesta al turismo de masas. La transformación ha afectado prácticamente a todas las áreas: a la organización y a la gestión hotel, a la política de personal y a los servicios prestados.

La evolución del sector hotelero español ha sido paralela al desarrollo del turístico de masas, que se inicia con el Plan de Estabilización aprobado en julio de 1959, que supuso una incipiente liberalización de la economía española coincidiendo con cierta apertura hacia el exterior, que permitió recoger los frutos del fuerte crecimiento económico surgido en Europa tras la posguerra, y que se refleja en el "boom" turístico de los años sesenta que transforma el litoral mediterráneo.

La reciente historia del sector hotelero español podemos resumirla en las siguientes etapas:

- 1ª etapa, con anterioridad a 1960: los orígenes.
- 2ª etapa, de 1960 a 1973: el crecimiento acelerado.
- 3ª etapa, 1973 a 1982: la crisis económica y la reorganización del sector.
- 4ª etapa, de 1982 a 1991: cambios en la organización y en la gestión hotelera.
- 5ª etapa, de 1991 a 1999: consolidación e internacionalización del sector hotelero español.

Las características de cada una de las etapas quedan resumidas en el siguiente cuadro nº 5:

CUADRO Nº 5: EVOLUCIÓN DEL SECTOR HOTELERO

ETAPAS	ENTORNO TURÍSTICO	NORMATIVA LEGAL	OFERTA HOTELERA	INNOVACIONES TECNOLÓGICAS	INDUSTRIALIZACIÓN DE LA COCINA	EMPLEO	CUALIFICACIÓN PROFESIONAL
1ª ETAPA (antes de 1960): LOS ORÍGENES	Turismo de élite. Turismo popular: viajes de novios en Mallorca (a partir de los 50).	Insuficiente regulación.	Limitada a zonas concretas.	Escasa tecnología, sólo cámaras de frío o gas.	Cocina artesanal.	Mano de obra abundante y barata. Relaciones laborales paternalistas	Personal profesionalizado Rigidez en las categorías Carrera profesional.
2ª ETAPA (1960-1973): EL CRECIMIENTO ACELERADO	Expansión muy rápida del turismo de masas.	Anarquía urbanística. No se cumplen las laborales. Escaso control higiénico-sanitario. Política de subvenciones oficiales. Aprobación de numerosa reglamentación. Control de precios	Crecimiento de la oferta con la apertura de numerosos hoteles en un tiempo record Diversificación geográfica: Mediterráneo y Baleares.	Aire acondicionado. Máquinas de lavar platos. Cámaras de frío eléctricas. Aspiradoras. Máquinas picadoras y cortafiebres manuales <i>Tourmix</i> . Máquinas de facturación.	Cocina artesanal estándar. Baja calidad. Simplificación de los menús. Primeros <i>buffets</i> .	Mano de obra relativamente barata. Improvisación de plantillas. Creación de mucho empleo precario y estacional. Gran rotación de plantillas. Continúa el paternalismo en las relaciones laborales.	Falta de personal cualificado. Autoformación. Carrera profesional muy rápida.
3ª ETAPA (1973-1982): LA CRISIS ECONÓMICA Y LA RECORVERSIÓN DEL SECTOR.	Importante descenso del número de turistas. Descenso del gasto por turista.	Mayor disciplina urbanística. Mejora la legalidad laboral. Mayor control higiénico-sanitario. Libertad parcial de precios. Aumenta la política de subvenciones. Excesiva reglamentación.	Estabilización de la oferta, pocas aperturas de hoteles. Crisis de los hoteles individuales y crecimiento de las cadenas (de gestión, arrendamiento, comercialización). Control del mercado por los operadores turísticos. Introducción de sistemas de gestión empresarial.	Electrificación de la maquinaria y herramientas de cocina. Tecnología de preparación de alimentos. Cortadores y sierras eléctricas de todo tipo. Grandes congeladores. Inversiones en maquinaria y equipos de cocina.	Generalización del <i>buffet</i> parcial. Cambios en los menús y en la organización de la cocina.	Estabilización del empleo. Menor rotación de las plantillas. Creciente conflictividad. Huelgas en el sector. Negociaciones sindicales.	Aumento de la profesionalidad. Estancamiento de las carreras profesionales.

CUADRO Nº 5: EVOLUCIÓN DEL SECTOR HOTELERO
(Continuación)

ETAPAS	ENTORNO TURÍSTICO	NORMATIVA LEGAL	OFERTA HOTELERA	INNOVACIONES TECNOLÓGICAS	INDUSTRIALIZACIÓN DE LA COCINA	EMPLEO	CUALIFICACIÓN PROFESIONAL
<p>4ª ETAPA (1982-1991):</p> <p>CAMBIOS EN LA ORGANIZACIÓN Y EN LA GESTIÓN HOTELERA.</p>	<p>Recuperación de los volúmenes de turistas.</p> <p>Búsqueda de un turismo alternativo.</p> <p>Cambios en la utilización del tiempo libre.</p>	<p>Nueva legislación laboral.</p> <p>Nuevos tipos de contratos.</p> <p>Transferencias turísticas a las CCAA.</p> <p>Nueva normativa en las CCAA.</p> <p>Descontrol en la actividad hotelera por la triple regulación: estatal, autonómica y comunitaria.</p>	<p>Crecimiento moderado de la oferta.</p> <p>Dominio de las cadenas.</p> <p>Concentración de los intermediarios.</p> <p>Política de reducción de costes.</p> <p>Estandarización y racionalización de los servicios hoteleros.</p> <p>Introducción de la informática en la recepción y en la gestión en general.</p>	<p>Máquinas electrónicas.</p> <p>Introducción de máquinas de producción automática.</p> <p>Hornos eléctricos.</p> <p>Trenes lavaplatos.</p> <p>Cámaras prefabricadas.</p> <p>Mayor potencia de las cocinas.</p> <p>Cafeteras automáticas.</p>	<p>Generalización del <i>buffet</i> integral.</p> <p>Racionalización del trabajo en la cocina.</p> <p>Tendencia a la estandarización de las comidas.</p>	<p>Reducción de plantillas.</p> <p>Precariedad en los puestos de trabajo.</p> <p>Reducción de la duración de los contratos.</p> <p>Generalización de los contratos fijos-discontinuos.</p> <p>Disminución de la conflictividad.</p>	<p>Consolidación de una nueva profesionalidad de la hostelería de masas.</p>
<p>5ª ETAPA (1991-1999):</p> <p>CONSOLIDACIÓN E INTERNALIZACIÓN DEL SECTOR</p>	<p>Fuerte competencia de los nuevos destinos turísticos.</p> <p>Aumenta el turismo emisor.</p>	<p>Primeras Leyes de Turismo en las CCAA.</p> <p>Intentos de armonización de la normativa existente.</p>	<p>Tendencia al hotel con menos servicios personales y nuevos servicios de ocio.</p> <p>Desviación de la inversión hacia otras zonas turísticas.</p> <p>Concentración horizontal y vertical del sector.</p> <p>Nuevos segmentos del mercado: 3ª edad, negocios, turismo rural...</p> <p>Especial preocupación por el medio ambiente y el turismo sostenible.</p>	<p>Control informático de instalaciones, el "hotel inteligente".</p> <p>Innovaciones tecnológicas en los equipos.</p> <p>Nuevas máquinas automáticas de producción.</p> <p>Centrales de reserva.</p> <p>Nuevas tecnologías de la información (GDS).</p> <p>Reservas a través de Internet.</p>	<p>Cocinas centrales.</p> <p>Uso generalizado de precocinados.</p> <p>Técnicas de vacío.</p> <p>Cocina diferida.</p> <p>Refrigeración por célula rápida.</p>	<p>Flexibilización de las plantillas.</p> <p>Movilidad funcional.</p>	<p>Práctica desaparición de las categorías profesionales.</p> <p>Nuevas profesiones en el sector: animación turística y cultural.</p>

FUENTE: Elaboración propia.

2.2.1. Primera etapa, con anterioridad a 1960: los orígenes

Es difícil fijar una fecha sobre el origen del turismo español y paralelamente de la hotelería como su principal manifestación. Pero es evidente que antes de 1960, fecha en que se sitúa el inicio del turismo de masas habían sucedido muchas cosas en la hotelería española. Pero en este breve estudio sobre la evolución del sector hotelero sólo vamos a centrarnos en la segunda mitad del siglo XX.

Sin embargo, y sin ánimo de extendernos, vamos a referirnos a los principales acontecimientos que han afectado a la hotelería española y el entorno socioeconómico en que se ha desenvuelto desde principios de siglo²⁰.

En el primer cuarto de siglo la oferta hotelera era escasa, y los pocos establecimientos que existían estaban dedicados al turismo de lujo y se ubicaban en las grandes ciudades, en ciudades balneario (principalmente del norte de España) o en torno a los casinos.

En la primera década del siglo se inauguraron los emblemáticos hoteles Ritz de Madrid y Barcelona, y pocos años después el Palace de Madrid, el Real de Santander o el Carlton de Bilbao.

Con motivo de la Exposición Iberoamericana de Sevilla (1929) y de la Exposición Universal de Barcelona (1930), tuvieron lugar grandes cambios en la hotelería española, dado el importante número de visitantes que se esperaban.

²⁰ Sobre la historia del turismo y de la hotelería española pueden verse: FERNÁNDEZ FUSTER, L.: *Historia general del turismo de masas*. Alianza Universal, Madrid, 1989. BAYÓN MARINÉ, F. (Coor.): *50 años del turismo español: Un análisis histórico y estructural*. Escuela Oficial de Turismo, Madrid, 1999. E INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES APLICADAS (IESA): *Cambios de cualificación en las empresas españolas: Hostelería* (estudio del sector en las Islas Baleares hasta 1986), Madrid, pp. 4-14.

En 1928 se creó el Patronato Nacional de Turismo, con una misión tanto inspectora como promotora del turismo español, y cuyas actuaciones más notables fueron:

- Publicación de la primera guía oficial de hoteles (1929).
- Creación de la placa distintiva de hotel recomendado.
- Organización del crédito hotelero (1928).
- Nueva reglamentación de hostelería (1929).
- Creación de una Red Nacional de Paradores de Turismo y Albergues de Carretera, destinados a un turismo de clase media²¹.

En la primera guía oficial de hoteles aparecía San Sebastián a la cabeza de la hotelería española con 2.300 camas, seguida muy de cerca por Madrid, Barcelona y Sevilla; Santander contaba con 1.800 camas, Palma de Mallorca con 1.000 camas, todas en la capital, excepto el hotel Valldemosa con 12 habitaciones. También figuran con un número importante de camas, ciudades balneario del norte de España como Zarauz, Zumalla o Suances, y algunos hoteles de la sierra de Madrid y en las Islas Canarias. No figuraban en la guía ni Torremolinos, ni Fuengirola, ni Estepona, y Marbella figuraba con dos establecimientos que sumaban 33 camas.

La guerra civil y la posguerra terminaron con este incipiente desarrollo del turismo y de la hotelería.

Para hacernos una idea de la nueva situación, en un diario de Navarra de 24 de septiembre de 1936, se podía leer: *"el turismo ha de sustituirse por el viaje sacro-castrense"* y *"la Falange prohibirá terminantemente, bajo penas severísimas, el turismo"*. Pero las cosas no fueron tan negativas, y el 30 de

²¹ Las obras del primer Parador de Turismo, el de Gredos, se iniciaron en agosto de 1926, siendo inaugurado en octubre de 1928.

enero de 1938 se creaba el Servicio Nacional de Turismo, que recogería las competencias del antiguo Patronato Nacional de Turismo, y la Orden Ministerial de 8 de abril de 1939, aprueba una nueva reglamentación para los alojamientos hoteleros, que recoge una clasificación por categorías y un sistema de precios tasados por la Administración.

A finales de los años cuarenta, una vez pasadas las penurias de la guerra civil y la posguerra, volvió el interés por el turismo y por mostrar España al exterior²². El nuevo régimen no tardó en darse cuenta de los efectos positivos del turismo para la balanza de pagos, iniciando cierta apertura al exterior que culminaría con la masificación del turismo a partir de la década de los sesenta.

En la década de los 50, la oferta hotelera era muy limitada, casi la misma que antes de la guerra, y localizada en las zonas que ya citamos, los hoteles eran, o de lujo o pensiones, fondas y pequeños hoteles familiares. El censo de hoteles y pensiones en 1950 era de 1.318 establecimientos, con una capacidad de 78.771 plazas, y al finalizar la década había 2.414 establecimientos una capacidad de acogida de 142.451 plazas.

En cuanto al funcionamiento interno de los hoteles, la propiedad de los establecimientos era individual y la gestión muy elemental en cuanto a planteamientos organizativos, contables o financieros. El turismo que se recibía seguía estando formado por clases sociales altas, intelectuales y artistas, y en menor medida se inicia un turismo más popular de viaje de novios con destino a Mallorca. Los turistas extranjeros que llegaban a los hoteles eran sobre todo franceses, y también algunos ingleses y alemanes.

²² El eslogan promocional *"Spain is beautiful and different"* data de 1948 (recuérdese el posterior de *"Spain is different"*).

La mano de obra era abundante y barata lo que permitía una atención muy personalizada al cliente; las categorías laborales estaban muy estructuradas y jerarquizadas, y las tareas de cada categoría muy bien definidas. Las relaciones laborales eran básicamente paternalistas y los horarios muy prolongados.

El hotel estaba muy poco tecnificado, apenas existía maquinaria especializada, a excepción de la caldera de la calefacción y algunas cámaras de frío. La organización de la cocina era totalmente artesanal, con unas condiciones de trabajo muy duras, sobre todo en verano.

2.2.2. Segunda etapa, de 1960 a 1973: el crecimiento acelerado

A partir de 1960, y hasta 1973 se produce un crecimiento vertiginoso del sector empujado por la demanda turística: si en 1960 habían entrado en España 6.113.255 visitantes, en 1973 eran 34.558.943, con un crecimiento sostenido superior al 10% cada año. Las costas españolas se llenaron de turistas ingleses y alemanes que empezaron a superar a nuestros tradicionales visitantes: los franceses. Se trataba de un turismo poco habituado a viajar, poco exigente y dispuesto a dejarse sorprender por el *typical spanish*.

Este aumento de la demanda estuvo propiciado por varias circunstancias: incremento en el nivel de vida en el centro y norte de Europa, con el alargamiento de las vacaciones pagadas, la organización de vuelos *charter* en los viejos aviones militares y la gran diferencia de precios entre esos países y España.

En torno a esta masificación de la demanda se abren cientos de hoteles en un tiempo récord, provocando todo tipo de desequilibrios, alguno de los cuales aun no se han podido solventar. El crecimiento del sector fue

desordenado, sin ningún tipo de planificación, ni control urbanístico, destruyendo de manera irreversibles paisajes y zonas de gran valor ecológico. Se crea un sector económico de grandes dimensiones y dinero fácil a partir de una nula experiencia empresarial, sin cualificación profesional y sin control legal alguno.

La Administración, con el fin de que la situación no se le escape de las manos comienza a aprobar una abundante normativa, una de las sus primeras preocupaciones fue el control de precios (Orden Ministerial de 7 de noviembre de 1962), a la que le siguieron otras muchas²³.

El rápido crecimiento de la oferta supone una falta de cualificación profesional en toda la plantilla, desde el director-propietario al último camarero. Pero a pesar de que la calidad del servicio es baja, los hoteles se siguen llenando. Como falta mano de obra, se recurre al sector agrícola; no se cumple la legislación laboral ni en cuanto a horarios ni en cuanto a cotización en la Seguridad Social, y se produce una gran rotación de las plantillas como forma para resolver los conflictos que surgen.

Las carreras profesionales son muy rápidas: el recepcionista asciende a director, el camarero a *maître*, etc., antes de haber adquirido la suficiente experiencia profesional, y ante la falta de personal cualificado, los pocos profesionales existentes gozan de una posición privilegiada.

Las innovaciones técnicas se van introduciendo poco a poco en el hotel: aire acondicionado, aspiradoras, máquinas de facturación, etc. En la cocina

²³ Ley 197/1963, de 28 de diciembre, sobre centros y zonas de interés turístico nacional; Ley 48/1963, de 8 julio, sobre competencias en materia turística; Estatuto Ordenador de las Empresas y Actividades Turísticas Privadas (Decreto 231/1965, de 14 de enero) y la nueva reglamentación para establecimientos hoteleros (Orden Ministerial de 19 de julio de 1968), que pasa por ser la más importante y completa de las publicadas en España. Por citar sólo las más destacables.

comienzan a instalarse todo tipo de equipos y aparatos eléctricos: cámaras de frío, máquinas para lavar platos, para cortar fiambres, batidoras, etc., pero la organización del menú sigue siendo artesanal, aunque simplificada al máximo y de una baja calidad.

En los primeros años setenta, se introduce un cambio que sería trascendental en el comedor de los hoteles: el *buffet*, primero parcial (sólo los primeros platos) y más tarde integral. Este hecho va a suponer una modificación radical en la organización del trabajo en el comedor y en la cocina.

Los hoteles siguen siendo en una gran parte de propiedad individual, pero empiezan a surgir las primeras cadenas casi siempre de capital extranjero.

Esta etapa de euforia y crecimiento acelerado comienza a desvanecerse con la crisis del petróleo de 1973, y se inicia una etapa de fuerte recesión que afecta al turismo, aunque en menor medida que a otros sectores y aparecen los primeros problemas para los hoteles.

2.2.3. Tercera etapa, de 1973 a 1982: la crisis económica y la reorganización del sector.

En los años 1973 y 1982 se producen fuertes descensos del número de turistas que llegan a nuestro país y el sector hotelero comienza a darse cuenta de que el turismo no es un filón inagotable y se hace imprescindible una reorganización que permita rentabilizar las explotaciones existentes.

En 1974 el número de turistas descendió en un 12,2% (de 34.559.000 millones de personas a 30.343.000), y en 1975 continuó el descenso, aunque en menor medida, tocando fondo en 1976 con 30.014.000 visitantes.

Las diferencias de precios entre Europa y España se han acortado, la mano de obra ya no es tan barata y comienza a organizarse sindicalmente. Se producen las primeras quiebras en el sector turístico, tanto en España como en los operadores turísticos europeos que dejan importantes deudas en los hoteles españoles.

A los problemas anteriores hay que añadir un *boicot* contra el turismo español en los últimos años del franquismo por los fusilamientos de septiembre 1975, en que son destruidas varias Oficinas de Turismo en capitales europeas y se desvían turistas a otros destinos.

La crisis de los años 1974-76 se llevó por delante algunos hoteles, entre ellos el emblemático hotel Mediterráneo de Palma de Mallorca, aunque una vez superada, España volvió a ser el principal destino de los operadores turísticos europeos, que comenzaron a dominar el mercado sin que los hoteleros hicieran nada para impedirselo, sintiéndose cómodos con la situación, puesto que les llenaban el hotel temporada tras temporada y les resolvían sus problemas económicos momentáneos, sin darse cuenta de que les estaban cediendo la iniciativa del mercado entregándoles el canal de distribución.

Los turistas llegan al hotel con todo contratado desde su país de origen, con lo que su capacidad de gasto es mínima; a lo que hay que añadir la presión ejercida por los citados operadores, que ofrecen cada vez precios más bajos a cambio de asegurar volúmenes de venta, y siempre con la amenaza de desviar a los turistas a otros destinos turísticos en competencia con el español, si no se aceptan sus condiciones.

La crisis no sólo había reducido el número de turistas, sino que también las condiciones del mercado turístico se endurecieron.

Ante estos hechos, dejan de abrirse hoteles y se estabiliza la oferta, muchos de los establecimientos existentes que antes eran gestionados por sus propietarios, comienzan a serlo por las cadenas hoteleras, que crecen rápidamente sin apenas inversiones en inmuebles. Comienzan las primeras concentraciones verticales del mercado turístico: operadores turísticos, agencias de viaje minoristas y hoteleros.

En 1979 la Administración autoriza la libertad de precios en los hoteles, con un margen del 25% entre los precios máximos y mínimos comunicados, pero los precios se dispararon, y tuvo que volver a intervenir para pactar una limitación.

En esta etapa se reducen las plantillas, sobre todo en comedor y cocina por la generalización del *buffet* integral, y se introducen métodos de trabajo más racionales en la cocina. En general toda la plantilla se profesionaliza y disminuye la rotación de personal.

También comienza a invertirse en maquinaria que sustituya al personal de la cocina, se adquieren grandes congeladores, sierras para cortar congelados, y todo tipo de equipos que permiten la mejora de las condiciones de trabajo.

El sector sale de la crisis con una mejor organización empresarial, una gestión más profesionalizada y la introducción de métodos y técnicas propios del sector industrial. Pero también se sale más dependiente de los grandes grupos turísticos internacionales.

2.2.4. Cuarta etapa, de 1982 a 1991: cambios en la organización y en la gestión hotelera

A partir de 1982 y tomando como base las transformaciones de la etapa anterior, tiene lugar la verdadera industrialización del sector. Se introducen nuevas tecnologías, cambios en la organización empresarial y nuevas políticas de gestión de personal.

En esta etapa se recuperan algo las corrientes turísticas: en 1981 se había llegado a la cifra mítica de los 40 millones de turistas, y en 1987 se alcanzan los 50 millones con unos ingresos cercanos a los 15.000 millones de dólares. Desde entonces hay un crecimiento moderado del sector, se abren algunos hoteles, continúa la expansión de las cadenas, en el ámbito internacional se acentúa la concentración de los intermediarios llegando casi a una situación de oligopolio.

Pese a esta recuperación, la década de los ochenta está repleta de acontecimientos que afectan al mundo del turismo y la hostelería: en 1986 se produce la compra especulativa del Grupo Meliá por un empresario italiano que al año siguiente lo vuelve a vender. La división Hoteles Meliá será definitivamente adquirida por el Grupo Sol y Viajes Meliá quebraría en 1991 causando un gran desasosiego en el sector.

También en este período se privatizan algunas empresas del sector (Hotusa, Vie, Viajes Marsans, Entursa...) algunas de ellas pertenecientes al expropiado grupo Rumasa.

En 1985 se pone en marcha el INSERSO (más adelante IMSERSO) que impulsa el turismo social dirigido a la tercera edad y contribuye a la

desestacionalización y mantenimiento del empleo en temporada baja, y que desde entonces viene funcionando con gran éxito²⁴.

Pero la característica más destacable de este período es la política de reducción de costes que ya se inició en la etapa anterior. En los hoteles de playa se reduce la temporada para mejorar los índices medios de ocupación, se reorganiza el trabajo en las tres áreas donde se concentra la mano de obra: pisos, comedor y cocina. Las reducciones de personal y la precariedad en los puestos de trabajo son considerables, merced a los nuevos tipos de contrato que permiten flexibilizar las plantillas. Se intenta romper con las categorías tradicionales del sector con el fin de implantar una mayor movilidad funcional.

A esta política de reducción de costes laborales y precarización de los puestos de trabajo, también contribuyó el Real Decreto 2014/1982, permitiendo un nuevo tipo de contratación que se generalizarían en el sector: los contratos fijos-discontinuos.

También en este período son transferidas las competencias en materia de turismo a la mayor parte de las Comunidades Autónomas²⁵, que empiezan a legislar con gran rapidez y cierto carácter represivo (leyes turísticas, leyes de inspección y sanción, ordenación y reglamentación de las actividades turísticas, etc.) dando lugar a un maremágnum normativo con diferencias e incluso contradicciones en las normas, lo que produce verdaderos problemas a las cadenas hoteleras con establecimientos en distintas Comunidades. Desde entonces funcionan tres niveles legislativos: el estatal, el autonómico y el de la Comunidad Europea.

²⁴ Para la temporada 1998/99 se convocaron 375.000 plazas que fueron adjudicadas por concurso público a la UTE formada por Viajes Marsans, Viajes Iberia, Viajes Barceló y Viajes Halcón.

²⁵ La primera Comunidad en recibir las competencias de turismo fue Cataluña en julio del 78, seguida del País Vasco en agosto del mismo año, y la última fue Navarra en junio de 1985.

En la cocina se estandarizan los menús y se inician las primeras experiencias de precocinado y de cocinas centrales. Se introducen máquinas electrónicas, trenes de lavado, cámaras prefabricadas, hornos eléctricos, cafeteras automáticas, etc.

También se introduce la informática en la recepción y en la gestión en general, tímidamente en los primeros años ochenta, y de forma generalizada al final.

En este período se comienza a notar la competencia de otras zonas turística (por ejemplo, norte de África), que empiezan a tener suficiente infraestructura como para desviar importante número de turistas. Y se configuran nuevos servicios en los hoteles: animación, gimnasio, centros de salud...

2.2.5. Quinta etapa, de 1991 a 1999: consolidación e internacionalización del sector hotelero español

Pese a la desfavorable coyuntura internacional motivada por la Guerra del Golfo, el turismo receptivo español se resintió menos de lo esperado y no tardó mucho en recuperarse.

La década comenzó mal, cayendo en 1990 el número de turistas de 54 a 52 millones, y en el sector hotelero tuvo lugar cierta destrucción de la oferta, compensada en parte con los acontecimientos de 1992 (Olimpiadas en Barcelona y Expo en Sevilla) que dieron lugar a la apertura de un número

importante de hoteles en esas grandes ciudades. La tregua del 92 duró poco y en el 93 cayeron los ingresos²⁶ en un 7,8%.

Pero una vez pasado este bache inicial la inversión en el sector vuelve a repuntar, aunque ya sin alcanzar las cotas de los años ochenta. Y quizás porque había crecido demasiado, algunas Comunidades Autónomas, como la de Baleares, comienzan a poner trabas al crecimiento tratando de limitar la oferta.

Por otra parte, la liberalización del transporte aéreo, que tuvo como consecuencia el abaratamiento de los vuelos de larga distancia, hizo que surgieran nuevos destinos, sobre todo el Caribe, que compiten con ventaja con el turismo de sol y playa, lo que obliga, por un lado a especializarse y ofrecer productos de mayor calidad, y por otro lado, lanza a los hoteleros más audaces, ya con la suficiente experiencia y profesionalidad, a esos nuevos destinos turísticos donde las principales cadenas hoteleras españolas comienzan a abrir establecimientos.

Dentro del mercado nacional, se produce una progresiva desestacionalización, más notoria en los últimos dos años, quizás ayudada por la especialización, con la que adquieren importancia algunos segmentos, como es el caso de la tercera edad, y en los hoteles de ciudad los viajes de negocios, ferias, congresos, el turismo cultural, etc. Y la nueva preocupación por el medioambiente y el turismo sostenible, abre un nuevo segmento, el turismo rural, por el que las Comunidades Autónomas, sobre todo las del interior, muestran una especial predilección concediendo todo tipo de ayudas y subvenciones para mejorar la calidad de los alojamientos rurales.

²⁶ Respecto a los ingresos por turismo siempre se produce discusión sobre si deben estar expresados en pesetas o en dólares, en este último caso las variaciones pueden deberse a la oscilación del cambio.

La hotelería de ciudad, que hasta el momento había mantenido sistemas de gestión tradicionales, comienza a darse cuenta de que las estructuras organizativas de hoteles de ciudad y hoteles de playa no tienen porque ser incompatibles, y empieza a aplicar los modelos de gestión y organización que ya habían experimentado con éxito los hoteles vacacionales. En ambos tipos de hoteles, vacacionales y de ciudad, se implantan nuevos modelos de gestión y comercialización, la dirección se profesionaliza y se producen trasvases de profesionales de otros sectores.

Continúa el crecimiento de la concentración hotelera y las alianzas en el sector, aumentando no sólo el número de cadenas, sino también el número de hoteles adheridos a cada una de ellas, al mismo tiempo que se generalizan los contratos de gestión, de arrendamiento y, en menor medida, las franquicias hoteleras. Se crean marcas dentro de una misma cadena, con distintos estándares de servicios, con el fin de competir en distintos segmentos del mercado. Y en noviembre de 1997 tiene lugar la primera salida a Bolsa de un grupo hotelero²⁷.

En esta década los hoteles han incorporado numerosos avances tecnológicos, introduciendo el concepto de "hotel inteligente" (control de accesos por llave magnética, sistemas de seguridad...). También se producen innovaciones tecnológicas en los equipamientos, tanto en la cocina como en el resto del hotel. La informática llega a todos los puntos, agilizando los sistemas de producción y gestión. Llegan también las nuevas tecnologías de la información a la comercialización, conectándose la mayor parte de los hoteles a una central de reservas que permite contratar plazas hoteleras desde cualquier punto del mundo, y los GDS (*Global Distribution System*) que desarrollan

²⁷ En esa fecha, Sol Meliá se convierte en la primera compañía de gestión hotelera de Europa que cotiza en un mercado de valores oficial, pocos meses después lo hace el Grupo NH.

funcionalmente los clásicos sistemas de reservas y permiten la reserva de plazas hoteleras en tiempo real y a través de Internet.

En la cocina de las grandes cadenas la producción está totalmente industrializada, utilizándose de forma generalizada la cocina diferida y los precocinados, que se elaboran en cocinas centrales y se regeneran en las cocinas periféricas de cada hotel y entra en la cocina la nueva tecnología del vacío y la refrigeración por célula rápida.

En relación con el personal, desaparecen prácticamente las categorías profesionales y consecuentemente se incrementa la movilidad funcional, mejorando la productividad. Aparecen nuevas profesiones en el sector como la animación turística y cultural, sobre todo en las zonas turísticas.

La normativa legal que afecta a los hoteles está totalmente en manos de las Comunidades Autónomas, que tienen plenas competencias en materia turística. Comienzan a aprobarse las primeras Leyes de Turismo en cada una de las Comunidades, con nuevas disposiciones sobre ordenación, promoción, configuración del territorio y disciplina del turismo que afecta a los hoteles.

A partir de 1991 las Comunidades Autónomas revisan sus legislaciones buscando fórmulas más abiertas y consensuadas con el sector, procurando homogeneizar criterios, contrastar experiencias y acercar posiciones. Desde 1996 la Mesa de Turismo solicitó en todas las instancias la convergencia de la normativa autonómica.

2.3. Marco legal de los establecimientos hoteleros

Como hemos visto en la evolución del sector, ha sido tradicional en nuestro país, la existencia de una minuciosa reglamentación y clasificación de las actividades hoteleras.

La primera ordenación hotelera, después de la Guerra Civil²⁸, la encontramos en la ya mencionada Orden Ministerial de 8 de abril de 1939, vigente durante 18 años, y que ya clasificaba a los hoteles en categorías y establecía un sistema de precios tasados por la Administración.²⁹

Antecedentes más próximos encontramos en el Reglamento de la Industria Hotelera, que surge con la Orden de 14 de junio de 1957, parcialmente derogada por el Estatuto Ordenador de Empresas y Actividades Turísticas aprobado por el Decreto 231/1965, de 14 de enero. Aunque fueron las Órdenes de 28 de marzo de 1966 y de 19 de julio de 1968, las que concretaron los artículos derogados de la Orden de 1957.

En la I Asamblea Nacional de Turismo, celebrada en Madrid en la primavera de 1964, se llegó a la conclusión de que había que modernizar los criterios de clasificación hotelera para acercarlos a criterios internacionales y establecer las nuevas directrices que debían seguir los hoteles en materia técnica, de seguridad y de calidad de servicio. Estas conclusiones sirvieron de base para la redacción de la Orden de 19 de julio de 1968, que en opinión de algunos autores es la reglamentación hotelera más importante de cuantas se han aprobado en España, y en la que se dictan normas sobre los requisitos que

²⁸ El antecedente más remoto lo encontramos en la Real Orden de 27 de noviembre de 1858, referente a la actividad de las casas de huéspedes, fondas y hospederías.

²⁹ Pueden verse: BAYÓN MARINÉ, F.: *La legislación turística*. En 50 años de turismo español..., op. cit. pp. 303-329 y ROCA, E., CEBALLOS, M.M. y PÉREZ, R.: *La regulación jurídica del turismo en España*. Universidad de Almería, 1998.

deben cumplir los hoteles y se clasifican por grupos y categorías, clasificación que sigue en vigor. La Orden del 68 estuvo vigente durante 15 años, con alguna modificación mínima (Órdenes de 16 de febrero de 1970, de 14 de febrero de 1971 y de 19 de junio de 1974).

Razones políticas llevaron a una nueva norma, el Real Decreto 3093/1982, de 15 de octubre, que tuvo una corta vida, pues seis meses después se promulgó el vigente Real Decreto 1634/1983, de 15 de junio³⁰, que derogó al Real Decreto de 1982. El Real Decreto de 1634/1983 establece nuevas normas de clasificación de los establecimientos hoteleros, actualiza los requisitos técnicos y de seguridad de la antigua legislación, e introduce nuevos criterios cualitativos sobre calidad del servicio, dando especial relieve al factor humano y su profesionalidad.

Con el Real Decreto 1634/1983 finaliza la actividad reguladora del Estado en esta materia, estando desde entonces en manos de las Comunidades Autónomas³¹. Sin embargo, incluso en las Comunidades Autónomas que tienen sus propias reglamentaciones en materia hotelera, la legislación estatal les es aplicable con carácter supletorio, de acuerdo con el número 3 del artículo 149 de la Constitución al haberse establecido en el mismo que *"el Derecho estatal será, en todo caso, supletorio al de las Comunidades Autónomas"*.

³⁰ Este Real Decreto viene a sustituir a la normativa anterior en esta materia. Aunque se mantiene, con carácter supletorio, por su gran minuciosidad y enorme interés la Orden Ministerial de 19 de junio de 1968, por la que se dictaban normas sobre clasificación de establecimientos hoteleros, a pesar de haberse visto afectada por los Reales Decretos de transferencias y traspasos de competencias a las Comunidades Autónomas.

³¹ Poco después del Real Decreto mencionado, se aprobó el polémico Real Decreto 2288/1983, de 27 de julio, por el que se establecía una nueva categoría de establecimiento: "los hoteles recomendados por su calidad", recurrido y ganado por las Comunidades Autónomas ante el Tribunal Constitucional.

En el ANEXO Nº 1 incluimos la normativa reguladora de los establecimientos hoteleros de las distintas Comunidades Autónomas.

2.4. Concepto de establecimiento hotelero

Los establecimientos hoteleros han sido objeto de todo tipo de definiciones, no siempre coincidentes, cada una de las cuales han ido aportando nuevos elementos³².

La primera definición legal de establecimiento hotelero la encontramos en el artículo 4 de la Ley 48/1963, de 8 de julio, sobre competencias en materia de turismo, que los define como: *“los dedicados de modo habitual o profesional a proporcionar habitación o residencia a las personas, junto o no con otros servicios de carácter complementario”*.

El varias veces mencionado Estatuto Ordenador de 1965 distingue entre alojamientos hoteleros y extrahoteleros, clasificación que se ha mantenido a lo largo de los años. Y define a los establecimientos hoteleros (artículo 2.1.) como: *“los dedicados de modo profesional o habitual, mediante precio, a proporcionar habitación a las personas, con o sin otros servicios de carácter complementario”*.

Definiciones prácticamente coincidentes, excepto por la inclusión de la expresión *“mediante precio”*, en la segunda definición, que por otra parte se sobreentendía en la primera. El Estatuto Ordenador, en su artículo 3, excluye expresamente la simple tenencia de huéspedes como actividad hotelera, diciendo: *“La simple tenencia de huéspedes, del modo autorizado por el artículo 18 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, siempre que sean estables, no será reputada como actividad hotelera”*.

³² A este respecto puede verse: CEBALLOS MARTÍN, M^a M.: *El régimen jurídico-administrativo de los establecimientos hoteleros*. Tesis doctoral, Universidad de Almería, 1998, pp. 104-113.

Otras normas posteriores en la reglamentación sobre hoteles, como son la Orden de 19 de julio de 1968 y el Real Decreto 3093/1982, de 15 de octubre no contemplan definición alguna sobre establecimiento hotelero.

Por su parte, el Real Decreto 1634/1983, de 15 de junio, en su artículo 1º, al definir a los establecimientos hoteleros reproduce las definiciones anteriores añadiendo simplemente que los hoteles *“tendrán la consideración de establecimientos abiertos al público”*.

Tampoco la normativa autonómica añade novedades importantes a la actual normativa estatal, ya que todas ellas reproducen, con algún particularismo, el concepto de hotel que dio la vieja Ley de 1963.

2.4.1. Clasificación de los establecimientos hoteleros

Ha sido tradicional en todo el mundo la clasificación de los establecimientos hoteleros en categorías que informaran de las características técnicas, de la calidad de las instalaciones y de los servicios prestados, existiendo todo tipo de clasificaciones: administrativas, turísticas, empresariales, etc.

En general, los criterios de clasificación responden a uno de los siguientes modelos³³:

1. Los basados en la presencia/ausencia de una serie de elementos o requisitos.

³³ Puede verse: ESTEBAN TALAYA, A. Y REINARES LARA, E.: *Análisis del comportamiento de la demanda...*, op. cit., p. 4.

2. Los que establecen un sistema de puntuación, de modo que a cada requisito cumplido se le atribuye un determinado valor, y los que alcanzan mayor puntuación se considerarán de mayor categoría.
3. Los modelos mixtos, donde se verifican las condiciones mínimas obligatorias, y se les da una puntuación por el cumplimiento de requisitos adicionales.

En España se dispone de detalladas reglamentaciones y clasificaciones oficiales, con el problema de que a la reglamentación estatal recogida en el Real Decreto 1634/1983, de 15 de junio, hay que añadir la de las Comunidades Autónomas. Afortunadamente las clasificaciones son coincidentes en líneas generales, con pequeñas variaciones consecuencia de la diferencia entre la planta hotelera dedicada al turismo litoral y al urbano; por citar sólo un ejemplo, en la Comunidad de Madrid se mantienen todavía las *Casas de huéspedes*, equivalentes a pensiones sin estrellas. Pero donde sí se producen diferencias importantes es en los requisitos exigibles para acceder a cada categoría.

El Real Decreto 1634/1983, de 15 de junio, clasifica a los establecimientos hoteleros en dos grupos:

- Grupo primero: Hoteles.
 - Hoteles.
 - Hoteles-apartamento.
 - Moteles.
- Grupo segundo: Pensiones.

■ Los hoteles

Son definidos por el citado Real Decreto como aquellos establecimientos mercantiles que facilitan alojamiento, con o sin servicios complementarios, distintos a los correspondientes a cualquiera de las otras dos modalidades (hoteles-apartamento o moteles).

Se clasifican en cinco categorías identificadas por estrellas doradas, siendo su símbolo es la letra H sobre una placa normalizada de fondo azul turquesa, salvo para los hoteles de cinco estrellas gran lujo, cuyo símbolo son las letras GL.

El acceso a cualquiera de estas categorías se hace a petición del propio hotel, después de comprobar por parte de la administración turística, que cumplen una serie de requisitos técnicos mínimos³⁴ relativos a:

- Instalaciones (climatización, calefacción, agua caliente, teléfono).
- Comunicaciones (escaleras, ascensores, salidas de incendios).
- Zona de clientes (habitaciones, superficie de las mismas, terrazas, baños, salón-comedor, etc.).
- Servicios generales (servicios sanitarios, oficio de planta, cajas fuertes, cocinas).
- Zona de personal (vestuarios, aseos, comedores, dormitorios).

Además de la clasificación por categorías la Administración podrá reconocer la especialización en la prestación de determinados servicios, tales como: hoteles de playa, de montaña, balneario, médico, deportivos, familiares,

³⁴Sobre los requisitos mínimos para cada categoría puede verse el Anexo 2 del Real Decreto Real Decreto 1634/83, de 15 de junio y los artículos 15 a 20 de la Orden Ministerial de 19 de junio de 1968.

de congresos, o cualquier otro que los empresarios hoteleros consideren de interés.

■ Los hoteles-apartamento

Son aquellos establecimientos mercantiles que por su estructura y servicios disponen de instalaciones adecuadas para la conservación, elaboración y consumo de alimentos dentro de la unidad de alojamiento. Por tanto, se diferencian de los hoteles en que existe un servicio de cocina en la habitación y los elementos necesarios para la conservación y preparación de los alimentos.

Esta categoría de establecimiento permite realizar actividades hotelero-inmobiliarias, puesto que un bloque de apartamentos propiedad de una inmobiliaria puede ser explotado en régimen de gestión por una empresa hotelera que presta los servicios propios de esta actividad.

Al igual que los hoteles, se clasifican en cinco categorías identificadas por estrellas doradas, y su símbolo son las letras HA sobre una placa normalizada de fondo azul turquesa³⁵.

■ Los moteles

Son establecimientos hoteleros situados en las proximidades de las carreteras que facilitan el alojamiento en departamentos con garaje y entrada independiente, para estancias de corta duración. Tienen una categoría única, equivalente a la de un hotel de dos estrellas, y se identifican con una M.

³⁵ibidem.

Las habitaciones de los moteles deben reunir, como mínimo, las condiciones exigidas a los hoteles de dos estrellas.

■ Las pensiones

Las pensiones forman el segundo grupo, que estará integrado por aquellos establecimientos que no reúnan las condiciones mínimas para ser hoteles. Se clasifican en dos categorías, identificadas con estrellas plateadas, y con el símbolo P sobre una placa normalizada azul turquesa.

La clasificación del Real Decreto 1634/1983 simplifica bastante la anterior, recogida en la Orden de 19 de julio de 1968, que los clasificaba en cuatro grupos, habiendo desaparecido algunas categorías como son los hostales, fondas y casas de huéspedes. Estos establecimientos deberán optar por integrarse en el grupo de hoteles o en de pensiones, dependiendo de sus características e instalaciones.

Sin embargo, algunas de estas denominaciones han sido conservadas por la reglamentación de varias Comunidades Autónomas, por la sencilla razón de que en toda España siguen existiendo numerosos establecimientos que en la práctica siguen utilizando la antigua denominación. Por ejemplo en la Comunidad de Madrid existen aun más de 600 establecimientos que siguen conservando el nombre de hostales, por lo que el Decreto 120/1985, de 5 de diciembre, de la Comunidad Autónoma de Madrid, permite que todas aquellas pensiones con un mínimo de 10 habitaciones o más de 20 plazas, puedan optar por el título de hostel.

■ Otros establecimientos

Mención aparte, por no tratarse de empresas privadas, merecen los paradores de turismo³⁶, que son establecimientos de hostelería gestionados por el Estado, y que ocupan por lo general inmuebles de importancia histórica, monumental o artística, o bien edificios de construcción típica regional, como por ejemplo masías, pazos, cortijos, etc.

El término parador o parador de turismo está reservado al Estado, no pudiendo la empresa privada utilizar esta terminología, por prohibición expresa de la propia Administración. Se establece así una diferenciación entre empresas hoteleras, dependiendo de si está explotada por el Estado o por una empresa privada.

La filosofía básica de los paradores fue, y en parte sigue siendo, la de que el Estado favorezca la oferta de plazas hoteleras en lugares donde la iniciativa privada no llegara.

Actualmente los paradores están gestionados por la empresa pública "Paradores de Turismo de España", de conformidad con la Ley 4/1990, de 29 de junio.

También en los países de nuestro entorno se han realizado clasificaciones en función de las instalaciones, servicios y otras características técnicas y de seguridad, sin embargo no existe un sistema normalizado internacionalmente para clasificar los hoteles, a pesar de los esfuerzos de la Unión Europea para que todos los países miembro utilicen información hotelera

³⁶ El primer Parador Nacional de Turismo lo inauguró Alfonso XIII en 1928 en la Sierra de Gredos.

uniforme³⁷. Ante la dificultad de la unificación de las categorías, el organismo comunitario optó por unificar los sistemas de información y los servicios ofrecidos por los hoteles, pensando que este sería el primer paso para una futura normalización de categorías, sin embargo estos trabajos han quedado paralizados.

El intento de normalizar las categorías por parte de la Unión Europea ha suscitado discusiones y reacciones distintas según los agentes implicados.

Las autoridades turísticas españolas se han opuesto a la normalización, mostrando cierta desconfianza sobre la viabilidad del proyecto, entre otras razones porque acababan de transferir las competencias en materia de turismo a las Comunidades Autónomas, se había realizado una revisión de la clasificación estatal y estaban apareciendo las primeras regulaciones de las Comunidades Autónomas, que sería necesario revisar y unificar.

El sector empresarial hotelero, tanto español como del resto de la Unión Europea, también se opuso, por consideran que cualquier clasificación administrativa no es beneficiosa para la empresa ni para el consumidor, y sólo es útil para facilitar la intervención de la Administración.

Las únicas que no mostraron su desacuerdo con la normalización fueron las agencias de viajes, que afirmaron apoyar el proyecto siempre que fuera lo suficientemente flexible para permitir a cada país establecer sus propios criterios.

En los países de la Unión Europea, salvo Alemania y Dinamarca, existe un sistema de clasificación obligatoria de hoteles, en función de su categoría (en Inglaterra su solicitud es voluntaria). Los hoteles se suelen clasificar en

³⁷ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA: Recomendación del Consejo de 19 de diciembre de 1986, relativa a la información normalizada para hoteles.

cinco o seis categorías, identificables mediante estrellas, coronas o letras. Y los criterios de clasificación están basados, en todos los países, en la estructura del hotel, las instalaciones y los servicios ofrecidos, aunque en algunos países, como es el caso de Francia incluyen también conceptos más subjetivos como la calidad o la profesionalidad del personal.

A su vez, los profesionales del turismo han realizado su propia clasificación, agrupando las categorías de los distintos países en: Categoría lujo, Categoría semilujo, Categoría 1ª superior, Categoría 1ª y Categoría turista o estándar³⁸.

Las clasificaciones obligatorias de los hoteles han dado lugar a numerosos debates nacionales e internacionales y el sector empresarial está abogando porque sea el propio sector el que se autoregule y que la Administración no interfiera en su actividad empresarial. Incluso, las grandes cadenas hoteleras, podemos decir que ya ha puesto en marcha esta autorregulación, logrando que los clientes comiencen a distinguir la calidad de sus establecimientos por la imagen de marca en vez de por una categoría administrativa.

En el caso concreto de España, a las críticas anteriores se une otra: la existencia de dieciséis reglamentaciones, la estatal más quince autonómicas, que aunque en la clasificación propiamente dicha no difieren demasiado, si lo hacen en cuanto a los requisitos para acceder a una u otra categoría. Esta circunstancia ha convertido a la reglamentación sobre establecimientos hoteleros en excesivamente compleja y discriminatoria, hecho que está suscitando polémica en el sector, que considera competencia desleal el hecho de que existan Comunidades Autónomas con casi nulas exigencias, frente a los

³⁸ ALBERT PIÑOLE, I.: *Gestión y técnicas de agencias de viajes*. Madrid, 1989, p. 119.

exagerados requisitos de otras, tal es el caso de la normativa de Baleares, mucho más exigente que la del resto de las comunidades y que la estatal.

Incluso en informes encargados por la propia Secretaría General de Turismo³⁹, pueden leerse las siguientes críticas a la clasificación actual:

- Los sistemas existentes en la actualidad carecen de objetividad y plantean problemas tanto a clientes como a propietarios.
- Las grandes cadenas consideran que la marca de grupo podría sustituir perfectamente a la clasificación actual, sobre todo teniendo en cuenta que un mismo producto recibe diversas clasificaciones según los países.
- Los sistemas de clasificación suelen ser medidas burocráticas y coercitivas. Se discute su utilidad real, si bien se reconoce que la separación por categorías ayuda a cuantificar mejor la industria hotelera de cada país.

Vamos a resumir en el siguiente cuadro nº 6 las posibles clasificaciones de establecimientos hoteleros, incluidas las oficiales:

³⁹ SECRETARÍA GENERAL DE TURISMO: *Situación técnica y de innovación del sector hotelero español*. Serie Informes sobre Turismo nº 3, Madrid, 1993, p. 61.

**CUADRO Nº 6
CLASIFICACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS**

Criterio utilizado	Clases
CLASIFICACIÓN OFICIAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grupo primero: Hoteles <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cinco estrellas. ▪ Cuatro estrellas. ▪ Tres estrellas. ▪ Dos estrellas. ▪ Una estrella.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grupo segundo: Pensiones <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dos estrellas. ▪ Una estrella.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hotel recomendado por su calidad (Real Decreto 2288/1983, de 27 de julio).
POR SU LOCALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoteles urbanos. ▪ Hoteles de playa. ▪ Hoteles de montaña. ▪ Hoteles de carretera (moteles).
POR SU ESPECIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoteles vacacionales. ▪ Hoteles familiares. ▪ Hoteles de negocio. ▪ Hoteles de congresos y convenciones. ▪ Balnearios y hoteles de salud. ▪ Hoteles de deporte (de golf, de deportes de nieve...). ▪ Hoteles aeropuerto. ▪ Hoteles casino.
SEGÚN EL SISTEMA DE GESTIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En propiedad. ▪ En arrendamiento. ▪ Contrato de gestión. ▪ Contrato de dirección o <i>management</i> ▪ Franquicia.
POR SU INTEGRACIÓN EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoteles independientes. ▪ Cadenas hoteleras. ▪ Agrupaciones de hoteles independientes.
SEGÚN SU PROPIEDAD	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Privada. ▪ Estatal (Paradores Nacionales). ▪ Mixta.

Fuente: Elaboración propia.

2.4.2. La regulación de precios en los establecimientos hoteleros

El inevitable control que la Administración ha ejercido y ejerce sobre los establecimientos hoteleros, también se ha visto reflejado en la regulación de los precios, que ha pasado por las siguientes etapas:

1. En una primera etapa, años sesenta y primeros setenta, la Administración imponía un rígido sistema de precios según tarifas oficiales.
2. En una segunda etapa, a partir de finales de los setenta, ya se permitía a los hoteleros cierta libertad en la fijación de precios, pero con la obligación de declarar periódica y formalmente sus importes, que debían permanecer invariables durante un período relativamente largo de tiempo.
3. Etapa actual, en que se faculta a los hoteleros para que determinen libremente los precios de sus establecimientos. Aunque se siguen regulando algunos aspectos secundarios, como por ejemplo, que el precio de la manutención en régimen de pensión completa no podrá exceder del 85% de la suma de los precios señalados para desayuno, almuerzo y cena, que el precio de una habitación doble usada individualmente no podrá exceder del 80% de su precio normal, o el recargo máximo por cama supletoria.

A la que hemos denominado primera etapa corresponderían las siguientes ordenes ministeriales: la Orden de 7 de noviembre de 1962, junto a las modificaciones introducidas por otra de 4 de agosto de 1963, sobre fijación de precios a percibir por la industria hotelera y las Órdenes Ministeriales de 20 de febrero de 1963 y 28 de marzo de 1966, que indicaban como debía fijarse el precio de venta al público en los establecimientos hoteleros.

En los años setenta se continuó con la regulación de precios a través de las siguientes disposiciones: la Orden de 2 de febrero de 1972, sobre precios de alojamientos turísticos y el Decreto 798/1974, de 14 de marzo, sobre régimen de precios en las empresas hoteleras.

Con la Orden de 5 de abril de 1976, sobre aplicación de precios mínimos y descuentos máximos en los establecimientos hoteleros, se comenzó a liberalizar tímidamente el sector, en cuanto a la fijación de los precios de venta al público, aunque la Administración siguió conservando el derecho a intervenir en la fijación de precios de forma importante, como se deduce de la finalidad de la Orden, que era: *regular en términos porcentuales el margen de diferencia aceptable entre precios máximos y mínimos, hasta ese momento limitado en su tope superior, pero no en el inferior, y asimismo impedir excesivos descuentos en el cobro de los servicios a grupos y contingentes en cuanto ello podría suponer una competencia a la baja, contraria al interés general del turismo y un deterioro en la calidad de las prestaciones a los clientes*⁴⁰.

Con la aprobación de la Orden de 8 de marzo de 1977, por la que se derogan las Órdenes de 5 de abril de 1976 y 15 de septiembre de 1976, sobre precios mínimos y descuentos máximos en establecimientos hoteleros, continua lentamente el proceso liberalizador, pues también en la exposición de motivos de la Orden de 8 de marzo de 1977, se puede leer que: *las condiciones actuales del mercado turístico y el sistema general de precios vigente aconsejan no interferir la libre concurrencia de la oferta y la demanda en el ámbito de los precios mínimos, ya que la estricta reglamentación al respecto podría producir ciertos perjuicios al sector hotelero.*

⁴⁰ Exposición de motivos de la Orden de 8 de marzo de 1977.

A la segunda etapa correspondería la Orden de 15 de septiembre de 1978, sobre régimen de precios y reservas en los alojamientos turísticos, que liberaliza la fijación de precios, aunque el hotel tendrá la obligación de notificarlos a la Administración. Así podemos leerlo en su artículo 1º: *Todos los establecimientos turísticos, cualquiera que sea su clase y categoría, fijarán sus precios sin más obligación que la de notificar los mismos a la Administración Turística.*

Y por último, la Orden de 26 de febrero de 1993, por la que se modifica el régimen de precios de determinados bienes y servicios, y las respectivas legislaciones de las Comunidades Autónomas, dejan totalmente libre la fijación y modificación de precios.

2.5. Algunos datos estadísticos por categorías

La industria hotelera española ocupa un destacado lugar en el mundo, tanto por el número de establecimientos como por el de camas disponibles y pernотaciones realizadas.

La planta hotelera creció de forma espectacular en la década de los sesenta, coincidiendo con el desarrollo turístico. En esta década se pusieron las bases de lo que es la realidad actual del sector hotelero, habiéndose duplicado la capacidad hotelera en los últimos treinta años, con crecimientos interanuales del orden de 30.000 camas, principalmente en los segmentos medio y alto, y con una tendencia decreciente en los de categorías inferiores. Este crecimiento se está desplazando de las zonas turísticas, que fueron las principales impulsoras del crecimiento durante los años 80, a las grandes ciudades a partir de 1990, lo que marca una diferencia sustancial en el tipo de clientela⁴¹.

A fecha 1 de enero de 1999 existían en España 14.808 empresas de alojamiento, entre hoteles, hostales y pensiones, con una capacidad de acogida de 1.176.727 camas.

Algunos datos estadísticos sobre los establecimientos hoteleros, desglosados por categorías, se recogen en los siguientes cuadros⁴²:

⁴¹ Datos del informe anual de la FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES: *El sector hotelero en España*, 1999.

⁴² En estas cifras sólo están incluidas las estancias en alojamientos colectivos, excluyendo por ejemplo las estancias en apartamentos turísticos extrahoteleros, que tan numerosas son en la costa.

CUADRO Nº 7
VIAJEROS⁴³ ALOJADOS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS, 1998

<i>Categoría</i>	<i>Residentes en España</i>	<i>Residentes en el extranjero</i>	<i>Total</i>
HOTELES: Estrellas de oro			
Cinco	772.044	936.009	1.708.053
Cuatro	7.355.957	6.441.774	13.797.731
Tres	8.716.977	8.404.575	17.121.552
Dos	3.854.376	2.479.556	6.333.932
Una	1.846.227	924.944	2.771.171
HOSTALES: Estrellas de plata			
Tres y dos	3.096.868	1.013.826	4.110.694
TOTAL	25.642.449	20.200.684	45.843.135

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística

CUADRO Nº 8
PERNOCTACIONES⁴⁴ Y ESTANCIA MEDIA⁴⁵ EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS, 1998

<i>Categoría</i>	<i>Número de pernoctaciones</i>			<i>Estancia media</i>
	<i>R. España</i>	<i>R. extranjero</i>	<i>Total</i>	
HOTELES: Estrellas de oro				
Cinco	1.729.496	3.102.787	4.832.283	2,83
Cuatro	16.592.027	27.689.708	44.281.734	3,21
Tres	26.756.396	56.448.319	83.204.714	4,86
Dos	10.501.235	15.602.290	26.103.525	4,12
Una	4.396.141	5.181.488	9.577.630	3,46
HOSTALES: Estrellas de plata				
Tres y dos	6.495.340	3.713.185	10.208.525	2,48
TOTAL	66.470.635	111.737.777	178.208.411	3,89

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística

⁴³ *Viajero*: Toda persona que realiza una o más pernoctaciones seguidas en un medio de alojamiento colectivo o privado.

⁴⁴ *Pernoctación*: Ocupación por una persona de una o más plazas dentro de una jornada y en un mismo establecimiento.

⁴⁵ *Estancia media*: Relación entre el total de pernoctaciones realizadas y los viajeros entrados.

**CUADRO Nº 9
ESTRUCTURA DE LA OFERTA HOTELERA POR CATEGORÍAS
Y CAPACIDAD DE ACOGIDA**

<i>Categoría</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>	<i>Habitaciones</i>	<i>%</i>	<i>Camas</i>	<i>%</i>
HOTELES: estrellas de oro						
Cinco	74	0,5	13.301	2,2	25.620	2,2
Cuatro	769	5,2	127.666	20,6	244.418	20,8
Tres	2.038	13,8	240.103	38,7	469.559	39,9
Dos	1.700	11,5	75.310	12,2	142.248	12,1
Una	1.458	9,8	40.427	6,5	74.601	6,3
HOSTALES/PENSIONES	8.769	59,2	122.920	19,8	220.280	18,7
TOTAL	14.808	100,0	619.727	100,0	1.176.727	100,0

FUENTE: Federación Española de Hoteles.

Como podemos apreciar en el cuadro anterior el número de hoteles entre una y cinco estrellas existentes en España es de 6.039 establecimientos. Siendo muy numerosos los establecimientos de tipo familiar, de pequeña y mediana dimensión, con una elevada distribución en todo el territorio nacional, pues es raro el municipio que no cuenta al menos con un pequeño establecimiento hotelero.

Los hostales y pensiones representan casi el 60% del número de empresas, si bien, la tendencia en los últimos años es a disminuir el número de este tipo de establecimientos, a la vez que aumenta el número de hoteles de categoría superior.

También podemos observar que la distribución de la capacidad hotelera por habitaciones es muy distinta a la distribución por establecimientos, concentrándose la mayoría de la capacidad (más de un 80%) en los hoteles y quedando menos del 20% restante para los casi nueve mil hostales y pensiones.

El hotel de tres estrellas es el segmento más representativo de la hotelería española, con cerca del 40 % de la capacidad del sector. La mayoría de la capacidad hotelera española se adapta a las necesidades y expectativas de la demanda potencial, que se dirige fundamentalmente a los establecimientos de tres estrellas, con una tendencia clara a desplazarse al segmento de cuatro estrellas.

El segmento de cinco estrellas, representa poco más del 2% de la capacidad de acogida de la hotelería española, y está más o menos estabilizada desde los cambios al alza del IVA que se produjeron en 1993, y que tuvo como consecuencia la algunos hoteles de cinco estrellas renunciaran a esta categoría y pasaran a cuatro, y aunque en 1995 volvió a reducirse, no se produjo el trasvase a la inversa.

La dimensión media de los hoteles, sin tomar en cuenta hostales y pensiones por su reducida dimensión, es de 85 habitaciones y 162 camas, siendo el segmento más representativo el de tres estrellas, con 122 habitaciones y 230 camas. La Federación Española de Hoteles, sostiene que la dimensión de los hoteles españoles es la más adecuada teniendo en cuenta su localización y el tipo de producto que ofrecen, pero esto es más que discutible si tenemos en cuenta las mayores ventajas competitivas de las grandes cadenas frente a los pequeños hoteles independientes.

Para valorar la dimensión de los establecimientos hoteleros hay que tener en cuenta una serie de variables, como son:

- La ubicación del hotel en zona turística, en grandes ciudades o en el interior de la península.
- Los cauces de comercialización, a través de *touropadores*, característico de hoteles de playa de grandes dimensiones, o bien a

través de clientes directos, característico de los hoteles de ciudad y del interior.

- Los costes inmobiliarios, más elevados en las ciudades que en la costa o en el interior.
- Los requisitos urbanísticos, que limitan notablemente la construcción de hoteles de grandes dimensiones.

La planta hotelera española es relativamente moderna, ya que el 64% de los hoteles tiene menos de veinte años, e incluso en las zonas de playa con un excesivo volumen de oferta, en que se construyeron muchos hoteles en la década de los sesenta, se está realizando un notable esfuerzo por renovar y modernizar las instalaciones, a lo que hay que añadir el importante número de hoteles que se abrieron en las grandes ciudades, Barcelona, Sevilla y también Madrid, con motivo de los acontecimientos de 1992, y últimamente Bilbao por la reciente apertura del museo Guggenheim.

La participación de producción hotelera española en el PIB, permanece más o menos constante en el 1,4% desde 1994, pese a los incrementos anuales de la producción en términos nominales.

La producción de los hoteles en 1998 fue de 1.140.375 millones de pesetas, más de un 8% superior a la de 1997, concentrándose la mayor producción en el segmento de tres y cuatro estrellas, como puede verse en el cuadro nº 10 que se ofrece a continuación:

CUADRO Nº 10
PRODUCCIÓN DE LOS HOTELES ESPAÑOLES EN 1998
(en millones de pesetas)

Categoría del hotel	Valor	%
Hoteles 5*	44.492	3,9
Hoteles 4*	391.286	34,3
Hoteles 3*	418.407	36,7
Hoteles 2*	107.718	9,4
Hoteles 1*	42.857	3,8
Hostales y pensiones	135.615	11,9
TOTALES	1.140.375	100,0

FUENTE: Federación Española de Hoteles.

Basándose en el valor de producción se pueden calcular distintos índices de productividad, por ejemplo el clásico de producción media por habitación, o la producción media por trabajador. La productividad media por habitación ha ido creciendo en los últimos años, muestra del mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, estando situada en 1998 en torno a 1.840.000 pesetas, y por categorías:

CUADRO Nº 11
PRODUCTIVIDAD DE LOS HOTELES
ESPAÑOLES EN 1998
(en millones de pesetas)

Categoría del hotel	Por habitación
Hoteles 5*	3,4
Hoteles 4*	3,1
Hoteles 3*	1,7
Hoteles 2*	1,4
Hoteles 1*	1,1
Hostales y pensiones	1,1
MEDIA	1,8

FUENTE: Federación Española de Hoteles.

También ha ido mejorando la productividad por trabajador, consecuencia de la reducción de costes laborales por la automatización de tareas y la externalización de servicios, situándose en 1998 en torno a los 6.500.000 de

pesetas⁴⁶. De todas formas, la productividad del sector hotelero es baja si la comparamos con la media del sector servicios.

En cuanto a la distribución geográfica de la oferta hotelera, podemos afirmar que es bastante irregular, debido al desarrollo del turístico en las zonas costeras y en las islas, influidos por la demanda de sol y playa. Aunque en los últimos años la demanda se está diversificando, al mismo tiempo que crece la oferta en las ciudades, en las zonas industriales y en el interior, en un intento de atraer a la demanda a destinos distintos a los tradicionales. Es de destacar el esfuerzo que están realizando las Comunidades Autónomas en el turismo rural, potenciando la creación de nuevos establecimientos, generalmente de pequeña dimensión.

Tanto la hotelería tradicional y como las grandes cadenas, derrochan cada día imaginación para atraer y mantener a la clientela en sus establecimientos, creando constantemente nuevos productos con los que rentabilizar sus explotaciones. Ya está superada la forma tradicional de hospedaje y manutención, actualmente un hotel puede ser ofrecido como centro de negocios, ofrecer semanas gastronómicas, exposiciones, conciertos, fines de semana temáticos, hotel más coche, etc., productos todos ellos que amplían y diversifican la oferta. De cara al futuro las tendencias son: por un lado, la oferta de servicios y equipamientos de calidad, junto con unas importantes instalaciones de ocio y tiempo libre; y por otro lado, se busca una mejora de la relación calidad/precio. El hotel del futuro deberá estar mejor concebido desde el punto de vista estético, de confort y de eficiencia, y deberá estar en armonía con su entorno medioambiental.

⁴⁶ Según datos del Instituto Nacional de Estadística, en 1998 el sector hotelero dio empleo directo a casi 166.000 asalariados, a lo que habría que añadir los empresarios autónomos que trabajan en los pequeños establecimientos.

2.6. Los productos más característicos

La oferta hotelera es relativamente homogénea con unos productos bastante definidos dentro de cada categoría, pero dentro de una misma categoría se distinguen claramente los hoteles de playa, los de ciudad, los de paso y los de montaña, por lo que vamos a ver las características definitorias de los productos más representativos de la oferta hotelera⁴⁷.

2.6.1. El hotel de tres estrellas de playa

El hotel de tres estrellas de playa es uno de los que ofrece mayor interés para su estudio, por ser el tipo de hotel elegido por los operadores turísticos internacionales como producto estándar en sus paquetes de viajes organizados, pues suele ofrecer lo que sus clientes buscan: estancia, comida y diversión, aparte de un precio muy atractivo.

El cliente tipo enviado por los *touroperedores*, viene en grupo buscando fundamentalmente sol y playa, su estancia en el hotel es prolongada (15 días de media) y en el "paquete" contratado incluye pensión completa. Es un cliente que se mueve poco y su vida gira en torno al hotel.

El hotel suele estar alejado de los núcleos urbanos y por lo general es más espacioso que el de ciudad, contando con salones y salas de estar lo que permite al cliente pasar muchas horas en el hotel, relacionándose con los diferentes trabajadores y adquiriendo casi todo lo que necesitan en el propio establecimiento.

El principal problema de estos hoteles es su subordinación a los operadores turísticos, que les llenan el hotel temporada tras temporada, y

⁴⁷ A este respecto puede verse: INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES APLICADAS (IESA): *Cambios de cualificación...*, op. cit., pp. 15-21.

amparándose en la fuerte competencia existente en el sector presionan a la baja sobre los precios e imponen sus condiciones.

Esta circunstancia ha tenido un doble efecto en este segmento de hoteles, uno que podríamos considerar como positivo, pues la competencia a agudizado el ingenio, provocando importantes cambios en la organización y gestión del hotel con la finalidad de racionalizar y controlar los costes, pasando de estructuras artesanales y fuertemente especulativas, a una gestión racional y altamente competitiva, en que la organización ocupa un lugar primordial. Pero por otro lado, la capacidad de decisión del director de hotel se ha visto reducida, debiendo adaptar la producción a una clientela estándar, cada vez exige más, que le viene definida externamente y apenas pueden intervenir en la fijación de precios. Su capacidad de actuación se limita a ofrecer la mejor calidad posible a los clientes y reducir al máximo los costes para mantener el beneficio y su objetivo último será adaptarse a la coyuntura, en un entorno fuertemente competitivo y cambiante, por lo que la planificación es mínima, como mucho hasta la temporada siguiente.

Sobre la base descrita, la hotelería de masas ha elaborado una oferta de servicios estandarizados y cada vez menos personales, pues su única reacción ante la guerra de precios ha sido reducir costes, sobre todo plantillas, devaluando la calidad de los servicios prestados, acercándose cada vez más al hotel de dos estrellas y separándose notablemente de los hoteles de lujo (cuatro y cinco estrellas), lo que en la práctica ha supuesto la desaparición del hotel de playa de tipo medio.

2.6.2. El hotel de tres estrellas de ciudad

Dentro de la hotelería de ciudad, los hoteles de tres estrellas son el segmento más representativo, constituido por un grupo bastante homogéneo en cuanto a clientela y oferta de servicios.

La clientela típica de estos establecimientos son las empresas, que los utilizan en los desplazamientos de su personal y los hombres de negocio en general, que realizan estancias cortas (dos o tres días) de lunes a viernes. Los fines de semana y en época de vacaciones tienen otro tipo de clientela, generalmente turismo nacional, pero que a diferencia del hotel de playa, permanecen muy pocos días en el establecimiento.

El cliente busca en estos hoteles un lugar para dormir y no un lugar para estar, por lo que pedirá servicios en la misma habitación y no en los salones y salas de estar como en los de playa. Como es lógico el tipo de clientes condiciona los servicios del hotel, que serán más completos y variados que los del hotel de playa de la misma categoría, siendo muy importante la limpieza de baños y habitaciones, que contarán con televisión, mini-bar, insonorización, calefacción, etc.

El desayuno es prácticamente la única comida que hacen en el hotel, por lo que en algunos hoteles ha desaparecido el restaurante, o sólo funciona para los turistas en las épocas en que llenan el hotel y para banquetes y reuniones de empresas.

En el hotel de ciudad la recepción adquiere un importante papel, ya que puede ser el único contacto que el cliente tenga con el personal del hotel, exigiéndosele amabilidad y capacidad para tomar decisiones. Es el único personal no directivo al que se le exige cualificación profesional.

Permanece abierto todo el año, por lo que los índices de ocupación son inferiores a los de playa, la principal preocupación de la dirección es aumentar su nivel medio de ocupación, lo que condiciona el modelo de gestión, la función comercial está más desarrollada que en el hotel de playa, pues hay que buscar al cliente, que no viene asignado por un operador externo. Como ventaja respecto a su homónimo de playa, el hotelero tiene una mayor capacidad de decisión al no estar subordinado a la tiranía de los operadores turísticos internacionales. Tiene libertad para maniobrar con los precios, y lo hace para incrementar el nivel de ocupación en épocas bajas diversificando la clientela, esto explica la gran diferencia de precios que ofrece al cliente individual o al grupo organizado que puede llenarle el hotel.

2.6.3. El hotel de lujo de ciudad

Son hoteles de cuatro y cinco estrellas dirigidos a una clientela de negocios durante todo el año salvo en verano que es utilizado por turistas. Tienen los mismos problemas de ocupación que los de tres estrellas y buscan fórmulas comerciales para ampliar su cobertura. En algunos casos, la estrategia comercial les lleva a ofrecer precios de tres estrellas para rellenar puntos muertos, con lo que la distancia entre los hoteles de tres estrellas y los de lujo de ciudad no es tan grande como en los de playa.

La oferta de estos establecimientos se caracteriza por dar un servicio personal en unas instalaciones espaciosas, confortables y bien equipadas. Pero en los últimos años han sufrido una fuerte reestructuración de plantillas que han puesto en peligro la atención personal al cliente que ofrecían, si bien han procurado reducir el personal en aquellos servicios menos visibles al cliente, como en pisos donde el número de camareras ha descendido de forma importante con lo que difícilmente puede realizarse una limpieza a fondo de la habitación cada vez que cambia el cliente.

En la cocina también se han producido cambios importantes con la introducción de nueva tecnología que ha permitido reducir personal. Se ofrece el menú a los turistas y la carta al resto de clientes, aunque en muchos casos está compuesta por platos precocinados que se hacen al instante.

En el comedor también se ha suprimido personal, desapareciendo figuras clásicas como el *someliers* y los ayudantes de camarero.

En el hotel de lujo la recepción, que es más numerosa que en el de tres estrellas, también se ha transformado con la introducción de la informática, y se han suprimido la conserjería y los botones. Igual que en los hoteles de ciudad de tres estrellas, la dirección está especialmente interesada en la cualificación profesional del personal de recepción, al que se exige también conocimiento de idiomas, por representar la imagen del hotel ante la clientela, proceden en general de escuelas de hostelería y turismo.

Los hoteles de lujo han seguido una reorganización parecida a la llevada a cabo por los hoteles de tres estrellas de playa, si bien han sido más comedidos en aquellos servicios que implican un contacto directo con el cliente: comedor, bar y recepción.

2.7. Concentración y asociacionismo hotelero

Las distintas formas de unión e integración hotelera son un fenómeno relativamente reciente, nacido en los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, pero inicialmente no surge de la iniciativa del sector hotelero, sino de otros sectores mas o menos cercanos como son las compañías aéreas y las empresas relacionadas con la gestión y venta de productos turísticos.

Las formas de integración existentes en la industria hotelera son de lo más variadas, desde el simple asociacionismo empresarial, hasta las cadenas hoteleras, existiendo en estas últimas, a su vez distintos grados de vinculación.

Atendiendo al grado de vinculación existente entre los hoteles, vamos a distinguir cinco niveles de integración, en orden creciente⁴⁸:

- 1º. Asociaciones de hoteles de carácter corporativo, que cumplen una labor de interlocución frente a las autoridades locales, regionales o nacionales de turismo⁴⁹. Este tipo de asociacionismo es muy tradicional entre los hoteleros.
- 2º. Centrales de reservas, organizadas o financiadas por hoteleros independientes o por grupos de ellos, con el fin de racionalizar y agilizar las reservas por medio de una red centralizada de ventas.

⁴⁸ Puede verse: CEBALLOS MARTÍN, M^a M.: *El régimen jurídico-administrativo...*, op. cit., pp. 381-383.

⁴⁹ En el ámbito internacional, las asociaciones de hoteles más importantes, por el número de hoteles asociados son:

- La Asociación Internacional de Hotelería (AIH), fundada en 1946, que es una federación de asociaciones nacionales de hotelería de todo el mundo.
- La Asociación Interamericana de Hotelería (AIHA), fundada en 1941, que agrupa a las asociaciones hoteleras americanas.
- La Unión Internacional de las Organizaciones Nacionales de Hoteleros, Restaurantes y Cafeterías (HORECA), fundada en 1949.

- 3º. Agrupaciones hoteleras independientes, integradas por hoteles no competitivos entre sí, por su distinta localización, pero similares en cuanto a su estructura, precio y servicios, que operan con la misma filosofía empresarial y bajo una misma imagen de marca, aunque conservando su propia autonomía en cuanto a la gestión y toma de decisiones de los establecimientos.
- 4º. Cooperativas hoteleras, que son agrupaciones de hoteleros que, manteniendo una gestión autónoma de sus establecimientos, se asocian para fines concretos: promoción y comercialización, crear una central de compras, etc.
- 5º. Las cadenas hoteleras, que se corresponden con el mayor grado de integración y se caracterizan básicamente porque los hoteles que la integran han perdido, total o parcialmente, su autonomía de gestión, por ser propiedad de un grupo empresarial o tener algún tipo de relación contractual (contrato de gestión, arrendamiento, franquicia...), mediante el cual el grupo empresarial asume la toma de decisiones.

A su vez, dentro los niveles de integración descritos, se producen dos modelos de agrupación:

- Las uniones de hoteles de similar categoría.
- Las, cada vez más frecuentes, agrupaciones de hoteles de distinta categoría.

La segunda modalidad, supone la segmentación de la oferta hotelera con productos diferentes (hotel de lujo, de categoría media, de temporada, económico, etc.) que aparecen en el mercado bajo distintas denominaciones comerciales. En esta modalidad de segmentación del producto hotelero está destacando el grupo francés *Accor*, que operando con varias marcas:

Novotel, Sofitel, Ibis, Fórmula 1, ofrece productos dirigidos a distinta clientela, y en vista del éxito, está siendo seguido por otros grupos.

A juicio del sector, se espera que la segmentación de la oferta hotelera desempeñe un importante papel en la hotelería del siglo XXI, como medio para conservar o aumentar algunas parcelas del mercado, o bien para crear nuevos segmentos del mismo.

Las concentraciones hoteleras están teniendo como consecuencia más inmediata:

- Una mejora de la posición del grupo hotelero en la negociación con los grandes operadores turísticos que ejercen un auténtico oligopolio de demanda.
- La identificación con una imagen de solidez y una política estable de precios frente a las ofertas cambiantes de los hoteles individuales.
- Una política de comercialización fuerte por la unión de los recursos disponibles por cada hotel.
- La disponibilidad de mayores recursos técnicos e informáticos para agilizar los procesos productivos y de gestión.
- Y una mayor facilidad para introducirse en los nuevos destinos turísticos.

En el sector hotelero español, formado tradicionalmente por pequeñas y medianas empresas, la concentración empresarial ha sido un fenómeno tardío iniciado por cadenas hoteleras extranjeras. Hasta los últimos años cincuenta y primeros sesenta no se instalan en España las primeras cadenas

internaciones, que con carácter casi testimonial y generalmente, salvo alguna excepción, en las grandes ciudades⁵⁰.

Pero el desarrollo de nuevos destinos turísticos, la introducción de nuevas tecnologías y los costes que conllevan, obligó a los hoteles españoles a replantearse esta situación, y ya a finales de setenta y primeros ochenta, empiezan a desarrollarse con fuerza las primeras cadenas españolas (*Husa, Meliá, Paradores...*).

Y a partir de 1990 es cuando comienza a producirse en la hotelería española un cambio radical, y en pocos años ha habido un importante crecimiento tanto en el número de hoteles que se han unido, como en el volumen de actividad de los grupos hoteleros existentes, a lo que hay que añadir el salto internacional que han comenzado a dar los grandes grupos hoteleros españoles.

Las causas que están propiciando las concentraciones hoteleras en nuestro país son muy variadas, entre las que destacamos:

- La consolidación e internacionalización del sector hotelero español.
- La tendencia a una oferta globalizada.
- La introducción de nuevos sistemas de gestión y comercialización, que antes eran privilegio de las grandes cadenas internacionales.
- La presión que están ejerciendo los operadores turísticos que buscan el control del negocio del turismo (alojamiento y transporte).
- Y la necesidad de las cadenas ya existentes de aumentar su tamaño para poder competir.

⁵⁰ La Cadena Hilton se instaló en Madrid en los años cincuenta con el emblemático Castellana Hilton; y la Cadena Holliday Inn no llega a la Costa del Sol hasta los años setenta.

En 1998 *Sol Meliá* incorporó a su cadena 46 hoteles con 16.475 camas y tiene contratos para incorporar 33 hoteles más en los próximos tres años, aparte de otros 20 más cuya negociación está muy avanzada. *Husa* gestionó en 1998 más de 5.000 camas sólo en España. La mallorquina *Riu Hoteles* pasó de 57 a 71 hoteles en los últimos dos años. *Occidental Hoteles* ha firmado recientemente un acuerdo con la *Caixa* para invertir 48.000 millones de pesetas en el *Proyecto Flamenco*, en Canarias, México y República Dominicana; y en el momento de redactar estas páginas, se acaban de romper las negociaciones para fusionarse dos grandes cadenas, *Trip* y *NH*, pero seguro que cualquiera de ellas pronto encuentran nueva pareja.

2.7.1. Las cadenas hoteleras

Las cadenas son una forma concreta de concentración hotelera, que supone la gestión unificada de cierto número de establecimientos, según modelos muy variados, pero teniendo en común una dirección única, un mismo proceso productivo y unos objetivos idénticos.

Destacamos las siguientes características en las cadenas hoteleras⁵¹:

- Están formadas por un conjunto de establecimientos hoteleros, sin condicionantes en cuanto a su número, categoría, nacionalidad ni motivación expresa.
- Todos los hoteles de la cadena participan en un sólo proyecto de producción, aunque cada elemento de la cadena tenga características diferenciales.

⁵¹ Puede verse: FIGUEROLA PALOMO, M.: *Economía para la gestión de las empresas turísticas (producción y comercialización)*. Madrid, 1995, p. 171 y ss.

- La dirección será única y estará formada por un equipo especializado e informado, que dirige, coordina y controla todo el proceso productivo en su conjunto.
- Los fines, que serán el logro de una mayor rentabilidad y estabilidad para la empresa, y una situación de poder, control y prestigio en el mercado nacional e internacional.

A las cadenas hoteleras se les acusa de cierta despersonalización y uniformidad en el servicio, de abuso de posición de dominio en el mercado frente a los pequeños y medianos hoteles independientes, etc. Pero sus múltiples ventajas paliar con creces este inconveniente. Entre las ventajas que obtienen estas agrupaciones empresariales distinguimos las siguientes:

- Suelen tener sus propias centrales de reservas o tienen fácil acceso a sistemas informáticos globales de venta de servicios turísticos.
- Poseen centrales de compra únicas, que les permiten obtener precios más competitivos y mayor seguridad y eficiencia en los aprovisionamientos.
- Tienen ventajas técnicas, consecuencia de los procesos de producción, comercialización y promoción conjuntos.
- La producción en escala les permite una reducción de costes de explotación.
- Su personal tiene mayor movilidad, lo que hace posible una mejora de la productividad y mitiga en parte la estacionalidad.
- Su mayor dimensión les permite la planificación a largo plazo, casi inviable en los hoteles individuales, por la incertidumbre con que operan.

Prueba de todas estas ventajas es que la facturación de las cadenas hoteleras representaba el 44,7%, en 1995, del valor de la producción de los hoteles españoles de 1 a 5 estrellas, superando con creces la productividad

media por habitación del sector, y no sólo está demostrado que incrementan la facturación, sino que la reducción de costes de explotación también es evidente y por otro lado, las características y dimensiones de los hoteles de cadenas hacen que la estacionalidad sea muy inferior a la del resto del sector, y únicamente un número muy reducido de hoteles vacacionales cierre ocasionalmente en temporada baja.

Según datos publicados por la Asociación de Cadenas Hoteleras Españolas⁵², en septiembre de 1997 existían en España más de 80 cadenas hoteleras, que englobaban 1.123 hoteles, lo que supone casi el 20% del total de hoteles de 1 a 5 estrellas, mayoritariamente en el segmento medio y alto, los hoteles pequeños y medianos continúan siendo empresas individuales y eminentemente familiares.

La capacidad de acogida de las cadenas hoteleras españolas representa más de un tercio del total de la oferta existente. Y son, los establecimientos de mayor categoría y mayor dimensión los que están afiliados a una cadena hotelera, siendo en general establecimientos modernos y situados en las principales zonas turísticas y en las grandes ciudades. En Baleares, Cataluña y Madrid, tienen su sede social más del 70% de las cadenas hoteleras que operan en España.

Y en los últimos años se han producido diversas fusiones y adquisiciones que incrementan aun más el grado de concentración del sector.

Siguiendo la tendencia de las grandes cadenas internacionales, la fuerte expansión de los ochenta y noventa se ha basado más en la integración de nuevos establecimientos mediante contratos de gestión o arrendamiento, que

⁵² ASOCIACIÓN DE CADENAS HOTELERAS ESPAÑOLA (ACHE): *Las cadenas hoteleras en España, 1997.*

en la compra de hoteles, lo que ha supuesto que la proporción de hoteles en propiedad haya disminuido sensiblemente.

Las diez cadenas hoteleras más importantes, que operan en España, ordenadas por número de camas disponibles, son⁵³:

CUADRO Nº 12
PRINCIPALES CADENAS HOTELERAS ESPAÑOLAS, 1997

<i>Cadenas</i>	<i>Nº camas</i>	<i>Nº habitaciones</i>	<i>Nº hoteles</i>
Grupo Sol Meliá	61.096	29.844	119
Riu Hoteles S.A.	24.784	12.042	48
Hoteles Husa	23.900	13.309	155
Fiesta Hoteles	17.101	7.637	34
NH Hoteles	12.168	6.948	66
Barceló Hoteles	11.998	5.549	18
T.H.B. Hotels	9.900	4.146	20
Tryp Hoteles	9.894	5.031	37
Iberostar	9.837	3.841	12
Paradores de Turismo	9.581	4.901	83

FUENTE: Asociación de Cadenas Hoteleras Españolas.

Aunque estas cifras se quedan rápidamente anticuadas por el constante movimiento de compras, ventas, fusiones..., que cada día se están produciendo en el sector.

Un fenómeno característico de las cadenas hoteleras es la tendencia a la internacionalización de sus actividades. Este proceso se está produciendo en nuestro país en todas sus vertientes:

- Entrada de capitales extranjeros en las cadenas nacionales.
- Instalación en España de hoteles pertenecientes a cadenas internacionales.

⁵³ Sin contar con las plazas que alguno de estos grupos ofrecen en el extranjero.

- Progresiva internacionalización de las grandes cadenas nacionales.

Los grandes grupos hoteleros internacionales, como *ITT Sheraton*, *Hyatt*, *Forte*, *Accor*, *Ritz*, *Hilton*, *Meridien*, *Club Mediterranéé*, etc., están representados en el sector hotelero español con hoteles generalmente de alta calidad, y situados en las principales ciudades españolas, pero llama la atención que su presencia sea muy escasa, sólo 37 establecimientos, si lo comparamos con su implantación en otros países de nuestro entorno. Los motivos hay que buscarlos, por un lado en la limitada capacidad de inversión de estos grupos, que no quieren hoteles en propiedad, ni siquiera en alquiler, sino que más bien buscan el régimen de franquicia o de gestión y por otro en la propia peculiaridad del sector hotelero español, donde algunos aspectos financieros, laborales e incluso los sistemas de comercialización contrastan con los de otros países.

Por su parte, las grandes cadenas nacionales, paralelamente a su crecimiento en el interior del país, están consiguiendo una fuerte expansión exterior, sobre todo en el sector vacacional; en América Latina, donde se encuentran la mitad de las plazas hoteleras españolas en el extranjero, muchos hoteleros españoles están encontrando, en parte, la solución a uno de sus mayores problemas: la estacionalidad. En 1997 tenían abiertos 232 establecimientos en el extranjero (ver cuadro nº 13), y cada día inauguran o adquieren nuevos hoteles, con lo que estas cifras quedan rápidamente obsoletas⁵⁴.

⁵⁴ En enero de 1999 Sol Meliá lanzó una oferta pública de adquisición de acciones (OPA) sobre el capital de Meliá Inversiones Americanas (MIA), y una vez concluida esta operación, inició un proceso de fusión por absorción de Inmotel, de esta forma, se constituye en el noveno mayor grupo hotelero mundial, con presencia en 25 países y 243 hoteles, de los que 77 lo son en propiedad, 12 en alquiler, 111 en gestión y 43 en régimen de franquicia. Y en estos días, julio de 1999, según noticias de prensa acaba de adquirir el hotel White House de Londres y el México Reforma en la capital mejicana.

En 1998, el Grupo Occidental Hoteles, potenciado por el acuerdo con la Caixa, inició el Proyecto Flamenco, consistente en la construcción de ocho unidades hoteleras del modelo *resort* en Canarias, República Dominicana, México y Costa Rica.

La zona preferida por las cadenas españolas para realizar sus inversiones es el Caribe: República Dominicana, Cuba y México, y están entrando en el difícil mercado norteamericano con 11 establecimientos. También son de destacar los 26 hoteles situados en Alemania o los 13 de Portugal.

CUADRO Nº 13
CADENAS ESPAÑOLAS EN EL EXTRANJERO

<i>Cadena</i>	<i>Nº hoteles</i>	<i>Países</i>
Grupo Sol Meliá	108	23
Occidental Hoteles	34	12
Barceló Hoteles	17	7
Hoteles Husa	18	5
Riu Hoteles	9	3
Tryp Hoteles	8	2
Confortel	9	1
Iberostar	6	3
Fiesta Hoteles	4	1
Stabotel	2	1
IFA Hoteles	13	4
Hoteles Globales	1	1
Catalonia	1	1
Sea Side	2	1
Totales	232	33

FUENTE: Asociación de Cadenas Hoteleras Españolas (ACHE).

Las formas de gestión y la estructura empresarial de las cadenas son muy variadas, unas cadenas son propietarias, o participan de forma importante en los hoteles de su grupo; y otras arriendan o firman contratos de gestión o franquicias con los establecimientos propiedad de otros; incluso una misma

En julio de 1998 se constituyó Grubarges, formado por la unión de Grucysa, Barceló y Gesimar, siendo la primera vez que se unieron promotora-constructora, financiadora y grupo hotelero como gestor, para iniciar un gran proyecto hotelero de 15.000 habitaciones, con una inversión de 100.000 millones de pesetas, lo que le convertiría en la quinta cadena española.

Y un largo etcétera de compras, uniones y fusiones que se están realizando cada día, y que sería interminable enumerar.

cadena puede simultanear diferentes modalidades, pero en todos los casos asumen riesgos, en mayor o menor medida y se responsabilizan del control de gestión.

Comentemos las fórmulas más usuales de integración de las cadenas hoteleras:

2.7.1.1. Hoteles en propiedad

Algunas cadenas son propietarias o participan de forma importante en la propiedad de todos o alguno de los hoteles que gestionan. La propiedad de los hoteles supone muchas veces una especial preocupación por el mantenimiento y conservación de los inmuebles y el resto de las instalaciones, pensando no sólo en la mejor prestación del servicio al cliente, sino también en la posible revalorización de la propiedad.

El inconveniente de esta fórmula es que el crecimiento de la cadena es muy lento por los elevados recursos financieros que precisan las inversiones hoteleras. En 1997 casi el 60% de los hoteles de una cadena eran propiedad de las mismas.

2.7.1.2. Hoteles en arrendamiento

Este sistema supone la firma de un contrato de arrendamiento entre el propietario del establecimiento y la cadena, que lo integra en su red. El arrendamiento conlleva la cesión total del control de la gestión y el establecimiento se identifica plenamente con la cadena, pasando a formar parte de la estructura fija de la misma, en todo, salvo en la propiedad. En 1997 menos del 20% de los hoteles de una cadena estaban en arrendamiento.

Las condiciones del contrato son variadas, pero casi siempre se suele pactar que la cadena haga frente a las reparaciones ordinarias, y el propietario asuma la renovación del inmovilizado, responsabilizándose y administrando las cuotas de amortización y las provisiones para reparaciones extraordinarias.

La remuneración recibida por el propietario se establece, en ocasiones por una cantidad fija anual, y la mayor parte de las veces en función de las ventas.

2.7.1.3. El contrato de gestión

En este caso, una empresa propietaria de uno o varios hoteles contrata con una cadena los servicios de gestión y administración de los mismos, y esta última asume la dirección y se responsabiliza ante la propiedad de los resultados obtenidos. El personal pasa a depender de la cadena, y en algunos casos el activo circulante también se incorpora a la misma.

La propietaria suele mantener la responsabilidad del negocio, supervisando el proceso productivo, recibiendo dos tipos de remuneraciones, una fija por el desarrollo de la gestión, y otra variable en función de los resultados.

El crecimiento de la cadena bajo esta fórmula es muy rápido, pero a veces es difícil mantener las características genéricas del producto hotelero diseñado por la cadena.

Este tipo de contrato está cada vez más generalizado entre las cadenas españolas. En 1997 algo más del 17% de los hoteles de una cadena estaban en régimen de gestión.

2.7.1.4. El contrato de dirección o “management”

Esta modalidad de contrato, que a veces se confunde con el de gestión, supone que uno o varios hoteles se incorpora a una cadena, que asume la dirección y la comercialización. A diferencia del contrato de gestión, la cadena no se hace cargo del personal, que sigue siendo responsabilidad del propietario, y sólo los cuadros directivos pertenecen a la cadena.

Es un tipo de contrato que está dando problemas en cuanto a la toma de decisiones, ya que la propiedad mantiene casi todos los elementos básicos de la misma, convirtiendo a la dirección en una figura asesora.

La remuneración suele ser fija, aunque en ocasiones se establece una participación en los resultados.

2.7.1.5. Las franquicias hoteleras

Esta forma de integración empresarial, tan generalizada en los últimos años en todo tipo de negocios, parece haber encontrado un campo idóneo en la hostelería, y se está introduciendo en el sector hotelero español a gran velocidad.

Las franquicias, en el sector hotelero aparecieron por vez primera, en el ámbito internacional en 1952 cuando la cadena estadounidense *Holiday Inn*, con varios hoteles en nuestro país, introdujo esta forma de contratación consistente en que la empresa franquiciadora cede a la franquiciada el uso del nombre comercial, la imagen de marca, la asistencia técnica (*know-how*) y en algunos casos la financiación y la publicidad, a cambio de un canon.

El hotel franquiciado debe someterse a las directrices generales de la cadena, pero conserva la propiedad y la asunción del riesgo.

La cadena, cuando integra en su red hoteles en franquicia, no sólo se preocupa por los beneficios que le reportará el contrato, sino que velará en todo momento porque su imagen corporativa no se deteriore, para ello inspeccionará *periódicamente el cumplimiento estricto del contrato*, que suele materializarse en unos manuales detallados sobre los procesos productivos y la unidad corporativa de la cadena.

Esta fórmula también supone un crecimiento rápido de la cadena, pero suele dar problemas de cara al mantenimiento de las características unificadas de los productos, pese a los compromisos asumidos.

Para ver la importancia que las franquicias hoteleras están alcanzando, en nuestro país, citaremos algunos casos de franquicias hoteleras conocidas.

En España, fue el grupo *Radison* el primero en introducir el régimen de franquicia en un complejo hotelero situado en Lanzarote, que dispone de 442 habitaciones y un sinfín de facilidades y productos complementarios.

La cadena *Husa* también utiliza esta fórmula con frecuencia, y recientemente ha intentado alcanzar acuerdos con cuatro cadenas internacionales, con hoteles de gran solvencia, para conseguir contratos de franquicia destinados a algunos hoteles barceloneses en construcción con los que el grupo español está vinculado a través de su accionariado.

También utilizan el sistema de franquicias grupos hoteleros tan conocidos como *Hilton* o *Accor* a través de sus marcas *Novotel*, *Ibis* y *Fórmula 1*. Si bien no en todos los casos se trata de una franquicia "pura", sino que se complementa otro tipo de contrato, sobre todo el contrato de dirección o *management*.

Las franquicias, pese a su gran difusión en los Estados Unidos y Europa Occidental, en España todavía no son muy frecuentes, en 1997 menos del 2% de los hoteles de las cadenas eran franquicias.

2.7.2. Agrupaciones de hoteles independientes

Estas agrupaciones, que no son cadenas hoteleras propiamente dichas por su estructura y características, permiten a hoteles independientes agruparse y obtener las ventajas tradicionales de las cadenas, como son la comercialización conjunta, las centrales de reservas y las centrales de compra, si bien los hoteles asociados siguen conservando su propia capacidad de gestión y organización interna.

Las principales agrupaciones de hoteles independientes que operan en España son:

**CUADRO Nº 14
PRINCIPALES AGRUPACIONES DE HOTELES
INDEPENDIENTES EN 1997**

<i>Agrupaciones</i>	<i>Nº hoteles</i>	<i>Nº habitaciones</i>	<i>Nº Camas</i>
Hotusa Eurostars	500	39.946	91.876
Husa Service	106	7.750	12.400
GSM	58	7.145	13.358
Sercotel	48	5.031	9.314
HAI	34	4.321	8.927
OHTELS	19	1.131	2.036
Best Western España	23	1.907	3.814
GIHSA	14	1.500	2.850
Centrhotel	16	850	1.650
Totales	818	69.581	146.225

FUENTE: Asociación de Cadenas Hoteleras.

Los hoteles asociados suponen más del 14% de los hoteles españoles de una a cinco estrellas, y sus expectativas de crecimiento a medio plazo son muy elevadas. La mayoría de sus miembros son empresas españolas, aunque algunas representan a asociaciones internacionales.

En el ámbito internacional la más importante es la norteamericana *Best Western International*, que en 1995 contaba con 3.367 hoteles, ofreciendo a sus miembros servicios de consultoría y comercialización unificados, así como un sistema de reservas considerado de los más sofisticados del mundo. En Europa, la francesa *Relais & Chateaux*, que cuenta con 411 hoteles ha buscado una identificación de marca con un producto muy concreto situado en rutas turísticas; también es muy conocida *The Leading Hotels of de World*, con sede en Nueva York, y con 277 hoteles de gran lujo repartidos por todo el mundo. Algunas agrupaciones, como *Ciga Hotels*, limita mucho la aceptación de nuevos miembros, para conservar la imagen de lujo y exclusividad, por lo que cuenta sólo con 37 hoteles en todo el mundo, tres de ellos en España: el *María Cristina* de San Sebastián, el *Alfonso XIII* de Sevilla y el *Mencey* de Santa Cruz de Tenerife.

2.7.3. Las centrales de reservas

Las centrales de reservas son sistemas informáticos de venta de servicios hoteleros, que permiten una gran agilidad en los trámites de reserva y contratación en los hoteles.

Están integradas por agrupaciones de hoteles, o son financiadas por las mismas.

Para ofrecer estos servicios, las centrales gestionan una base de datos con las disponibilidades de cada producto, de manera que el cliente,

generalmente una agencia de viajes, puede obtener una respuesta inmediata o diversas alternativas de elección entre miles de posibilidades.

Existen centrales de reserva que son propiedad de una sola cadena o grupo hotelero; en ese caso la central gestiona las reservas sólo de la cadena o grupo al que pertenece. Poseen centrales propias, entre otras, las cadenas *ITT Sheraton*, *Holiday Inn*, *Hilton International*, en el ámbito mundial, y en España la red de *Paradores* y el grupo *Husa*.

Otras centrales de reserva actúan de forma independiente, trabajando para cualquier hotel del mundo, y en algunos casos, además de gestionar las reservas, representan a los hoteles y ofrecen servicios comerciales. Esta modalidad es utilizada por los hoteles independientes, puesto que su integración en una central de reservas les permite competir con las cadenas, en cuanto a distribución de sus productos.

Un hotel a su vez puede estar conectado a una o varias centrales de reserva, aunque lo más normal es que opere sólo con una o dos a lo máximo, por el coste que representa, y además porque en muchos casos la información llegaría a las agencias de forma repetida.

No todas las centrales de reservas funcionan y prestan sus servicios de la misma forma, pero en todos los casos, el hotel deberá pagar una cuota de entrada por pertenecer a una central de reservas, más una comisión en función de las reservas realizadas.

Las centrales de reserva más grandes del mundo en cuanto al número de reservas que gestionan y los hoteles que representan son *Utell International*, que representa a 6.500 hoteles en todo el mundo, mantiene información sobre más de 30.000 hoteles y gestiona más de 2 millones de

reservas al año; y *Keytel* con representación de más de 800 hoteles entre los que se incluyen las principales cadenas y más de 200 hoteles independientes.

En España se ha constituido una Asociación de Centrales de Reservas Hoteleras (ACROTEL), con el fin de optimizar los recursos de todas ellas y aunar esfuerzos en la promoción del sistema. La asociación publica un manual con información de utilidad para sus principales usuarios, las agencias de viajes.

Algunas Comunidades Autónomas están creando centrales de reservas, para informar a las agencias de viajes y al público en general, de la oferta turística de esa Comunidad; es el caso de *Canaridata* con el proyecto *Saturno* en las Islas Canarias y *La Empresa Andaluza de Turismo*, con el proyecto *Séneca* en Andalucía.

El futuro de éstos procesos de información se verá beneficiado por la tecnología multimedia, ya que desde un ordenador personal y a través de CD-ROM se podrá visualizar las dependencias del hotel al mismo tiempo que se obtiene todo tipo de información sobre el mismo.

2.7.4. Integraciones verticales

En paralelo a la concentración horizontal, es decir entre hoteleros, se está produciendo la integración intersectorial, creando distintas uniones de empresas que abarcan todo el negocio turístico.

Han sido los *touropadores* los que en primera instancia han impulsado estas concentraciones empresariales, tomando posición en compañías aéreas y grupos hoteleros. Según se dice en el sector "el operador que triunfa es el que tiene el avión y la cama". La clásica división

del mercado turístico entre hoteleros, agentes de viajes, operadores turísticos y transportistas, se está rompiendo y los hoteleros a su vez, y un poco a la defensiva, no quieren quedarse inactivos a la espera de que los operadores turísticos les contraten.

Por citar sólo los ejemplos más conocidos, el antes mencionado grupo turístico *Accor*, además del negocio hotelero (2.577 hoteles en todo el mundo) tiene intereses en agencias de viajes (*Wagons-lits Travel*, y *Viajes Ecuador* en España), centrales de reservas (*Resinter*), restaurantes (*L'Arche*, *Générale de Restauration*, *Ticket Restaurant*,...) y alquiler de coches, entre otros negocios.

El operador turístico alemán *TUI* ha entrado en el negocio hotelero español tomando una importante participación en la cadena mallorquina *Riu Hoteles* y en *Iberotel*.

El grupo mallorquín *Barceló*, que comenzó con el transporte de viajeros y hoy participa en el sector de viajes tanto mayorista como minorista (*Turavia*, *Viajes Barceló*), en la hotelería (*Barceló Hoteles*) y en el transporte de viajeros en autocar.

Se producen vinculaciones con compañías aéreas: *Marsans-VIE* posee el 51% de *Spanair*, *Globalia* (nuevo nombre del grupo formado por *Viajes Halcón* y *Travelplan*) es propietario de *Air Europa* y está entrando en el negocio hotelero, *Viva Tours* tiene entre sus accionistas a *Sol Meliá*, *Iberia* e *Iberostar*, entre otras.

Y también vinculaciones meramente comerciales como es el caso de *Viajes Marsans* con *Occidental Hoteles*.

Y por último, también se están produciendo Uniones Temporales de Empresas, como la participada por *Marsans, Barceló, Halcón Viajes y Viajes Iberia*, que operando bajo el nombre de *Mundo Social*, es la encargada de los paquetes del IMSERSO, y que posee el coeficiente de rentabilidad por empleado más elevado de las mayoristas españolas.

2.8. Relación entre los establecimientos hoteleros y las empresas turísticas de intermediación: los operadores turísticos y las agencias de viajes

Las agencias de viajes y los operadores turísticos son empresas dedicadas a la mediación en la venta de todo tipo de servicios turísticos, entre ellos los hoteleros, y son definidas legalmente como sigue: *Tienen la consideración de agencias de viajes las empresas constituidas en forma de sociedad mercantil, anónima o limitada, que, estando en posesión del título-licencia correspondiente, se dedica profesional y comercialmente en exclusividad al ejercicio de actividades de mediación y/u organización de servicios turísticos, pudiendo utilizar sus medios propios en la prestación de los mismos* (artículo 1.1. del Real Decreto 271/1988, de 25 de marzo)⁵⁵.

Las agencias de viajes se clasifican en tres categorías: minoristas, mayoristas y mayoristas-minoristas⁵⁶, aunque la nueva Ley 21/1995 sólo hace referencia a organizadores y detallistas.

⁵⁵ Las agencias de viajes están reguladas por el Real Decreto 271/1988, de 25 de marzo, desarrollado reglamentariamente por la Orden Ministerial de 14 de abril del mismo año, reglamento que fue consensuado por todas las Comunidades Autónomas, cosa que no sucedió con las empresas hoteleras, como hemos podido comprobar. En 1995 se aprobó la Ley 21/1995, de 6 de junio, reguladora de los viajes combinados, que incorpora al derecho español la Directiva 90/314/CEE, de 13 de junio de 1990, relativa a los viajes combinados, las vacaciones combinadas y los circuitos combinados.

⁵⁶ Son agencias mayoristas aquellas que proyectan, elaboran y organizan toda clase de servicios y paquetes turísticos para su ofrecimiento a las agencias minoristas, no pudiendo ofrecer sus productos directamente al consumidor final.

Son agencias minoristas aquellas que, o bien comercializan el producto de las mayoristas ofreciéndolo directamente al consumidor final, o bien proyectan, elaboran organizan y suministran toda clase de servicios turísticos directamente al usuario final, no pudiendo ofrecer sus productos a otras agencias.

Las agencias mayoristas-minoristas pueden simultanear las actividades propias de las agencias mayoristas y minoristas.

A este respecto puede verse: VACAS GUERRERO, C.: *Curso básico...*, op. cit., pp. 169-170; además del Real Decreto 271/1988.

El término operador turístico, más conocido por los profesionales del sector por la acepción inglesa *tour operators* o *touroprador*, no aparece en la legislación española, si bien hay que identificarlo con las agencias que comercializan sus productos a gran escala, tanto a través de las agencias minoristas como mediante sus propios canales de distribución.

La función de intermediación es el elemento esencial de las agencias de viajes y operadores turísticos, y así está reconocido en el citado Real Decreto 2711/1988, aunque además de esta función básica de mediación en la venta de servicios turísticos, también desarrollan funciones asesoras y organizadoras. En este sentido, y siguiendo a Albert Piñole⁵⁷ las funciones de estas empresas se resumirían en:

- Función asesora, consistente en informar y asesorar al viajero sobre las características de los destinos, los servicios y los viajes existentes, y ayudarle en la selección de lo más adecuado en cada caso concreto.
- Función mediadora, consistente en gestionar e intermediar en la reserva, distribución y venta de servicios y productos turísticos.
- Función productora, consistente en diseñar, organizar y operar viajes y productos turísticos originados por la combinación de diferentes servicios ofertados por un precio global preestablecido.

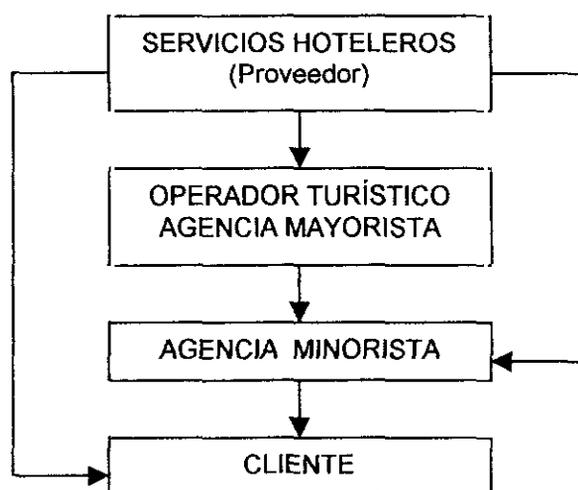
La función mediadora es la tradicionalmente ejercida por las agencias de viajes minoristas, mientras que la función productora es la predominante en las agencias de viajes mayoristas y operadores turísticos, y en menor escala por las agencias minoristas.

⁵⁷ ALBERT PIÑOLE, I.: *Gestión y técnicas...*, op. cit., pp. 21-24. De esta misma autora también puede verse, sobre el tema general de las agencias de viajes: *Gestión, productos y servicios de las agencias de viajes*. Madrid, 1999.

Los operadores turísticos crean un envoltorio y comercializan bajo su propia marca el producto que venden, siendo algo más que meros distribuidores de servicios turísticos, de hecho, la Directiva 90/314 CEE, de 13 de junio, de viajes combinados, y las leyes nacionales que la han recogido, introducen un mayor grado de responsabilidad de los operadores turísticos frente a los consumidores, respecto a los servicios vendidos, sin perjuicio de hacerla extensiva a los proveedores de los productos (hoteleros y transportistas).

El diseño y organización de viajes y productos turísticos originados por la combinación de diferentes servicios (como mínimo transporte y alojamiento) ofertados por un precio global preestablecido es denominado actualmente *viaje combinado*⁵⁸, en atención a la nueva Ley 21/1995, de 6 de junio, de viajes combinados.

CUADRO Nº 15
CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LOS
SERVICIOS HOTELEROS



⁵⁸ Este tipo de producto turístico ha sido denominado tradicionalmente por la profesión *paquete turístico* cuando son programados a la oferta y *forfait* o viajes a la demanda, cuando son organizados a la medida de cada cliente.

2.8.1. Los operadores turísticos internacionales

Los grandes operadores turísticos están situados en los países emisores de turistas, sobre todo Alemania (*Neckerman und Reisen* y *TUI*) e Inglaterra (*Thompson* y *Airtours Manchester*), y en menor medida Francia, Suiza y Holanda⁵⁹. Las cuatro compañías citadas, dominan el turismo emisor, no sólo de sus países de origen, sino también de casi todo el centro y norte de Europa, además de los países emergentes de Europa oriental. Y su presencia en España en el ámbito del turismo receptor, que no en el emisor, es muy importante.

En España las mayoristas aparecen mucho más tarde que en otros países de nuestro entorno, y en ningún caso pueden compararse con las empresas citadas, entre las más importantes se encuentran *Tiempo Libre/Mundicolor*, *Soltour*, *Iberojet*, *Travelplan*, *Mundo Social*, *Club de Vacaciones*, o las clásicas, aunque con menor facturación *Turavia*, *Juliá* o *Pullmantur*.

Puede parecer contradictorio que en un país como el nuestro, con casi cuarenta millones de habitantes y un desarrollo económico bastante aceptable, el turismo emisor no haya tenido un nivel similar al de otros países de nuestro entorno, pero es explicable si se tiene en cuenta el éxito de España como *producto turístico*, que ha frenado el negocio de los operadores turísticos nacionales. Cualquier consumidor español puede acceder con facilidad a cualquier punto de la costa y a los miles de apartamentos en alquiler, segundas viviendas u otro tipo de alojamientos sin necesidad de recurrir a los productos ofrecidos por los operadores turísticos.

⁵⁹ Por supuesto existen operadores turísticos norteamericanos tan importantes o más que los citados, como por ejemplo *American Express*, pero su peso específico en los destinos turísticos españoles son poco significativos.

Los grandes operadores extranjeros que antes citamos, no se han conformado con monopolizar algunos destinos turísticos españoles, sobre todo las islas y algunos puntos concretos de la costa levantina (el caso de Benidorm es de los más notables) marcando las condiciones de contratación ante la pasividad de los hoteleros, sino que han realizado inversiones directas en alojamientos turísticos, puesto que han gozado de una posición financiera privilegiada. Su actuación, sobre todo en el pasado, se ha concretado en dos tipos de acciones⁶⁰:

- a) Inversión directa en creación de hoteles y desarrollo de cadenas propias, normalmente con la participación de socios españoles. Como ejemplo podemos citar las cadenas *Iberotel* o *Riu*, ambas del ámbito de *TUI* o la desarrollada por *Thompson* con la denominación de *Med Playa*
- b) Préstamos a empresarios españoles para la construcción de hoteles, modalidad que ha sido muy influyente en el desarrollo de la oferta de *destinos turísticos concretos*.

En ambos casos se firmaban contratos de exclusividad sobre todo o la mayor parte del contingente de camas, durante un período de cinco o seis años, y sobre esta base, el operador anticipaba al hotelero una importante cantidad que se amortizaba durante el período de vigencia del contrato, mediante deducciones de la facturación real, con un período de carencia que solía abarcar la fase de construcción y el primer año de actividad.

Actualmente este tipo de actuación es menos frecuente, limitándose a la comercialización de las plazas hoteleras y alejándose de la inversión directa.

⁶⁰ Véase: GONZÁLEZ SORIA, J.: *Tour Operadores*. En "50 años del turismo español...", op. cit., p. 815.

2.8.2. Sistemas de contratación entre hoteleros e intermediarios turísticos

En la legislación española son muchas las lagunas existentes en este tipo de contratación, así, la Orden de 14 de abril de 1988, que desarrolla reglamentariamente el Real Decreto 271/1988 se limita a decir en su artículo 2.3. que la contratación entre las agencias y las empresas proveedoras se ajustará a la legislación específica en cada caso. Y la Ley 21/1995, muy preocupado en todo lo relacionado con los derechos del consumidor, se despreocupa totalmente de las relaciones entre los intermediarios y los prestadores de los servicios.

La regulación existente viene de los convenios, tanto nacionales como internacionales, celebrados entre asociaciones empresariales. Estos convenios recogen los aspectos más relevantes de los contratos firmados entre hoteleros e intermediarios, tratando de dotar de cierto equilibrio a la relación contractual y resolver los conflictos que se presenten. En el ámbito internacional, el más representativo es el convenio firmado por la Asociación Internacional de Hoteleros (AIH) y la Federación Universal de Asociaciones de Agencias de Viajes (FUAAV).

En todos estos contratos, el hotel reconoce al intermediario una comisión que oscila entre un 8 y un 25% dependiendo de si se trata de clientes individuales o grupos.

Haciendo un repaso a los sistemas de contratación más comunes celebrados entre las empresas hoteleras y las intermediarias que operan en el sector, distinguimos los siguientes:

A) *Contratos para clientes individuales*

En este caso las agencias de viajes contratan los servicios hoteleros para una o más personas, sin llegar a la cifra estipulada para grupo, admitiendo distintas posibilidades en función de lo acordado entre el cliente y la agencia. Según los casos, la documentación que la agencia emite para el hotel podrá ser:

- Un bono de reserva, que sirve de enlace entre la agencia y el hotel sin que la agencia se responsabilice del pago de los servicios consumidos por el cliente en el establecimiento hotelero, dado que éste no ha realizado ningún pago a la agencia, salvo los denominados gastos de gestión.
- Un bono de depósito, emitido por la agencia cuando el cliente ha dejado una cantidad a cuenta de los servicios contratados. En este caso la agencia se hace responsable del pago de dicha cantidad al establecimiento, a la que habrá de descontar la comisión correspondiente.
- Un bono de viaje combinado, emitido por la agencias de viajes cuando el cliente ha contratado una o varias plazas conjuntamente con otros servicios. En este caso la agencia se responsabiliza del pago de los servicios que figuran en el bono, puesto que ha percibido a priori el importe íntegro del viaje.
- Un bono "todo incluido" (*full credit*) con el que la agencia de viajes se responsabiliza del pago total de la factura correspondiente a la estancia del cliente en el hotel.

B) *Contratos para grupos*

Realizados cuando el contrato comprende a varias personas bajo una sola reserva. En este tipo de contrato se suelen contemplar servicios gratuitos para uno o varios componentes del grupo (el guía, el acompañante o el conductor) en función de las plazas contratadas.

C) *Los cupos o contingentes*

Es el tipo de contrato más habitual entre los grandes operadores turísticos y los hoteles. El sistema de contingente o cupo se produce cuando se contrata un número de habitaciones por un tiempo determinado. En el contrato se especifica el tipo de servicio que se va a prestar, el precio pactado, la forma de pago y otras características como las fechas de entrada y salida o la duración mínima de la estancia⁶¹.

El contrato se efectúa con bastante antelación a la fecha de prestación de los servicios, puesto que el *touroprador* deberá preparar convenientemente la campaña publicitaria y de distribución de los paquetes turísticos, razón por la cual se suelen incluir cláusulas para respetar el precio pactado, salvo casos de fuerza mayor como pueden ser importantes alteraciones en el cambio de la moneda extranjera.

⁶¹ Existen a su vez varias modalidades de contratación dentro del sistema de cupo:

- *Back to back*: Son serie de grupos con llegadas y salidas consecutivas.
- *Series*: Son reservas en cadena pero no coinciden las fechas de entrada y salidas de clientes.
- *Fit*: Son tarifas especiales para clientes individuales, normalmente a un precio intermedio entre las tarifas de grupos y las aplicadas a clientes individuales. A cambio se exige a las agencias que publiquen un programa donde se informe de los servicios del hotel.

Puede verse: CEBALLOS MARTÍN, M. M.: *El régimen jurídico-administrativo...*, op. cit. p. 309.

2.8.3. Problemas más habituales que se presentan a los hoteleros en la contratación con los operadores turísticos

Los operadores turísticos, dada su posición dominante en la negociación con los hoteleros, y amparados en su elevado volumen de contratación, además de operar con un riesgo mínimo, imponen precios a la baja, a los que algunos hoteleros sólo han sabido responder bajando la calidad de los servicios.

Los problemas más habituales, aparte del precio, con los que se encuentran los establecimientos hoteleros más dependientes de los operadores internacionales son:

A) Falta de garantía en la ocupación de las plazas contratadas

En la mayor parte de los casos, en los contratos no se garantizan una ocupación mínima de plazas, con el consiguiente riesgo para el hotelero de que el cupo de plazas cedidas al operador turístico no sean finalmente consumidas si los potenciales clientes no solicitan su establecimiento.

En este caso el riesgo es compartido con el operador turístico que ha soportado los gastos en publicidad necesarios para captar la demanda hotelera y que sólo amortizará si los clientes la cubren.

También es frecuente la sobrecontratación (*overbooking*), en este caso por parte de los operadores turísticos⁶², contratando más camas de las que probablemente podrán colocar en el mercado, ya que sólo tienen la obligación de pagar lo que han consumido y no lo que han reservado.

⁶² En este supuesto, la citada Directiva 90/314 CEE, establece que la responsabilidad frente al consumidor por sobrecontratación recaerá sobre el operador turístico, siempre y cuando se trate de viajes combinados, sin perjuicio de la posibilidad que tienen aquéllos de repercutir contra el hotelero.

Por lo que sería necesario que en los contratos suscritos entre los establecimientos hoteleros y los operadores turísticos, se estableciera una garantía de ocupación mínima.

B) Falta de responsabilidad por cancelación anticipada

Las reservas no confirmadas no tienen que ser pagadas excepto en la medida en que hubiesen sido total o parcialmente garantizadas, porque sólo se puede hablar de anulación cuando previamente se haya producido la confirmación.

Sin embargo, con cierta frecuencia ocurre que incluso las reservas confirmadas se cancelan. En este caso, lo habitual es que el operador turístico retenga al cliente un porcentaje en concepto de penalización por la anulación, pero de ese importe el hotelero no recibe nada⁶³.

C) Retenciones al hotelero para posibles indemnizaciones a clientes

Es frecuente que los operadores turísticos retengan cierta cantidad, a favor del cliente y a cuenta de las cantidades a cobrar por el hotel, en concepto de indemnización al cliente, con ocasión de posibles reclamaciones de éste sobre los servicios recibidos en el hotel

⁶³ Coincidiendo con la fecha de cierre de esta tesis (septiembre de 1999), la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo ha hecho pública una sentencia en la que señala que los *touroperedores* están obligados a pagar a los hoteleros íntegramente las plazas reservadas y finalmente no ocupadas.

La sentencia desestima el recurso de casación interpuesto por la empresa Halcón Viajes, perteneciente al Grupo Globalia, contra la sentencia dictada por la Audiencia Provincial de Sevilla, de noviembre de 1998, que condenó a la compañía a pagar 26,6 millones de pesetas a la sociedad hotelero-inmobiliaria Comisa de Aljarafe.

D) Inexistencia de un fondo de garantía para cubrir situaciones anormales del operador turístico

Uno de los problemas a los que se enfrenta el sector hotelero, es la imposibilidad de cobrar los servicios prestados cuando se producen situaciones anormales como la suspensión de pagos o la quiebra de una agencia de viajes o un operador turístico. Por lo que sería necesaria la constitución, por vía legal, de un fondo de garantía para asegurar el cobro ante estas situaciones.

El artículo 7 de la Directiva 90/314 CEE, garantiza únicamente los derechos del consumidor, quedando sin cubrir los intereses de los hoteleros, e incluso de aquellos usuarios que no hayan optado por un viaje combinado.

2.9. Análisis económico-financiero del sector hotelero

Como hemos podido comprobar en los apartados anteriores, se poseen todo tipo de estadísticas oficiales y privadas sobre el sector hotelero en cuanto a número de establecimientos, camas disponibles, número de pernoctaciones, estancias medias, etc. y todo ello clasificado por categorías; sin embargo la información existente sobre la estructura económico-financiera de estos establecimientos es casi inexistente, y aunque los informes generales sobre el sector incluyen información contable, lo hacen de forma muy resumida.

Por ejemplo, los informes anuales de la Federación Española de Hoteles, muy completos en cuanto a las estadísticas antes aludidas, apenas incluyen información relativa a la situación económico financiera de los hoteles. Y el informe anual que realiza la consultora *Horwath Consulting España*, sobre la industria hotelera en España, muestra una vistosa estructura de resultados de un teórico "hotel modelo"⁶⁴ realizado utilizando la terminología y estructura del *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI)* norteamericano, que salvo contadas excepciones, no coincide con la forma de presentar la información contable los hoteles españoles, y por tanto los valores medios y ratios calculados basándose en el sistema norteamericano no son válidos para las empresas españolas.

En el marco institucional la Secretaría General de Turismo encargó, hace más de 15 años, a la consultora *CP Inmark* un estudio sobre la estructura económico-financiera del sector hotelero⁶⁵, pero que sepamos no se han vuelto

⁶⁴ En el informe de 1998 de esta consultora podemos leer: "Las cifras y gráficos presentados no deben ser considerados como un estándar para ningún tipo de propiedad ni para ninguna zona hotelera, nuestra intención es que sean considerados como una guía de comparación de resultados operativos de un "hotel modelo" del sector".

HORWATH CONSULTING ESPAÑA: *La industria hotelera española 1998*. Barcelona, 1998, p. 6.

⁶⁵ CP INMARK: *Estructura económico-financiera del sector hotelero*. Madrid, 1985.

a realizar estudios similares. Y el departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, dentro de un análisis económico financiero de las empresas de la provincia, también incluye a las de hostelería⁶⁶.

Por nuestra parte hemos creído necesario incluir en este trabajo de investigación un estudio empírico sobre la estructura económico-financiera del sector hotelero y su evolución en los últimos años, tomando como base la información contenida en los estados contables tradicionales del agregado "Hoteles" de la Central de Balances del Banco de España, con el fin de obtener conclusiones válidas acerca de la situación de estas empresas.

Concretamente, el estudio se refiere a las actividades incluidas en la subclase 551. "Hoteles", del epígrafe 55. "Hostelería" de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre; y a los ejercicios 1993, 1994, 1995, 1996 y 1997 (último año disponible en el momento de cerrar esta tesis).

Aunque el sector hostelería no es de los mejor representados en el conjunto de empresas españolas que informan voluntariamente al Banco de España sobre su situación, creemos haber obtenido una muestra suficientemente representativa que nos permite sacar conclusiones aceptables acerca del conjunto de las empresas hoteleras.

La representatividad de la muestra respecto al valor de la producción es la expresada en el cuadro nº16, en el que comparamos el valor de la producción de las empresas de la muestra con el valor total de la producción del sector hotelero, estimada por la Federación Española de Hoteles (FEH).

⁶⁶ CENTRAL DE BALANCES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD: *Análisis económico-financiero de las empresas de la provincia de Las Palmas 1992-1994*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 1997.

**CUADRO N° 16
REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA**

AÑOS	Valor de la producción del sector (en millones)	Valor de la producción de la muestra (en millones)	%
1993	810.000	108.221	13,3
1994	942.000	127.660	13,6
1995	988.000	148.980	15,1
1996	1.018.000	181.798	17,8
1997	1.055.500	201.238	19,0

También está representado, de forma razonable, todo el segmento empresarial en cuanto a tamaño, si bien esta representatividad no es uniforme ya que en los primeros años analizados, el porcentaje de pequeñas empresas supera el 80%, mientras que el de medianas está alrededor del 16% y lo un 3% son grandes, como podemos ver en el cuadro nº 17. Y sin embargo en los dos últimos estas cifras varían sensiblemente, descendiendo el porcentaje de pequeñas empresas a poco más del 50%, y aumentando el de medianas a más del 43% y el de grandes al 9%. Este cambio pone de manifiesto el proceso de concentración que está experimentando el sector, sin dejar de tener en cuenta que en los ejercicios 1996 y 1997, el número de empresas incluidas en la muestra es superior.

La concentración se hace más visible si consideramos el número de trabajadores o la facturación, produciéndose un sesgo importante hacia las grandes empresas, pues entre el 55% y el 62%, según los años, de los trabajadores de la muestra pertenece a estas últimas, y en cuanto a la facturación, en todos los ejercicios analizados el reducido número de grandes empresas que se incluyen, facturan más del 52% del total de la muestra, con un claro incremento en los últimos años (más de 65% en 1997).

Para el análisis hemos utilizado los métodos más comunes: el de los ratios, el de los porcentajes y el de las diferencias, y en algún caso una combinación de ellos. Cada uno cumple una función específica, no siendo indiferente la aplicación de uno u otro, sino que dependerá del objetivo buscado⁶⁷. Por ejemplo, utilizamos los porcentajes para conocer las partidas más significativas del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias (cuadros 18, 19, 20 y 21) y los ratios y diferencias para relacionar determinadas partidas contables, permitiendo llegar a cierto tipo de conclusiones sobre la evolución y tendencia del sector (cuadros 22 y 23).

Por otra parte, como los modelos de los estados contables proporcionados por la Central de Balances del Banco de España no responden a los modelos normalizados del Plan General de Contabilidad de 1990, hemos tratado de aproximarnos lo más posible a dichos modelos, procediendo a su transformación tal como aparecen en los cuadros 18, 19 y 20.

Pero realmente desconocemos el grado de homogeneidad con que ha sido elaborada la información contable por parte de cada uno de los hoteles que participan en la muestra; si dicha información no fuera lo suficientemente homogénea carecería de sentido cualquier comparación, y habría que poner en duda la validez del análisis. De aquí la necesidad de que la información económico-financiera que proporcionan los hoteles a los usuarios externos esté normalizada.

Además del balance normalizado, hemos construido un balance medio simplificado, ver cuadro nº 20, a efectos del análisis basado en ratios.

⁶⁷Véase: BANEGAS OCHOVO, R., SÁNCHEZ-MAYORAL GARCÍA-CALVO, F. y NEVADO PEÑA, D.: *Análisis por ratios de los estados contables financieros*. Madrid, 1998 pp. 27-31.

Respecto a la cuenta de pérdidas y ganancias hemos optado por el modelo analítico por considerar que muestra una información más rica para cualquier tipo de análisis, que el modelo en forma de cuenta, mostrando el valor de la producción y el valor añadido bruto. Al modelo normalizado del Plan General de Contabilidad le hemos añadiendo el cálculo de los recursos generados.

A efecto de análisis general y para el cálculo de los ratios reflejados en los cuadros 22 y 23 queremos hacer las siguientes puntualizaciones:

Los ratios no tienen una validez universal, que permitan enjuiciar fácilmente la situación de una empresa o grupo de empresas, sino que su interpretación requiere un conocimiento mínimo de la realidad que se quiere analizar. Pero siempre son importantes a la hora de detectar la evolución de un sector, y los valores medios obtenidos son siempre un referente importante para cualquier empresa perteneciente al sector.

A la hora de interpretar la tendencia hay que tener presente que alguna de las variaciones pueden deberse a cambios en las normas de valoración de un ejercicio a otro, y que en nuestra muestra no pueden detectarse.

También hay que considerar que el tamaño de la muestra no es el mismo en todos los ejercicios analizadas, oscilando entre las 127 y las 149 empresas, y que las empresas que la integran no tienen porque ser las mismas en cada ejercicio.

Además, en el cálculo de los ratios y para el balance medio simplificado que hemos construido para el cálculo de los mismos, se ha tenido en cuenta lo siguiente:

- Se han utilizado valores medios de activos y pasivos, salvo en el primer ejercicio analizado (1993) por desconocer los datos del ejercicio precedente.
- En aplicación del principio de empresa en funcionamiento, se han considerado los gastos de establecimiento como un activo real.
- Los gastos a distribuir en varios ejercicios han sido considerados como menor deuda a largo plazo.
- Hemos incluido dentro de los recursos propios las subvenciones en capital. Las provisiones para riesgos y gastos, formadas en una gran parte por fondos de pensiones, han sido incluidas dentro de los recursos ajenos a largo plazo.
- En los ratios de período medio de cobro y de pago, a los saldos medios de clientes y proveedores, se les ha restado el IVA, con el fin de homogeneizarlos con las ventas y las compras netas que no incluyen IVA.
- En los ejercicios 1996 y 1997 se ha eliminado el efecto de la actualización del Real Decreto Ley 7/1996, con el fin homogeneizar la serie.
- A la hora de interpretar la evolución de las cifras obtenidas no debemos olvidar que los índices de precios al consumo (IPC) de los ejercicios analizados fueron: 4,6% en 1993; 4,7% en 1994; 4,7% en 1995; 3,6% en 1996 y 2% en 1997⁶⁸.

⁶⁸ Los índices de precios de los establecimientos hoteleros fueron algo superiores a los índices generales.

CUADRO N° 17
EMPRESAS INCLUIDAS EN EL ESTUDIO

	TAMAÑO	EMPRESAS		TRABAJADORES				CIFRA DE NEG.
		Número	%	Fijos	No fijos	Total	%	
	PEQUEÑAS	103	81,1	1607	1750	3357	20,4	23,8
1	Hasta 99 trabajadores							
9	MEDIANAS	20	15,7	2173	1391	3564	21,6	21,9
9	De 100 a 499 trabajadores							
3	GRANDES	4	3,1	6941	2628	9569	58,0	54,3
	Más de 500 trabajadores							
	TOTAL	127	100,0	10721	5769	16490	100,0	100,0
	PEQUEÑAS	122	83,0	2264	2388	4652	25,3	25,4
1	Hasta 99 trabajadores							
9	MEDIANAS	21	14,3	1882	1821	3703	20,1	21,9
9	De 100 a 499 trabajadores							
4	GRANDES	4	2,7	7463	2601	10064	54,6	52,7
	Más de 500 trabajadores							
	TOTAL	147	100,0	11609	6810	18419	100	100,0
	PEQUEÑAS	110	80,3	2154	1814	3968	22,0	21,2
1	Hasta 99 trabajadores							
9	MEDIANAS	23	16,8	2092	2055	4147	23,0	23,5
9	De 100 a 499 trabajadores							
6	GRANDES	4	2,9	7042	2844	9886	54,9	55,3
	Más de 500 trabajadores							
	TOTAL	137	100,0	11288	6713	18001	100,0	100,0
	PEQUEÑAS	75	50,3	899	896	1795	8,8	8,1
1	Hasta 99 trabajadores							
9	MEDIANAS	65	43,6	3667	2341	6008	29,5	26,9
9	De 100 a 499 trabajadores							
6	GRANDES	9	6,0	8927	3647	12574	61,7	65,0
	Más de 500 trabajadores							
	TOTAL	149	100,0	13493	6884	20377	100,0	100,0
	PEQUEÑAS	75	50,3	1001	839	1840	8,7	8,3
1	Hasta 99 trabajadores							
9	MEDIANAS	65	43,6	3784	2343	6127	28,9	26,6
9	De 100 a 499 trabajadores							
7	GRANDES	9	6,0	9151	4082	13233	62,4	65,1
	Más de 500 trabajadores							
	TOTAL	149	100,0	13936	7264	21200	100,0	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España

CUADRO Nº 18
ESTRUCTURA DEL BALANCE DEL SECTOR HOTELERO: ACTIVO

ACTIVO	1993		1994		1995		1996		1997	
	Millones	%								
INMOVILIZADO	118443	75,0	141335	75,8	154196	76,3	207957	77,7	219212	76,4
<i>Gastos de establecimiento</i>	923	0,6	1018	0,5	1013	0,5	1456	0,5	1751	0,6
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	13417	8,5	23515	12,6	16673	8,3	20780	7,8	19147	6,7
Bienes en arrendamiento financiero	10557	6,7	16667	8,9	10149	5,0	12837	4,8	11618	4,0
Otro inmovilizado inmaterial	2860	1,8	6848	3,7	6524	3,2	7943	3,0	7529	2,6
<i>Inmovilizado material</i>	96622	61,2	110519	59,2	122495	60,6	171544	64,1	182142	63,5
Inmovilizado material bruto	140632	89,0	157304	84,3	173782	86,0	236201	88,2	254767	88,8
Amortizaciones y provisiones	-44010	-27,9	-46785	-25,1	-51287	-25,4	-64657	-24,2	-72625	-25,3
<i>Inmovilizado financiero</i>	7481	4,7	6283	3,4	14015	6,9	14177	5,3	16172	5,6
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	3516	2,2	4885	2,6	3730	1,8	3661	1,4	2681	0,9
ACTIVO CIRCULANTE	35988	22,8	40342	21,6	44118	21,8	56105	21,0	65094	22,7
Existencias	4474	2,8	3444	1,8	3278	1,6	4599	1,7	5116	1,8
<i>Deudores tráfico</i>	12667	8,0	16279	8,7	18362	9,1	27843	10,4	35030	12,2
Clientes	7972	5,0	10411	5,6	13163	6,5	16483	6,2	17909	6,2
Otros deudores	4695	3,0	5868	3,1	5199	2,6	11360	4,2	17121	6,0
<i>Inversiones financieras temporales</i>	14287	9,0	13105	7,0	15618	7,7	16535	6,2	14108	4,9
Activos financieros a corto plazo	9384	5,9	11211	6,0	11903	5,9	11869	4,4	8598	3,0
Otros créditos a corto plazo	4903	3,1	1894	1,0	3715	1,8	4666	1,7	5510	1,9
Tesorería	3990	2,5	6257	3,4	5988	3,0	6525	2,4	9767	3,4
Ajustes por periodificación	570	0,4	1257	0,7	872	0,4	603	0,2	1073	0,4
TOTAL ACTIVO	157947	100,0	186562	100,0	202044	100,0	287723	100,0	286987	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España

CUADRO Nº 19
ESTRUCTURA DEL BALANCE DEL SECTOR HOTELERO: PASIVO

PASIVO	1993		1994		1995		1996		1997	
	Millones	%								
RECURSOS PROPIOS	75111	47,6	93353	60,0	101404	60,2	131650	49,2	140562	49,0
<i>Capital desembolsado neto</i>	41879	26,5	49160	26,4	47133	23,3	53844	20,1	55304	19,3
<i>Prima de emisión</i>	11102	7,0	9842	5,3	10661	5,3	16233	6,1	13838	4,8
<i>Reservas</i>	25384	16,1	19872	10,7	32324	16,0	49983	18,7	55500	19,3
<i>Reserva legal y otras reservas</i>	23530	14,9	18119	9,7	30345	15,0	37130	13,9	45927	16,0
<i>Reservas de revalorización</i>	1854	1,2	1753	0,9	1979	1,0	12853	4,8	9573	3,3
<i>Pérdidas y ganancias</i>	-3254	-2,1	14479	7,8	11286	5,6	11590	4,3	15920	5,5
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCIC.	928	0,6	1659	0,9	3599	1,8	4071	1,5	4674	1,6
Subvenciones de capital	928	0,6	1659	0,9	3599	1,8	4071	1,5	4674	1,6
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	1532	1,0	2215	1,2	1468	0,7	2034	0,8	1704	0,6
Provisión para pensiones	1144	0,7	1158	0,6	1116	0,6	344	0,1	324	0,1
Otras provisiones	388	0,2	1057	0,6	352	0,2	1690	0,6	1380	0,5
ACREEDORES A LARGO PLAZO	30125	19,1	41994	22,5	46723	23,1	65346	24,4	69305	24,1
<i>Emisión de obligaciones y otros valores negociables</i>	0	0,0	0	0,0	0	0,0	196	0,1	232	0,1
<i>Deudas a largo plazo con entidades de crédito</i>	22549	14,3	33025	17,7	36152	17,9	53161	19,9	57496	20,0
<i>Otras deudas a largo plazo</i>	7576	4,8	8969	4,8	10571	5,2	11989	4,5	11577	4,0
ACREEDORES A CORTO PLAZO	50251	31,8	47341	25,4	48850	24,2	64622	24,1	70742	24,6
<i>Emisión de obligaciones y otros valores negociables</i>	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
<i>Deudas a corto plazo con entidades de crédito</i>	23292	14,7	12913	6,9	12321	6,1	13606	5,1	11935	4,2
<i>Otras deudas a corto plazo</i>	4425	2,8	4045	2,2	3792	1,9	5649	2,1	7584	2,6
<i>Acreedores comerciales</i>	16602	10,5	20092	10,8	20360	10,1	31407	11,7	33876	11,8
Proveedores	5468	3,5	5236	2,8	6283	3,1	8643	3,2	9488	3,3
Otros acreedores comerciales	11134	7,0	14856	8,0	14077	7,0	22764	8,5	24388	8,5
<i>Otros acreedores no comerciales</i>	5659	3,6	9734	5,2	11851	5,9	13217	4,9	16610	5,8
<i>Ajustes por periodificación</i>	273	0,2	557	0,3	526	0,3	743	0,3	737	0,3
TOTAL PASIVO	157947	100,0	186562	100,0	202044	100,0	267723	100,0	286987	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España

CUADRO Nº 20
ESTRUCTURA DEL BALANCE MEDIO SIMPLIFICADO

ACTIVO	1993		1994		1995		1996		1997	
	Millones	%								
INMOVILIZADO NETO	118443	76,7	129889	77,3	147766	77,8	170899	77,3	206881	77,3
Inmovilizado bruto	162453	105,2	175287	104,3	196802	103,6	225613	102,1	273369	102,2
Amortizaciones y provisiones	-44010	-28,5	-45398	-27,0	-49036	-25,8	-54714	-24,8	-66488	-24,9
ACTIVO CIRCULANTE	35988	23,3	38165	22,7	42230	22,2	50112	22,7	60600	22,7
Existencias	4474	2,9	3959	2,4	3361	1,8	3939	1,8	4858	1,8
Clientes	7972	5,2	9192	5,5	11787	6,2	14823	6,7	17196	6,4
Otros deudores de explotación	4695	3,0	5282	3,1	5534	2,9	8280	3,7	14240	5,3
Activos financieros a corto plazo	9384	6,1	10298	6,1	11557	6,1	11886	5,4	10234	3,8
Otros créditos a corto plazo	4903	3,2	3399	2,0	2805	1,5	4191	1,9	5088	
Tesorería	3990	2,6	5124	3,0	6123	3,2	6257	2,8	8146	3,0
Ajustes por periodificación	570	0,4	914	0,5	1065	0,6	738	0,3	838	0,3
TOTAL ACTIVO	154431	100,0	168054	100,0	189996	100,0	221011	100,0	267481	100,0
PASIVO	Millones	%								
RECURSOS PROPIOS	76039	49,2	85526	50,9	100008	52,6	110185	49,9	133776	50,0
ACREEDORES A LARGO PLAZO	28141	18,2	33733	20,1	41892	22,0	54090	24,5	66024	24,7
ACREEDORES A CORTO PLAZO	50251	32,5	48796	29,0	48096	25,3	56736	25,7	67682	25,3
TOTAL PASIVO	154431	100,0	168054	100,0	189996	100,0	221011	100,0	267481	100,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España.

CUADRO Nº 21
ESTRUCTURA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA DEL SECTOR HOTELERO

	1993		1994		1995		1996		1997	
	Millones	%								
Ventas netas, prestación de servicios y otros ingresos de explotación	107309	99,2	128463	100,6	148126	99,4	179506	98,7	198226	98,5
(+/-)Variación existencias de productos terminados y en curso	-304	-0,3	-1274	-1,0	-327	-0,2	215	0,1	-222	-0,1
Trabajos realizados por la empresa para el inmovilizado	1159	1,1	311	0,2	729	0,5	1400	0,8	2608	1,3
Subvenciones a la explotación	47	0,0	160	0,1	452	0,3	677	0,4	626	0,3
VALOR DE LA PRODUCCIÓN	108211	100,0	127660	100,0	148980	100,0	181798	100,0	201238	100,0
-Compras netas	-19759	-18,3	-23961	-18,8	-27021	-18,1	-31944	-17,6	-36143	-18,0
(+/-)Variación existencias mdas, materias primas y otros mat.cons.	-441	-0,4	347	0,3	108	0,1	111	0,1	729	0,4
-Gastos externos y de explotación	-26992	-24,9	-33574	-26,3	-40176	-27,0	-51459	-28,3	-58771	-29,2
=VALOR AÑADIDO BRUTO (al coste de los factores)	81019	56,4	70472	55,2	81891	55,0	98506	54,2	107053	53,2
-Gastos de personal	-46385	-42,9	-49024	-38,4	-55094	-37,0	-67118	-36,9	-71289	-35,4
=RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACIÓN	14634	13,5	21448	16,8	26797	18,0	31388	17,3	35764	17,8
-Amortizaciones y provisiones	-9398	-8,7	-10459	-8,2	-9589	-6,4	-12843	-7,1	-14506	-7,2
(+/-)Otros ingresos y gastos	33	0,0	144	0,1	362	0,2	-514	-0,3	391	0,2
(+/-)Otros ingresos y gastos (no incluidos en recursos generados)	246	0,2	647	0,5	-285	-0,2	176	0,1	133	0,1
=RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACIÓN	5515	5,1	11780	9,2	17285	11,6	18207	10,0	21782	10,8
-Gastos financieros	-7821	-7,2	-6022	-4,7	-5321	-3,6	-7104	-3,9	-6382	-3,2
+Ingresos financieros	1839	1,7	1438	1,1	1583	1,1	2765	1,5	2528	1,3
=RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	-467	-0,4	7198	5,6	13547	9,1	13868	7,6	17928	8,9
(+/-)Resultados extraordinarios (no incluidos en recursos generados)	-1154	-1,1	9441	7,4	621	0,4	809	0,4	3352	1,7
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-1621	-1,5	16637	13,0	14168	9,5	14677	8,1	21280	10,6
-Impuesto sobre beneficio	-1489	-1,4	-1898	-1,5	-2339	-1,6	-2354	-1,3	-3693	-1,8
RESULTADO DEL EJERCICIO (beneficio o pérdida)	-3110	-2,9	14739	11,5	11829	7,9	12323	6,8	17587	8,7

RESULTADO DEL EJERCICIO (beneficio o pérdida)	-3110	14739	11829	12323	17587
Amortizaciones y provisiones	9398	10459	9589	12843	14506
(+/-)Otros ingresos y gastos no incluidos en recursos generados	908	-10088	-336	-985	-3485
=RECURSOS GENERADOS	7196	15110	21082	24181	28608

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España

CUADRO Nº 22
RATIOS MÁS SIGNIFICATIVOS DEL SECTOR HOTELERO: RATIOS FINANCIEROS

		Procedimiento de cálculo	1993	1994	1995	1996	1997
RATIOS FINANCIEROS	I) Ratios de posición financiera						
	a) Garantía o solvencia	Activo real	1,97	2,04	2,11	1,99	2,00
		Pasivo exigible					
	b) Liquidez general	Activo circulante	0,72	0,78	0,88	0,88	0,90
		Pasivo circulante					
	c) Liquidez inmediata (acid test)	Activo circulante - Existencias	0,63	0,70	0,81	0,81	0,82
		Pasivo circulante					
	d) Tesorería	Cuentas financieras	0,27	0,32	0,37	0,32	0,27
		Pasivo circulante					
	II) Ratios de endeudamiento						
	a) Endeudamiento total	Pasivo exigible	1,03	0,96	0,90	1,01	1,00
		Recursos propios					
b) Endeudamiento a corto plazo	Pasivo exigible a corto plazo	0,66	0,57	0,48	0,51	0,51	
	Recursos propios						
c) Endeudamiento a largo plazo	Pasivo exigible a largo plazo	0,37	0,39	0,42	0,49	0,49	
	Recursos propios						
III) Otros ratios financieros							
a) Financiación del inmovilizado	Activo fijo bruto	1,56	1,47	1,39	1,37	1,37	
	Capitales permanentes						
IV) Ratios de eficiencia operativa (en días)							
a) Período medio de cobro	Saldo medio de Clientes x 365	25	24	27	28	30	
	Ventas netas						
b) Período medio de pago	Saldo medio Proveedores x 365	92	75	71	78	95	
	Compras netas						
c) Período medio de almacenamiento	Inventario medio x 365	81	61	46	45	50	
	Consumo del período						

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España

CUADRO Nº 23
RATIOS MÁS SIGNIFICATIVOS DEL SECTOR HOTELERO: RATIOS ECONÓMICOS

		Procedimiento de cálculo	1993	1994	1995	1996	1997
R A T I O S	(V) Ratios de rentabilidad (en %)						
	a) Rentabilidad económica o ROI	Resultado de explotación x 100 Activo neto medio	3,57	7,01	9,10	8,24	8,14
	b) Rentabilidad financiera o ROE	Beneficio neto x 100 Recursos propios	-4,09	17,23	11,83	11,18	13,15
	c) Rentabilidad de las ventas	Resultado de explotación x 100 Ventas netas	5,14	9,17	11,67	10,14	10,99
	(VI) Ratios de eficiencia (o rotaciones)						
	a) Rotación del activo	Ventas netas Activo neto	0,69	0,76	0,78	0,81	0,74
	b) Rotación del activo fijo	Ventas netas Activo fijo	0,91	0,99	1,00	1,05	0,96
	c) Rotación del activo circulante	Ventas netas Activo circulante	2,98	3,37	3,51	3,58	3,27
	(VII) Otros ratios						
a) Ventas por empleado (en millones)	Ventas netas Número medio de empleados	6,51	6,97	8,23	8,81	9,35	
b) Valor añadido por empleado (en millones)	Valor añadido Número medio de empleados	3,70	3,83	4,55	4,83	5,05	
c) Gastos de personal por empleado (en millones)	Gastos de personal Número medio de empleados	2,81	2,66	3,06	3,29	3,36	
d) Tipo medio de interés de la financiación ajena	Gastos financieros Pasivo exigible	9,98	7,30	5,91	6,41	4,77	

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España

2.9.1. Análisis patrimonial

Con este análisis pretendemos ver la evolución y tendencia de las principales masas patrimoniales pertenecientes a las estructuras económica y financiera, así como las correlaciones existentes entre las mismas.

En una visión rápida a la estructura del balance medio (ver cuadro nº 20), observamos que ni las masas patrimoniales del activo ni las del pasivo presentan grandes alteraciones a lo largo de los cinco ejercicios analizados, cosa bastante lógica por otra parte pues no estamos analizando una empresa concreta sino un agregado de empresas de un mismo sector.

En cuanto a la estructura del activo se obtiene la composición previsible en los establecimientos hoteleros:

- Un elevado peso específico de los inmovilizados, rondando en todos los ejercicios el 77% (valores netos). Cifra bastante lógica si se tiene en cuenta la necesidad que tienen los hoteles de realizar importantes inversiones, fundamentalmente en construcciones, instalaciones y mobiliario, para realizar su actividad normal.
- Y una menor importancia relativa del activo circulante, poco más del 22% en cada uno de los ejercicios.

El hecho de que la ocupación media anual de los hoteles españoles se mueva en el intervalo 65-70% (tomando como base el número de habitaciones) o entre el 55-60% (tomando como base el número de camas) podría hacer pensar de un exceso de inmovilizado, pero si se tiene en cuenta la estacionalidad de la industria hotelera, no se puede reducir la dimensión so pena de grandes descensos de actividad en temporada alta.

Dentro del activo circulante las cifras que más destacan son los deudores de explotación, con cifras en ascenso del 8,2 al 11,7%. Siendo también relativamente importantes los porcentajes destinados a las inversiones financieras, con una tendencia a la baja, y a la tesorería.

Las existencias en almacén son mínimas porque mayoritariamente está formado por alimentos y bebidas, en muchos casos perecederos, en que la adquisición y el consumo son prácticamente simultáneos. Observándose a la vez una tendencia a la baja pues se pasa del 2,9% en el primer ejercicio comparado al 1,8% en el último.

El descenso en el nivel de existencias, junto al aumento del consumo de alimentos y bebidas por crecimiento de la actividad, al mismo tiempo que la disminución del período medio de almacén (véanse cuadros nº 20, 21 y 22) parecen denotar una mejor gestión de los almacenes.

En relación con la financiación del sector, observamos que las empresas hoteleras se financian a partes iguales con recursos propios y ajenos, y dentro estos últimos, las deudas a corto plazo presentan una tendencia a la disminución, con un paralelo un crecimiento de las deudas a largo plazo, quizás para aprovechar la bajada de tipos de interés que se viene produciendo desde 1995.

El estudio de las correlaciones de las masas patrimoniales del activo y del pasivo, pone de manifiesto que no se cumple, en ninguno de los ejercicios, la regla clásica de que los activos permanentes deben estar financiados con pasivos permanentes, por tanto el fondo de maniobra, es decir la diferencia entre activos circulantes y pasivos circulantes, se presenta negativa en todos los ejercicios, si bien con una tendencia a mejorar la situación. En 1993 el 9,3% del activo fijo no estaba financiado por pasivo fijo, y en 1997 este porcentaje se reduce al 2,6%.

2.9.2. Análisis financiero

El análisis financiero tiene como finalidad el estudio de los recursos financieros, tratando de evaluar su grado de adecuación a las inversiones.

Dentro de los procedimientos para realizar este tipo de análisis, uno de los más utilizados es el basado en los ratios.

2.9.2.1. Ratios de situación financiera

Con este análisis se pretende evaluar la capacidad futura de la empresa para hacer frente a sus deudas.

Como podemos observar (ver cuadro nº 22) la solvencia de las empresas incluidas en la muestra está garantizada por el elevado peso de los inmovilizados, superando el 2 en todos los ejercicios salvo 1993 y 1996, que están ligeramente por debajo, aunque muy por encima de los valores considerados como razonables en otros sectores, que suelen moverse entre 1,6 y 2.

La liquidez general, que mide la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas con vencimiento inferior al año, en el caso del sector hotelero no alcanza en ninguno de los ejercicios el 1, cuando lo deseable sería que lo sobrepasara, pero al menos se observa una tendencia alcista de un año a otro. Para mejorar este ratio sería conveniente sustituir deuda a corto por deuda a largo. Si observamos los ratios de endeudamiento a corto y largo plazo, podemos llegar a la conclusión de que esta ha sido la solución tomada mayoritariamente por el sector.

El ratio de liquidez inmediata, que resta el posible efecto de los almacenes sobre el ratio anterior, no presenta variaciones importantes

respecto al de liquidez general, por el escaso nivel de los inventarios hoteleros, por tanto procede el mismo comentario que para la liquidez general.

De todas formas, considerados globalmente, los ratios de liquidez no son tan negativos como aparentan si se tiene en cuenta que los créditos a clientes tienen un vencimiento relativamente corto, y sin embargo los pagos a proveedores se alargan mucho más (ver ratios de período medio de cobro de pago). Y en todo caso, se nota en todos ellos una mejora ostensible. Por otra parte, los ratios de liquidez se ven compensados, en cierta medida, con unos elevados ratios de tesorería.

2.9.2.2. Ratios de endeudamiento

Al observar estos ratios podemos llegar a la conclusión de que los hoteles han aprovechado, en cierta medida, la bajada de los tipos de interés producida a partir de 1995 para incrementar su financiación a largo plazo, pues como podemos apreciar, el ratio de endeudamiento a largo plazo ha aumentado del ejercicio 1995 al 96, aunque se ha mantenido constante en el 97 (ver cuadro nº 22), evolución paralela han seguido los ratios de endeudamiento a corto y consecuentemente endeudamiento total.

2.9.2.3. Ratios de eficiencia operativa

Estos ratios, también conocidos como ratios cinéticos, ponen de manifiesto la eficiencia en la gestión de las cuentas a cobrar, las cuentas a pagar y los inventarios. Podemos observar que se alarga el período medio de cobro a clientes, muestra de la mayor competencia y endurecimiento del mercado, y desciende el período medio de pago a proveedores en los tres

primeros ejercicios analizados, para crecer de forma importante en 1996 probablemente por la situación adversa del ejercicio 1996 que obligó a las empresas a retrasar el pago de aquellos pasivos que no tenían coste financiero. En el 97 el aplazamiento de pago a proveedores siguió creciendo, pese a la recuperación de la situación del 96.

El período medio de almacenamiento, muy alto en 1993, tiende a la baja de forma muy acentuada en los años siguientes, tendencia que se ve rota en 1997. De todas formas, hay que tener presente que los períodos medio de almacenamiento en el economato y la bodega de los hoteles son muy distintos: muy elevado, incluso a veces de forma intencionada en la bodega, mucho menor para los alimentos no perecederos y otros materiales para consumo y reposición y prácticamente nulo con los alimentos perecederos.

2.9.3. Análisis económico

Con este análisis pretendemos medir la capacidad de la empresa para remunerar a los diversos agentes que participan en la misma, estudiar su evolución a lo largo del tiempo e intentar predecir el futuro, al mismo tiempo que se evalúa si dicho resultado es adecuado a los recursos sacrificados para su obtención.

El análisis económico es inminentemente dinámico, y se basa fundamentalmente en la cuenta de pérdidas y ganancias⁶⁹.

⁶⁹ Véase: BANEGAS OCHOVO, R., SANTOS PEÑALVER, J. y ROJAS TERCERO, J.: *Análisis por ratios de la rentabilidad empresarial*. En homenaje a D. Enrique Fernández Peña, D. Rafael Muñoz-Yusta y D. Melecio Riesco Escudero. ICAC, 1997, pp. 95-116.

En el cuadro nº 21 están recogidos estos resultados en los cinco ejercicios objeto de estudio, y de su análisis sacamos las siguientes conclusiones:

2.9.3.1. Evolución de las ventas

La evolución de las ventas en los ejercicios analizados es claramente alcista aun teniendo en cuenta los efectos de inflación. Sin embargo no nos atrevemos a dar un porcentaje de crecimiento interanual porque el número de empresas incluidas en la muestra no es el mismo en los cinco ejercicios.

El punto de partida de nuestra serie, 1993, no fue un buen año para el turismo español, pues habían descendido los ingresos por turismo en un 7,8%⁷⁰ y necesariamente ese hecho tuvo que reflejarse en la hotelería española, aunque no podamos confirmarlo porque el ejercicio 1992 no está incluido en la muestra analizada. El bajo punto de partida quizás explique los importantes incrementos en las ventas de las empresas hoteleras en el período analizado.

En 1994 se produce un incremento de las ventas superior al 19%, cifra importante que en parte se debe a que en la muestra de 1994 hay un 15% más empresas que en 1993. En 1994 los ingresos por turismo

⁷⁰ Quizás resulte interesante para este análisis tener presente cual fue la evolución de los ingresos por turismo internacional en estos cinco años. Pues aunque las empresas hoteleras sólo son un subsector del turismo (importante eso sí), es lógica la correlación existente entre los ingresos por turismo y hotelería:

Año	Millones de \$	%Δ
1993	20.445	-7,8
1994	21.410	4,7
1995	25.693	20,0
1996	26.658	3,8
1997	26.907	0,9

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo, Comercio y Pymes.

internacional se habían incrementado de forma mucho más moderada (un 4,7%).

El aumento de las ventas en 1995 fue superior al 15% pese a que en la muestra de ese año se incluyen menos empresas que en 1994 (un 6% menos). Si la comparación se hubiera hecho con el mismo número de empresas el crecimiento hubiera sido probablemente mayor. En ese año los ingresos por turismo crecieron un 20% y por lógica se debió notar en la hotelería.

En 1996 se produce el incremento más importante en las ventas de toda la serie analizada (más de un 21%), cifra que hay que matizar si se tiene en cuenta el elevado incremento de los precios en los establecimientos hoteleros en ese año (un 8,3%) y la circunstancia de que en la muestra analizada, en 1996 hay casi un 7% más empresas que en 1995.

Y más aun si se tiene en cuenta que 1996 no fue tan bueno para el turismo en España como lo había sido 1995. En 1996 tuvo lugar un estancamiento o muy moderado crecimiento del consumo privado tanto en España como en los principales países emisores de turistas, a lo que hay que añadir la atípica climatología registrada en el verano del 96 en algunos destinos de sol y playa que repercutió negativamente sobre la duración de las estancias.

Los únicos ejercicios realmente homogéneos para su comparación son los dos últimos, 1996 y 1997, porque las empresas analizadas son las mismas. En este último año, las ventas se incrementaron poco más de un 10% (el porcentaje más bajo de la serie), pero a esta cifra no tenemos que hacerle ninguna matización.

Si observamos el cuadro nº 23 en el que aparecen los ratios económicos, podemos apreciar que la participación de las ventas en el resultado de explotación (rentabilidad de las ventas) se situó en 1995 (rentabilidad más alta de la serie) en el 11,7%, más de cinco puntos por encima del ejercicio 1993, primero de los ejercicios analizados. Esta evolución positiva, sufrió un ligero estancamiento en 1996, cayendo al 10,1% consecuencia de la situación especial de ese ejercicio, que ya hemos comentado, para volver a recuperarse en 1997 (al 11%).

2.9.3.2. Evolución de los resultados

En su conjunto, los resultados obtenidos por los hoteles han tenido una evolución positiva a partir de 1994, como se desprende de la evolución de los recursos generados, el resultado neto y los ratios que definen la rentabilidad (ver cuadros nº 21 y 23).

Los primeros años noventa no fueron muy favorables para el sector hotelero, salvo en las grandes ciudades afectadas por los acontecimientos de 1992 (Olimpiadas y Expo), pero a partir del 1994 comenzó la recuperación, experimentando una evolución al alza, algo ralentizada a partir de 1996, reflejo de los mejores índices de ocupación y del esfuerzo realizado en el control de costes.

Estos mejores resultados se deben a la reducción de los gastos de explotación por un lado, y de los gastos financieros por otro, estos últimos como consecuencia de la reducción de los tipos de interés que se ha producido a partir de 1995.

El factor que más ha contribuido a la reducción de los gastos de explotación han sido los gastos de personal, que pasan de representar el

42,9% de los ingresos en 1993 al 35,4% en 1997. Los demás gastos de explotación, o no varían apenas, como es el caso de los consumos de materias primas (alimentos y bebidas en su mayor parte), que se mantienen entre el 18-19% cada año, o se incrementan de forma constante como son los servicios exteriores, que crecen cada año, pasando del 24,9% en 1993 al 29,2% en 1997. Las dotaciones a las amortizaciones y provisiones descendieron ligeramente en los tres primeros ejercicios, para incrementarse a partir de 1996 consecuencia de las revalorizaciones de activos realizadas al amparo del Real Decreto Ley 7/1996.

A la reducción de los costes de personal hay que añadir mejoras en la productividad de la mano de obra que pasa de 6,51 millones de facturación por empleado en 1993 a 9,35 millones en 1997 (ver cuadro nº 23), mejora que también se ve reflejada en el aumento del valor añadido por trabajador.

Las reducciones en los costes de personal y la mejora en la productividad son particularmente importantes si se tiene en cuenta la importancia de este factor en la estructura de los costes hoteleros, al mismo tiempo que es el factor más directamente relacionado con la prestación de un servicio de calidad. Quizás estas mejoras podrían asociarse al aumento de la formación y cualificación profesional que se ha producido en los hoteles en los últimos años.

Como aspectos negativos con relación a la política de personal, encontramos la escasa creación de empleo, muy por debajo de los incrementos de actividad. Como podemos ver en el grupo de empresas analizadas (ver cuadro nº 17), en los tres primeros años el número de trabajadores por empresa se sitúa alrededor de 130, para subir sólo a 137 en los dos últimos ejercicios, pese a que en la muestra, el número medianas y grandes empresas en estos últimos años se ha incrementado considerablemente, y por lógica el número de trabajadores por empresa

debe ser muy superior. Pero son precisamente las grandes empresas, generalmente cadenas hoteleras, a las que pertenecen entre el 53% y 62% del total de la plantilla de la muestra, las que han puesto en práctica la concentración y reducción de plantillas. Tampoco se producen mejoras importantes respecto a los porcentajes de trabajadores fijos sobre el total de la plantilla.

Da la impresión que los hoteles se han preocupado sólo por reducir los costes de personal, cosa bastante lógica por otra parte dada la importancia de estos gastos, e incrementar la productividad basándose en el estancamiento de las plantillas (puesto que a partir de 1994 los gastos de personal por trabajador se han incrementado por encima del IPC). Pero se han olvidado del control de otros gastos operacionales (otros gastos externos) también importantes en su estructura de costes, que no han dejado de crecer.

2.9.3.3. Ratios de eficiencia

Estos ratios, también conocidos como rotaciones del activo, ponen en relación los ingresos por venta con los activos (fijos, circulantes o totales) necesarios para su obtención, por tanto, aumentará la eficiencia cuando se obtengan más ingresos con los mismos recursos, o los mismos ingresos con menos recursos.

En el sector hotelero observamos una constante mejora en la gestión del activo circulante, que denota un mejor aprovechamiento de los recursos y que repercutirá positivamente en la reducción de costes y en la mejora de la productividad. En el caso del activo fijo, también se produce una mejoría en los tres primeros ejercicios de la serie, con un retroceso en 1996 por la

situación especial de este ejercicio, que ya hemos comentado, y la mayor dificultad de los inmovilizados para adaptarse a un cambio de actividad.

2.9.3.4. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica (RE), obtenida como cociente entre el resultado de explotación (BAII) y el activo medio total⁷¹, observamos que ha tenido una evolución positiva en los tres primeros ejercicios analizados, pues partiendo de un 3,6% en 1993, alcanza el 9,1% en 1995 (ver cuadro 23) pese al endurecimiento de las condiciones de contratación con los operadores turísticos y la creciente competitividad vía precios existente entre los establecimientos hoteleros. Y en los dos últimos ejercicios desciende al 8,2 y 8,1% respectivamente.

La rentabilidad económica podría descomponerse en dos multiplicandos, para ello bastaría con multiplicar y dividir la expresión $RE = \text{BAII} / \text{AT}$ por las ventas⁷²:

$$RE = \frac{\text{BAII}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{AT}}$$

Siendo:

BAII: Beneficio antes de impuestos e intereses (o resultado de explotación).

AT: Activo medio total.

⁷¹ La rentabilidad económica también podría haberse calculado restando al activo medio total el saldo de proveedores y otros pasivos sin coste. Los resultados obtenidos serían ligeramente superiores, pero la tendencia y por tanto las conclusiones obtenidas serían las mismas.

⁷² Véase: RIVERO TORRE, P.: *Análisis de Balances y Estados Complementarios*. Ed. Pirámide, Madrid 1988, pp. 224-225.

Expresión que nos demuestra que la rentabilidad económica es función de la rentabilidad de las ventas (BAII/Ventas) y la eficiencia en la gestión del activo (Ventas/Activo total).

Por tanto, para mejorar la rentabilidad económica los hoteles podrían o mejorar el margen de las ventas o aprovechar mejor el activo. Si observamos la evolución positiva de la rentabilidad económica en los tres primeros años de la serie, comprobamos que es consecuencia del incremento de ambos ratios, y la disminución de la rentabilidad económica en 1996, consecuencia de la disminución de la rentabilidad de las ventas y de la rotación del activo. En 1997, aunque la rentabilidad de las ventas sube, la rotación del activo desciende.

2.9.3.5. Evolución de la rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera mide el resultado obtenido una vez remunerados todos los agentes que han contribuido a su obtención, salvo los aportantes de los fondos propios, por tanto mide la rentabilidad de estos. Calculándose como el cociente entre el resultado neto y los fondos propios medios.

La rentabilidad financiera del sector hotelero en los cuatro años objeto de estudio ha sido irregular, negativa en 1993 (-4,1%), mejoró de forma extraordinaria en 1994 (+17,2%), para volver a descender en los dos ejercicios siguientes (11,8 y 11,2% respectivamente) y volver a recuperarse en 1997 (13,1%).

La rentabilidad financiera de 1994 es un tanto atípica, pues como puede observarse (ver cuadro nº 20), parte de ese incremento de

repercusión de la bajada de los tipos en los resultados es clara y se deja sentir en el apalancamiento financiero que pasa de ser negativo en los ejercicios 93 y 94, a ser positivo en los tres ejercicios siguientes.

3. LOS ALOJAMIENTOS EXTRAHOTELEROS

Si bien la principal estructura empresarial del alojamiento en España está formada por los hoteles, hostales y pensiones, existe otro tipo de establecimientos que prestan servicios de alojamiento, con o sin servicios complementarios, que no están incluidos en las categorías anteriores debido a la diferente infraestructura, servicios y ordenación jurídica que tienen.

Estos establecimientos mercantiles tienen una gran capacidad de acogida, calculándose que supera a la oferta hotelera en cuanto a número de camas, aunque esta parcela de la oferta sea muy difícil de cuantificar, por existir en el mercado un gran número de segundas residencias y viviendas en alquiler, ofrecidas como apartamentos turísticos, que escapan al control administrativo.

Incluimos dentro de la categoría de alojamiento extrahotelero:

- Los apartamentos turísticos y viviendas vacacionales.
- Los campamentos de turismo (*campings*).
- Los alojamientos en régimen de tiempo compartido (*timesharing*).
- Las ciudades de vacaciones.
- Los alojamientos turísticos rurales: casas de labranza, cortijos, etc.⁷⁴
- Las residencias y albergues.
- Los balnearios.

Los datos existentes acerca de cada una de estas modalidades de alojamiento, provienen de las encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) sobre movimiento de viajeros en hoteles y en apartamentos y las realizadas por el Instituto de Estudios Turísticos (IET) para

⁷⁴ Debido al auge del turismo rural, la mayoría de las Comunidades Autónomas regulan y promocionan esta modalidad de alojamiento. Sin embargo, la Administración estatal no se ha preocupado demasiado por esta nueva actividad turística.

investigar las características reales de los viajes vacacionales de los españoles⁷⁵ y los movimientos en frontera⁷⁶. Las encuestas ponen de manifiesto que los hoteles gozan de preferencia absoluta entre los extranjeros (no residentes), seguidos a mucha distancia por la residencia en vivienda alquilada o propia, mientras que con los españoles (residentes) se invierten las preferencias según podemos apreciar en el cuadro nº 24.

CUADRO N° 24
PREFERENCIA DE ALOJAMIENTOS DE LOS
TURISTAS EN ESPAÑA, 1997 (en %)

<i>Alojamiento</i>	<i>Residentes</i>	<i>No residentes</i>
Hoteles y similares	30,6	63,6
Apartamento/vivienda:	60,2	23,6
- Propia	10,0	9,2
- Alquilada	7,2	9,7
- Familia y amigos	43,0	4,7
Camping	5,6	6,9
Otros	3,6	5,9
Total	100,0	100,0

FUENTE: Instituto de Nacional de Estadística.

Por otra parte, las encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística sobre movimiento de viajeros en hoteles y en apartamentos en 1997, muestran que casi el 90% de las estancias de viajeros en establecimientos turísticos, lo son en establecimientos extrahoteleros (véase cuadro nº 25), esto es explicable porque las estancias en viviendas, sean apartamentos alquilados, vivienda secundaria, o incluso en *camping* suelen ser más prolongadas que en los hoteles.

⁷⁵ INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (IET): *El turismo en España en 1998. El turismo de los españoles (FAMILITUR)*. Madrid, 1999.

⁷⁶ INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (IET): *El turismo en España en 1998. Movimientos turísticos en fronteras (FRONTUR)*. Madrid, 1999.

CUADRO Nº 25
ESTANCIAS DE VIAJEROS
EN ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

<i>Alojamiento</i>	<i>Estancias (en miles)</i>
Hotelero	131.531
Extrahotelero	1.102.873
% Extrahotelero/total	89.3

Fuente: Instituto de Estudios Turísticos

3.1. Los apartamentos turísticos y las viviendas vacacionales

Este tipo de alojamiento turístico está constituido por bloques o conjuntos de apartamentos, villas, chalets, *bungalows* y similares que son ofrecidos empresarialmente en alquiler, de modo habitual, debidamente dotados de mobiliario, instalaciones, servicios y equipo para su inmediata ocupación por motivos vacacionales o turísticos.

Evidentemente no toda vivienda ofrecida en alquiler y situada en un destino turístico puede ser considerada como un apartamento turístico, quedan excluidos de esta categoría la simple tenencia de huéspedes del modo autorizado por el artículo 18 de la Ley de arrendamientos urbanos.

Se diferencian de los hoteles-apartamento en que en estos últimos prestan servicios hoteleros para los que se realiza un contrato de hospedaje, mientras que en los apartamentos turísticos se realiza contrato de arrendamiento.

Actualmente existen en España casi 600.000 plazas turísticas incluidas en esta categoría, con un crecimiento espectacular desde los años sesenta por el menor coste de utilización para los usuarios, que suelen ser mayoritariamente familias. Y, pese a su importancia cuantitativa se les ha prestado poca atención dentro de la oferta turística de alojamiento, tanto por la administración estatal como por la autonómica de la que hoy dependen.

La regulación de los apartamentos turísticos surgió cuando al analizar la oferta y la demanda turística en 1966 se comprobó que había un desfase de más de doscientas cincuenta turistas entre los que habían entrado y los hospedados en establecimientos controlados, verificándose que estaban funcionando un gran número de apartamentos turísticos de forma ilegal. Estos hechos dieron pie a que se llevara a cabo una reglamentación especial para

este tipo de alojamiento, aprobándose la Orden de 17 de enero de 1967⁷⁷, con el propósito de evitar el intrusismo y controlar la actividad. Esta Orden fue modificada parcialmente por las Órdenes de 12 de febrero de 1972 y 14 de marzo de 1975, y revisada por el Real Decreto 2877/1982, de 15 de octubre, referente a la ordenación de apartamentos turísticos y viviendas vacacionales, que es la regulación estatal más reciente y está vigente⁷⁸.

Actualmente el control administrativo de los apartamentos turísticos corresponde a las Comunidades Autónomas, por lo que el citado Real Decreto, como casi toda la legislación en materia turística, se ha visto afectada por las transferencias a las Comunidades Autónomas, que como hemos dicho tienen su propia reglamentación al respecto⁷⁹.

Los apartamentos considerados legalmente como turísticos deben cumplir una serie de requisitos establecidos por las distintas Comunidades Autónomas, entre los que se encuentran:

- Que el inmueble sea calificado administrativamente como turístico.
- Que se ceda mediante precio para alojamiento ocasional a personas no residentes en la localidad donde se ubica, excluyendo por tanto la cesión gratuita.
- Que la ocupación del mismo lo por persona distinta del propietario.

⁷⁷ Históricamente no era la primera vez que se regulaba esta actividad, ya que la Orden de 17 de enero de 1957 lo había hecho, pero estaba muy desfasada.

⁷⁸ Además del Real Decreto 2877/1982, están vigentes la Orden Ministerial de 17 de enero de 1967, y la Orden Ministerial de 14 de marzo de 1975, de normas complementarias sobre clasificación de apartamentos y otros alojamientos de carácter turístico. La razón de que estén vigentes, es porque la Disposición Transitoria Única del Real Decreto 2877/1982 dice que el mismo no sería de aplicación en tanto no se desarrolle reglamentariamente, y como no se ha desarrollado, sigue vigente la Orden de 1967 en todo aquello que no se oponga al Real Decreto.

⁷⁹ No reproducimos, ni siquiera enumeramos, la normativa sobre apartamentos turísticos y viviendas vacacionales de las Comunidades Autónomas, porque en este momento existen más de cuarenta disposiciones legales al respecto.

- Que la actividad se realice de forma habitual, excluyendo así el alquiler ocasional.
- Que esté inscrito en un registro creado a tal fin.

Los apartamentos turísticos oficiales tienen como símbolo las letras AT sobre fondo rojo, clasificándose en categorías representadas por llaves, cuyo número aumenta en función de los requisitos técnicos cumplidos.

Los apartamentos censados en los registros oficiales, a comienzos de 1999 eran los siguientes:

CUADRO Nº 26
OFERTA DE APARTAMENTOS TURÍSTICOS

<i>Categoría</i>	<i>Unidades</i>	<i>Plazas</i>
Cuatro llaves	737	2.088
Tres llaves	44.132	124.282
Dos llaves	92.865	312.911
Una llave	51.404	146.013
Totales	189.138	585.294

FUENTE: Federación Española de Hoteles.

El número de apartamentos turísticos registrados oficialmente ha ido incrementándose en los últimos años, pero este crecimiento representa una mínima parte del real. La oferta de viviendas turísticas vacacionales no reguladas, está formada por segundas residencias y viviendas en alquiler situadas en zonas de playa y montaña, que compiten deslealmente con los establecimientos hoteleros y los apartamentos regulados, habida cuenta de las ventajosas condiciones jurídicas, fiscales y de explotación con que operan, ofertando precios a la baja y dañando muchas veces la imagen del sector.

Aunque no existen estudios directos sobre la oferta real de apartamentos turísticos, extrapolaciones de estudios realizados con otros fines, ponen de manifiesto que la oferta reglada es inferior al 5% de la real. Así, en las Tablas Intersectoriales de la Economía Turística, 1992⁸⁰, se cifró en unos 12.000.000 la capacidad de alojamiento turístico, de todo tipo, que tenía España (en 1998 la estimación es de 16.500.000); de esta cifra, casi el 90% correspondía a alojamiento extrahotelero (apartamentos turísticos en su mayor parte), cifra muy lejana a las menos de 600.000 plazas de los registros oficiales (ver cuadro nº 26).

⁸⁰ INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS: *Tabla intersectorial de la economía turística (TIOT/1992)*, Madrid, 1996.

3.2. Los campamentos de turismo (*campings*)

Son considerados campamentos de turismo todos aquellos terrenos debidamente delimitados y acondicionados para facilitar la vida al aire libre, en los que se utiliza como residencia tiendas de campaña, caravanas, remolque habitable o cualquier otro elemento similar fácilmente transportable. Su ocupación será temporal y con fines vacacionales o turísticos y deben tener capacidad para más de diez personas.

En estos alojamientos sólo caben aquellas edificaciones que tengan por objeto satisfacer las necesidades colectivas de los acampados. En ningún caso se permiten construcciones fijas destinadas a viviendas o alojamientos *turísticos*.

Dentro de la singularidad de este tipo de alojamiento, que nació como *actividad complementaria del excursionismo* y que en principio fue mal visto por la administración turística española, se ha ido adaptando progresivamente a las normas comunes de las empresas y actividades turísticas.

Los campamentos de turismo están regulados en el ámbito estatal por la Orden de 28 de julio de 1966, por la que se aprueba la ordenación turística de los campamentos de turismo, y en la que se definen las categorías, requisitos de apertura, cierre y funcionamiento, requisitos técnicos, prohibiciones y sobre todo requisitos de emplazamiento. Y por el Real Decreto 2545/1982, de 27 de agosto, sobre planificación de los campamentos de turismo.

Se clasifican en cuatro categorías (lujo, primera, segunda y tercera), en función del cumplimiento de ciertos requisitos acerca de la capacidad de alojamiento, las instalaciones con que cuentan y los servicios que ofrecen. Los de mayor categoría ofrecen servicios típicos de los hoteles, como son: restaurantes, salas de reunión, custodia de valores en caja fuerte, lavandería,

etc. y servicios propios de la industria del ocio como son: parques infantiles, piscinas y otras instalaciones deportivas.

Los precios son libres, y de acuerdo a la categoría pueden fijarse de dos modos:

- Precio global por persona y día.
- Precio separado por día, por persona, por tipo de alojamiento y por tipo de transporte.

Las dos disposiciones legales citadas se han visto afectadas por las transferencias de competencias en materia de turismo a las Comunidades Autónomas, que a lo largo de los ochenta han ido aprobando su propia normativa, tratando de actualizar la Orden de 1966, al mismo tiempo que adaptaban la legislación a su respectiva política turística.

En el ANEXO Nº 2 incluimos las disposiciones reguladoras de las distintas Comunidades Autónomas en materia de campamentos de turismo.

La normativa de las Comunidades Autónomas es bastante uniforme en cuanto a la concepción del campamento de turismo, coincidiendo en los *requisitos mínimos a cumplir para su instalación, entre los que están: estar situados en un lugar salubre, disponer de agua potable, electricidad, tratamiento y evacuación de aguas residuales y basuras, servicios higiénicos, medios de extinción de incendios y accesos adecuados. Siendo mucho más dispares en otros aspectos más concretos como son: los requisitos a cumplir cada categoría, los metros cuadrados mínimos por persona alojada, si deben o no estar cerrados sus límites, la prohibición o restricciones a la acampada libre, las restricciones en cuanto a localización y duración de la acampada o la normativa sobre campamentos especiales (cortijos, masías, caseríos, etc.), esta disparidad de reglamentaciones confunde a los campistas cuando se desplazan*

por el territorio nacional y se encuentran con normas distintas de obligado cumplimiento.

Según datos del INE⁸¹, el alojamiento en *camping* supone alrededor del 6% del total del alojamiento en España, siendo algo más utilizado por el turista extranjero (6,9%) que por el español (5,6%).

Durante 1997 la oferta de *camping* en España se cifraba en unos 1.200 establecimientos con una capacidad de alojamiento de más de 630.000 plazas, siendo su distribución geográfica, tanto en número de *camping* como en número de plazas, distinta a lo que es habitual en el turismo español, destacando por el número de campistas las comunidades del norte y noreste, ocupando el primer lugar Cantabria seguida de Navarra, Galicia y Asturias, también Cataluña tiene una gran tradición en el campismo; por el contrario, las islas, tanto Baleares como Canarias tienen un número muy reducido de *camping*.

El número de *campings* y las plazas ofertadas en los mismos, distribuidos por categorías, es el siguiente:

CUADRO Nº 27
LA OFERTA DE CAMPAMENTOS DE
TURISMO EN ESPAÑA, 1997

<i>Categoría</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Plazas</i>
Lujo	3	8.784
Primera	238	238.957
Segunda	700	330.209
Tercera	228	60.599
Totales	1.169	638.549

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística

(*) Según datos de algunas Comunidades Autónomas, esta cifra se elevaría a 1.223, pues incluyen en la misma cortijos, masías y otros establecimientos de turismo rural.

⁸¹ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE): *Encuesta sobre movimiento de viajeros en acampamentos turísticos, 1997*. Madrid, 1998.

El tamaño de los *campings* es muy diferente dependiendo de la Comunidad Autónoma en que se ubiquen, situándose los de mayor capacidad en las comunidades turísticamente más importante, mientras que en las comunidades del norte, que son las que tienen mayor número de campistas, presentan capacidades inferiores.

La típica estacionalidad del sector turístico se deja sentir con mayor intensidad, si cabe, en el subsector de los *campings*, con un alto nivel de cierre en los meses de invierno (de noviembre a febrero), algo menor en los de lujo y primera. Como es lógico esta estacionalidad también se produce en la demanda, pues entre los meses de junio a septiembre se concentran más del 70 % de todos los campistas del año.

El desarrollo de este sector es relativamente reciente, pues casi la cuarta parte de las empresas del sector se han inaugurado en la década de los 90. Tienen un nivel de equipamiento bastante aceptable, contando la mayoría de ellos con aparcamientos, cafetería, restaurante, teléfono y fax, televisión, piscina, salones, y en menor medida tiendas, hilo musical o gimnasio.

El alojamiento supone su principal fuente de ingresos (casi el 90% del total), seguidos del servicio de bar/cafetería, venta de productos, restaurante, teléfono y lavandería.

Su comercialización a través de agencias de viajes es marginal, recurriendo más a la publicidad directa mediante folletos y a su presencia en las ferias de turismo.

3.3. Los alojamientos en régimen de uso a tiempo compartido (Timesharing)

Esta modalidad de alojamiento turístico que nació en los años cincuenta como una variante de la comercialización hotelera en las estaciones de esquí de los Alpes, ha sido regulada recientemente en España por la Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias. Aunque la actividad ya se venía desarrollando en nuestro país desde los años ochenta, si bien en manos extranjeras y dirigido fundamentalmente a turistas también extranjeros.

Desde principios de los noventa comenzó a interesar al sector hotelero nacional y hoy los principales grupos hoteleros de nuestro país tienen intereses en este tipo de negocio, y se están construyendo o transformando hoteles y complejos hoteleros con esta finalidad, sobre todo en las Islas Canarias.

El alojamiento en régimen de tiempo compartido proporciona a su titular el derecho de uso o disfrute de un período de vacaciones cada año en una unidad de alojamiento (apartamento, estudio, habitación de un hotel u otro tipo de alojamiento) integrado en un complejo turístico, dotado de todos los servicios e instalaciones propios de estos conjuntos residenciales, durante un determinado un número determinado de años o a perpetuidad, y con la posibilidad de ser intercambiado a través de una red internacional de intercambios⁸².

Se trata de un producto netamente turístico, a pesar de que algunos, de forma interesada, han tratado de asimilarlo con una actividad

⁸² Sobre el Tiempo Compartido puede verse: VOGELER RUIZ, C. y HERNÁNDEZ ARMAND, E.: *Estructura y Organización del Mercado Turístico*, Madrid, 1997.

inmobiliaria⁸³. Estamos de acuerdo con Vogeler⁸⁴, en el sentido de que las características de esta actividad despejan cualquier duda sobre su consideración como actividad turística. Entre estas características destacan:

- El hospedaje tiene lugar en una unidad de alojamiento debidamente equipada y amueblada, y generalmente dotada de servicios de *catering*.
- Tiene servicio de limpieza, mantenimiento y asistencia, así como recepción.
- Está afiliada a una red internacional que permite al titular su intercambio por otros complejos turísticos u otros períodos de tiempo.

Al ser un negocio relativamente nuevo en nuestro país, y ante la falta de regulación, hasta hace sólo unos meses, se han introducido en el sector advenedizos que a través de una publicidad agresiva (casi coactiva se podría decir) han creado una mala imagen del sector, estas circunstancias han obligado a que la normativa legal aprobada, tanto la nacional como la de la Unión Europea, vayan más encaminadas a proteger al consumidor que a una regulación específica del sector. Esperemos que con la aplicación de la nueva Ley se clarifique la actividad, y se expulse del mercado a los no profesionales.

La regulación española toma como base la Directiva 94/47/CE, de 26 de octubre de 1994, que denomina a este tipo de producto turístico "contratos de

⁸³ Recordemos que en las Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias, aprobadas por Orden de 28 de diciembre de 1994, se cita textualmente como actividad propia de estas empresas: "la construcción y explotación de instalaciones inmobiliarias complejas, como centros turísticos".

⁸⁴ VOGELER RUIZ, C.: *Timesharing o tiempo compartido*. En *La Actividad Turística Española en 1997* (edición 1998), Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo (AECIT), Madrid, 1999, p. 91.

adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido”, y que según hemos dicho tiene como principal objetivo la protección del consumidor en el momento de la adquisición del producto, dejando en manos de los estados miembros la regulación específica del sector. La Directiva establece como principios básicos:

- La existencia de un período de reflexión mínimo de 10 días durante el cual el comprador se puede retractar sin penalización alguna.
- La prohibición expresa de que los vendedores reciban anticipos a cuenta de la compra.
- La obligación, para el vendedor, de proporcionar información documental sobre el complejo turístico antes o en el momento de la adquisición.
- El contrato deberá contener tanto las condiciones generales como las particulares en el idioma del comprador.

Principios que han sido recogidos en la Ley 42/1998, de 15 de diciembre, que entró en vigor el pasado 5 de enero de 1999. Ley que por otra parte prohíbe expresamente la utilización del término “multipropiedad”, que se venía usando hasta el momento, para evitar confusiones sobre la naturaleza de este derecho.

En los pocos meses que lleva en vigor la citada Ley, ya ha sido objeto de críticas, como la expresada recientemente por el Colegio de Notarios de Madrid, que predicen un alto grado de incumplimiento de la misma por el exceso de formalismos y algunas graves omisiones como la falta de regulación de la sociedad de servicios, el silencio respecto a las consecuencias en la extralimitación en el uso del turno y las consecuencias por la falta de pago de las cuotas.

También las Comunidades Autónomas más turísticas disponen de legislación propia, incluso con anterioridad a la estatal, es el caso de las Comunidades de Canarias⁸⁵ y Baleares⁸⁶, y Andalucía está tramitando su Ley de Turismo, donde se incluye la actividad de alojamiento en régimen de tiempo compartido.

Por el momento no existen estadísticas nacionales sobre esta actividad, sólo datos elaborados a escala mundial o europea donde se proporcionan datos sobre España, estimándose que en 1997 cerca de 8 millones de turistas utilizaron esta modalidad de alojamiento, de los que 1,8 millones eligieron España como destino, lo que representa más del 20% del total, y convierte a nuestro país en el segundo país receptor de turismo de *timesharing*, después de los Estados Unidos⁸⁷.

Actualmente existen en España 470 complejos turísticos de tiempo compartido, situándose la mayoría en las Canarias con un 50,7% del total, seguida de la Costa del Sol con un 30,2%, Levante con un 9,8% y Baleares con un 8,2%.

⁸⁵ Decreto 272/1997, de 27 de noviembre, sobre la regulación de los alojamientos en régimen de uso a tiempo compartido en la Comunidad Autónoma Canaria.

⁸⁶ Decreto 117/1997, de 6 de septiembre, por el que se regulan determinados aspectos del aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles en el ámbito de la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares.

⁸⁷ Fuente: Organización para el Tiempo Compartido Europeo (OTE), 1998.

3.4. Las ciudades de vacaciones

Las ciudades de vacaciones son establecimientos cuya situación, instalaciones y servicios, permiten a sus clientes el disfrute de sus vacaciones en contacto directo con la naturaleza, facilitándoles por un precio global hospedaje en régimen de pensión completa, junto con la posibilidad de practicar deportes y participar en diversiones colectivas. El ejemplo más conocido es en España es el *Club Méditerranée*.

Están reguladas por la Orden Ministerial de 28 de octubre de 1968, por la que se aprobaba la ordenación turística de las Ciudades de vacaciones.

Últimamente se está implantando una variante de las ciudades de vacaciones conocida como *All inclusive*, que están poniéndose en práctica por las grandes cadenas hoteleras internacionales, y que combina el establecimiento hotelero con la ciudad de vacaciones, y consiste en ofrecer un paquete que incluye todos los servicios: comida y bebida, instalaciones deportivas, principalmente acuáticas como vela, *windsurfing*, esquí acuático, submarinismo, etc., incluyendo también los cursos de aprendizaje.

Pese a todo, este producto turístico no ha tenido en España el éxito esperado como lo demuestra el hecho de que sólo existan trece ciudades de vacaciones en nuestro país. Algunos autores⁸⁸ opinan que su reglamentación específica debería desaparecer e integrarse en otro tipo de alojamiento.

Además de los alojamientos indicados, existen otros establecimientos sin regulación específica, como son: albergues, residencias de tiempo libre,

⁸⁸ BAYÓN MARINÉ, F.: *La legislación turística*. En "50 años del turismo español...", op. cit. p. 321.

balnearios, etc., generalmente dedicadas al turismo social y propiedad de instituciones privadas (clubes, sindicatos) o de la Administración.

4. LA INDUSTRIA DE LA RESTAURACIÓN

Los restaurantes también forman parte de la oferta turística, desde esta perspectiva se refiere a ellos la normativa legal, que al igual que ocurre con los hoteles y algunos establecimientos extrahoteleros, tienen una doble regulación la estatal y la de la Comunidad Autónoma correspondiente, si bien la primera sólo se aplicará a falta de legislación autonómica, o de forma subsidiaria.

En el ámbito estatal están regulados por la Orden Ministerial de 17 de marzo de 1965, por la que se aprueba a la ordenación turística de restaurantes, modificada parcialmente por las Órdenes de 29 de junio de 1978 y 10 de junio de 1981.

La Orden de 17 de marzo de 1965 establece el concepto de restaurante; los clasifica por categorías: lujo, 1ª, 2ª, 3ª y 4ª, identificados con 5, 4, 3, 2 y 1 tenedor respectivamente; describe los servicios e instalaciones mínimas según categorías y establece los criterios de apertura, publicidad de los precios, etc.

Las distintas Comunidades Autónomas, a medida que han ido recibiendo las competencias en materia turística han ido legislando sobre la materia. Estas reglamentaciones al ser más recientes, reflejan mucho mejor, que la legislación estatal, la situación actual del sector.

Pero la normativa en vigor no ampara a toda la oferta de restauración existente, sino que queda limitada a "el servicio de comidas y bebidas que se van a consumir dentro del propio local" con lo que queda fuera casi toda la nueva restauración que simultanea el consumo en el local con el servicio a domicilio, tampoco incluye la industria de la restauración para colectividades, más conocidos por el término inglés de *catering*, que nosotros sí vamos a considerar.

Tampoco es de aplicación a todos los restaurantes de los hoteles, sino que depende de su forma de explotación. Si se explota como restaurante autónomo le serán de aplicación las normas vigentes para restaurantes, sin embargo si se explota como un servicio hotelero, aunque pueda ser utilizado por personas no alojadas, le serán de aplicación las normas establecidas para los establecimientos hoteleros. Esto no es sino una muestra más de la confusión reinante en el sector.

Con independencia de su regulación legal, en el subsector restauración conviven explotaciones económicas muy diferentes, que a veces sólo tienen en común el hecho de servir comidas, y que todas ellas responden a la definición general (que no legal) de restaurante: Son aquellos establecimientos mercantiles que sirven comidas y bebidas para ser consumidas dentro o fuera del local, a cambio de un precio.

En esa definición caben diferentes conceptos de negocio:

1. *La restauración tradicional* o clásica, formada por los restaurantes que suelen ofrecer un servicio completo de alimentos y bebidas en almuerzos y cenas.

En esta categoría también se incluyen los restaurantes de los hoteles, los *grills*, mesones, las casas de comida, etc.

Hoy por hoy, es la modalidad de restauración más extendida en España, aunque las nuevas fórmulas están empujando con fuerza.

2. *La restauración renovadora*, donde incluimos cualquier otra fórmula de restauración con una visión más empresarial del negocio, tales como:

- Los restaurantes de comida rápida (*fast food*), especializados en el servicio de un producto único y novedoso como plato principal de su oferta gastronómica, para ser consumida dentro o fuera del local. Pertenecen a esta modalidad la mayoría de los establecimientos franquiciados de comida rápida (pizzerías, hamburgueserías, bocadillerías,...)
 - Los restaurantes temáticos: que son aquellos restaurantes cuyo ambiente, decoración y oferta gastronómica giran en torno a un tema concreto, ya sea la música, el cine, la moda o los deportes.
3. *La restauración para colectividades (catering)*: fórmula de restauración consistente en la preparación de comidas para ser consumidas fuera del lugar de producción. La actividad del *catering* no se limita a la preparación de la comida, sino también de su empaquetado, provisión de la vajilla y traslado al lugar de consumo.

Los cambios en los hábitos de vida y consumo están provocando grandes cambios en la demanda de alimentación fuera del hogar, que a su vez repercute en toda la oferta de restauración, pero sobre todo se está dejando notar en las nuevas formas de restauración y en la colectiva. La consideración del elemento tiempo junto a la capacidad adquisitiva, están modelando un nuevo escenario, caracterizado por:

- El estancamiento del sector de bares y restaurantes considerados como tradicionales.
- El desarrollo de nuevos modelos de restauración que intentan dar respuesta a la demanda y donde la rapidez del servicio y el precio son fundamentales.

- Aparición de un prometedor sector dedicado a la elaboración y *servicio de comida para colectividades*.
- Consolidación de una oferta de restaurantes de calidad en los hoteles, especialmente en los de cuatro y cinco estrellas.

Sobre todas las características anteriores, pesa un denominador común, el crecimiento de la restauración que está en manos de las cadenas de restaurantes o de grandes sociedades, y la pérdida de peso específico de las iniciativas independientes y familiares que ha sido, hasta hace poco tiempo el patrón del sector.

El futuro no se presenta muy prometedor para la restauración tradicional, temiéndose una reducción del número de establecimientos por la inercia a cambiar métodos de trabajo y la no muy buena relación calidad-precio. La elaboración artesanal ha quedado obsoleta y se deben introducir nuevas tecnologías, racionalizar los procesos de producción y optar por la especialización, si quieren competir con las grandes cadenas de restaurantes.

A favor de los restaurantes tradicionales están: un trato más amable y personalizado que fideliza al cliente, el hecho de tratarse de lugares tranquilos donde el cliente busca la calidad del producto y la buena cocina. Todas estas ventajas pretenden ser mantenidas, por aquellos restaurantes tradicionales que están intentando mejorar su competitividad acercándose a las fórmulas de gestión de los nuevos.

4.1. Evolución económica del sector

Ya nos hemos referido a la dificultad de realizar un estudio económico o estadístico, por separado, de cada una de las actividades que componen el sector hostelería, agrupado en tres grandes subsectores: alojamiento, restauración y establecimientos de bebidas, toda vez que en las explotaciones hoteleras se producen de forma conjunta todas esas actividades. Es quizás este el motivo por el que el análisis macroeconómico del sector se realicen conjuntamente para todas las actividades.

Al sector restauración le ocurre algo parecido a lo que hemos comentado del sector hotelero: que pese a su importancia en la economía del país, no está suficientemente valorado, lo que se refleja en la escasez de investigaciones y estudios dedicados al mismo. Normalmente la cantidad de estudios dedicados a un sector económico están en consonancia con su peso específico en la economía del país, pero en el caso que nos ocupa no se cumple esta proporción. Sólo están disponibles las cifras publicadas en los Anuarios de la Secretaría General de Turismo y los estudios del sector realizados por Figuerola Palomo⁸⁹.

De los datos estadísticos publicados se deduce la importante económica del sector, y el crecimiento experimentado en los últimos años, muy por encima del de otras actividades similares, o del crecimiento económico general del país.

En el cuadro nº 28 se observa como el número de restaurantes existentes en España casi se ha multiplicado por tres en el período 1975-

⁸⁹ FIGUEROLA PALOMO, M.: *El sector de restaurantes*. En "La Actividad Turística Española en 1997" Edición 1998, Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo, pp. 113-121 (y las ediciones de los años anteriores de la misma publicación anual). Y *Los sectores de la restauración en 1997*, Federación Española de Restaurantes, Cafeterías y Bares (y las ediciones de los años anteriores de la misma publicación periódica).

1997, crecimiento que se ha producido sobre todo en los restaurantes de inferior categoría, observando un descenso en los de una categoría superior, la razón de este descenso puede estar en la reclasificación voluntaria que han realizado para situarse en tramos de inferior presión fiscal, sin que en muchos casos haya supuesto una disminución de la calidad. También podemos observar como el crecimiento se ha ralentizado en los últimos años.

CUADRO Nº 28
EVOLUCIÓN DEL SECTOR RESTAURANTES EN ESPAÑA

<i>Años</i>	<i>5T</i>	<i>4T</i>	<i>3T</i>	<i>2T</i>	<i>1T</i>	<i>Total</i>
1975	41	441	1.760	8.652	10.642	21.536
1980	44	338	2.081	11.326	13.592	27.381
1985	31	356	1.780	16.971	18.088	37.227
1990	31	252	1.575	22.705	25.492	50.055
1995	17	290	1.155	25.816	31.608	58.886
1997	17	300	1.200	26.553	32.512	60.582

FUENTE: Secretaría General de Turismo y Federación Española de Restaurantes, Cafeterías y Bares.

Como es natural este crecimiento se ha visto reflejado en el número de plazas disponibles, si bien, desde 1980, su dimensión media se ha mantenido estabilizada en torno a los 60 comensales (ver cuadro nº 29):

CUADRO Nº 29
EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD
DE LOS RESTAURANTES

<i>Años</i>	<i>Plazas</i>	<i>Dimensión media</i>
1975	1.203.667	55.9
1980	1.660.485	60.6
1985	2.208.562	59.3
1990	3.020.441	60.3
1995	3.544.937	60.2
1997	3.657.015	60.4

FUENTE: Secretaría General de Turismo y Federación Española de Restaurantes, Cafeterías y Bares.

Es un sector con gran capacidad de empleo, aunque es aquí donde los estudios son menos fiables, por la gran cantidad de personal no asalariado que trabaja en el mismo. Las estimaciones más modestas realizadas por el INE en la Encuesta de Población Activa (EPA) en 1995, estimaban el empleo de restaurantes y bares, en cerca de las 600.000 personas, otras encuestas, como las realizadas en las Tablas Intersectoriales de la Economía Turística (TIOT/1992) o el estudio sobre la Renta Nacional realizado por el Banco Bilbao Vizcaya en 1991, lo situaban en torno a las 700.000 personas ocupadas.

En cuanto a la producción, en un estudio realizado en 1985 por American Express sobre los restaurantes en España, se estimaba en 719.609 millones de pesetas, con un ingreso medio de 0,326 millones, lo que suponía el 1,37 por ciento del valor de la producción generada en España en ese año. Teniendo en cuenta el incremento ponderado de la oferta y el incremento de los precios en el sector de la hostelería, puede estimarse que en 1997 la producción ha ascendido a 2.274.627 millones de pesetas, con un ingreso medio de 0,622 millones, lo que supone el 1,76 por ciento del valor de la producción generada en España en ese año⁹⁰.

Otro dato a considerar para el mejor conocimiento del sector, es el referido a la estructura de sus costes de explotación, que según diversas fuentes (Encuesta del INE, TOIT/92 y Federación Española de Restaurantes) es el siguiente:

⁹⁰ Véase: FIGUEROLA PALOMO, M.: *El sector de restaurantes...*, op. cit., p. 119.

CUADRO Nº 30
ESTRUCTURA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y
GANANCIAS DE LOS RESTAURANTES
 (% sobre el valor de la producción)

	<i>Encuesta INE/89</i>	<i>TIOT/92</i>	<i>FER/1997 Estimación</i>
VALOR DE LA PRODUCCIÓN	100,0	100,0	100,0
- CONSUMOS EXTERNOS	(60,0)	(54,0)	(55,0)
= VALORES AÑADIDOS	40,0	46,0	45,0
- Gastos de personal y otros		(31,2)	(30,7)
= EXCEDENTE BRUTO EXPLOTACIÓN		14,8	14,3

4.2. La restauración rápida (*fast food*)

Nos encontramos en un sector en que hoy prima la restauración que hemos denominado tradicional, siendo todavía minoritarias las nuevas fórmula de restauración, aunque avanza a pasos agigantados, y sus modelos de gestión tratan de ser copiados por aquellos restaurantes clásicos que pretenden ser competitivos.

Los restaurantes de comida rápida son un conjunto de establecimientos mercantiles dedicados a la preparación y venta de comida y bebida, con una variedad muy limitada, que suele ser solicitada y servida por el mismo cliente para ser consumida en el propio local o fuera de él. En algunos casos, también puede ser servida a domicilio.

Son muchas las diferencias existentes entre restauración tradicional y la restauración rápida, también conocida por el término inglés *fast food*: la forma de gestionarse, los procesos productivos, el tipo de empleo generado, la estructura de sus costes, los precios de venta, el tipo de clientes, etc., aspectos que casi siempre juegan a favor de los nuevos restaurantes. Casi todas estas diferencias están relacionadas con el hecho de formar parte de una cadena de restaurantes.

En cuanto a la forma de gestionarse, mientras en la restauración rápida utiliza la informática de forma generalizada y aplica técnicas de gestión empresarial con el objetivo de rentabilizar el negocio, en la restauración tradicional es mayoritaria la autogestión no profesional, puesto que, en gran medida, se trata de negocios familiares que buscan el autoempleo.

Otra diferencia importante entre ambos tipos de restauración está en la estructura de los costes, mucho más reducidos en la restauración rápida,

pese a que entre sus costes aparecen conceptos que no se dan en los *restaurantes tradicionales*, como son: *estudios de mercado*, *royalties* por formar parte de una cadena franquiciadora y una mayor carga financiera por tratarse, casi siempre, de establecimientos muy jóvenes.

La reducción de costes se ha conseguido gracias a la existencia de centrales de compras para toda la cadena, un control más estricto de la materia prima, el uso generalizado de la congelación, la cocina diferida y de ensamblaje, la utilización de las nuevas tecnologías en los procesos de producción, la aplicación de procesos de elaboración muy marcados con los que consiguen homogeneizar el producto y aumentar la rapidez en el servicio.

Estos menores costes se han visto reflejados en menores precios de venta, que junto con la rapidez del servicio, ha ayudado a abrir el mercado a un nuevo tipo de clientes: el público joven con poca capacidad adquisitiva y que dedican poco tiempo a comer y más tiempo al ocio.

Por otra parte, la restauración rápida ha roto con algunos esquemas clásicos, como el servicio de mesa y la atención por camareros, y ha dado paso a otras fórmulas como la comida para llevar o el servicio a domicilio que ha generado nuevas oportunidades de negocio.

Pero no todo son ventajas en esta modalidad de restauración, también se corre el riesgo de trivializar la oferta al amparo de la fiebre creativa y saturar el mercado. Y por otro lado están apareciendo problemas con el marco legal, que ha empezado a poner trabas que restan flexibilidad al desarrollo y evolución normal de la actividad.

La situación y evolución de los restaurantes de comida rápida en el período 1994-1996, ha sido el siguiente:

**CUADRO Nº 31
LA RESTAURACIÓN RÁPIDA EN ESPAÑA**

Segmentos	Establecimientos		Comidas servidas (millones)		Comidas servidas por establ. y día		Cifra de ventas (millones de ptas)	
	1994	1996	1994	1996	1994	1996	1994	1996
CADENAS:	604	776	106	143	-	-	55.560	79.870
- Hamburguesas	242	265	60	73	872	758	33.500	42.113
- Pizzas	75	83	7	7	237	238	2.900	3.132
- Bocadillos	161	315	24	43	395	3.756	10.673	23.896
- Pollo	57	64	5	7	298	313	3.187	4.680
- Otros	69	49	11	12	357	363	5.300	6.049
INDEPENDIENTES	326	304	44	41	370	370	23.540	24.310
TOTAL	930	1080	150	184	441	467	79.100	104.180

FUENTE: Consultora Gira

4.3. Las empresas de restauración para colectividades (*catering*)

Las empresas de restauración para colectividades (ERC) más conocidas por el término inglés *catering*, son aquellas cuya actividad consiste en la preparación de comidas para ser consumidas fuera del lugar de producción.

La actividad del *catering* no se limita a la preparación de la comida, sino también de su empaquetado, provisión de la vajilla y traslado al lugar de consumo, lo que presupone la existencia de almacenes, cámaras especiales y medios de transporte adecuados para la conservación y distribución de los alimentos.

Ha sido tradicional en estas empresas la preparación de comidas para ser servida en algunos medios de transporte, principalmente líneas aéreas y ferrocarriles, pero hoy su clientela está mucho más diversificada, pues muchas colectividades que antes autogestionaban el servicio de alimentación de sus miembros, están externalizando esta actividad a favor de los *caterings*, es el caso de centros de enseñanza, hospitales, grandes empresas, el ejército, los centros religiosos e incluso instituciones como las prisiones, están recurriendo a las empresas de restauración para colectividades.

Con el proceso de externalización, se está reconociendo que las empresas de restauración para colectividades están mejor preparadas para elaborar, conservar, distribuir y servir alimentos y bebidas a colectividades. Para atender a este nuevo mercado, las empresas dedicadas a este tipo de restauración han realizado en los últimos años importantes inversiones, tanto en la construcción y renovación de sus cocinas centrales, como en la formación del personal, aplicación de medidas para mejorar los niveles de higiene y calidad del menú y adquisición de material de conservación y transporte, sin menoscabo de

mejorar las instalaciones de cocinas y comedores de sus clientes, si fuera necesario⁹¹.

La evolución en la actividad de los *caterings*, que puede verse en el cuadro nº 32, muestra un crecimiento sostenido, llegando en 1996 a servir 263 millones de comidas.

CUADRO Nº 32
EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE
RESTAURACIÓN PARA COLECTIVIDADES EN ESPAÑA

	1985	1990	1994	1996
Millones de comidas	150	206	247	263

FUENTE: Consultora Gira

Pero el mercado de la restauración para colectividades en España es muy superior a las cifras recogidas por el cuadro (920 millones de comidas servidas en total en 1996), toda vez que se encuentra repartido entre las empresas de restauración para colectividades y la restauración autogestionada por el propio centro que cuenta con instalaciones para elaborar y servir comida; y pese a que la autogestión está en franco declive por la tendencia actual de las entidades, tanto públicas como privadas, a externalizar aquellas actividades no básicas, la cuota de mercado que está en manos de las empresas de restauración para colectividades es minoritaria (véase cuadro nº 33):

⁹¹ ARENILLAS DE LOS RÍOS, J.: *La restauración colectiva en España*. En Anuario Empresarial IH del Turismo y la Hostelería, 1998, p. 93.

CUADRO Nº 33
RESTAURACIÓN COLECTIVA:
REPARTO DEL MERCADO EN 1996

<i>Tipo de restauración</i>	<i>Comidas servidas</i>
Catering (empresa de restauración para colectividades)	27,93%
Restauración autogestionada	72,07%

FUENTE: Federación Española de Restaurantes, Cafeterías y Bares

El mercado total de la restauración colectiva global ha crecido mucho más lentamente que el de las empresas de restauración para colectividades, incluso en los últimos años se han producido reducciones importantes en algunos colectivos, como es el caso de los comedores escolares y el ejército, que han notado el descenso de la natalidad, pero estos descensos se han compensado, en parte, con la aparición de nuevos colectivos. La media de las comidas servidas en España, 23 comidas por habitante, está muy por debajo de la media Europea, 46 comidas por habitante, y muy lejos de países de nuestro entorno, como Francia, Países Bajos o Reino Unido, con medias de 64, 57 y 56 comidas por habitante respectivamente. Sin embargo, el mercado español en manos de las ERC está por encima de la media europea, la razón de esta aparente contradicción, está en que aunque el mercado se ha mantenido, se está produciendo una redistribución de las cuotas de mercado a favor de las empresas de restauración para colectividades.

Según datos de 1996, los colectivos que utilizan la restauración colectiva (ERC y autogestión) son: los centros hospitalarios en primer lugar (46%), seguidos de los centros de enseñanza (26%) y los comedores de empresas (9%), el 19% restantes se reparten entre otros colectivos como son el ejército, las prisiones, y las entidades religiosas⁹².

⁹² Los datos numéricos que estamos manejando proceden de diversas fuentes: Federación Española de Restaurantes, Cafeterías y Bares; Anuario Empresarial IH del Turismo y de la Hostelería, 1998, que a su vez utilizan datos elaborados por la Consultora Gira o por Catering Service.

Lógicamente esos porcentajes no se corresponden con la actividad desarrollada por las empresas de restauración para colectividades, que participan en distinta proporción en cada uno de los segmentos, por ejemplo el mercado de los comedores de empresa está mayoritariamente en manos de los *caterings* (61%), siendo bastante más baja la participación de los mismos en la enseñanza (39%) o en los hospitales (32%).

Refiriéndonos ya exclusivamente a las empresas de restauración para colectividades, las ventas de las principales sociedades de restauración colectiva que operaban en España en 1996, eran:

CUADRO Nº 34
VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE
RESTAURACIÓN PARA COLECTIVIDADES (*)

<i>Sociedades</i>	<i>Ventas</i> <i>(en millones de pesetas)</i>	<i>Nº de comidas servidas</i> <i>(en miles)</i>
Eurest Colectividades	10.710	18.310
Aramark	8.923	21.455
Coemco-Sodexho	8.350	19.960
Grupo Seruni3n	6.800	17.785
Socersa (Grupo Eurest)	5.676	10.410
G.R. Servicios Hoteleros	4.050	15.330
Osesa	2.592	6.549
Vanyera	2.300	5.260

FUENTE: *Catering Service*

(*) Algunas de estas sociedades también operan en otras formas de restauración por lo que su cifra total de negocios es superior.

Entre las empresas pertenecientes a este sector se observa una creciente concentración, estando el mercado en manos de unas pocas empresas, la mayoría de carácter multinacional, encabezadas por Eurest Colectividades, perteneciente a la multinacional *Compass Group*, que ha absorbido recientemente a Socersa. El primer grupo español que aparece en el cuadro nº 34 es Seruni3n. La situación descrita no sólo se da en el mercado español, sino que es el patr3n de todo el mundo.

Una característica básica del sector es la fuerte competencia en materia de precios, lo que hace muy difícil la entrada en el mismo, aunque esporádicamente entran en el mercado pequeñas empresas que operan al margen de la ley, compitiendo deslealmente y ofreciendo productos a muy bajo precio, muchas veces de mala calidad y elaboradas con escasas condiciones higiénico-sanitarias.

Según opinión del sector, la fuerte competencia en precios se acentúa en el sector público, ya que la Ley de Contratos con el Estado ha acabado convirtiendo los concursos públicos en una mera subasta, a la baja en el caso de pagar los servicios, o al alza de mediar cánones e inversiones; lo que unido a la falta de transparencia de la Administración para aportar datos relevantes para la correcta evaluación del negocio, así como la insuficiente información sobre los criterios de evaluación, está favoreciendo la entrada de aventureros que, aparte de enturbiar el mercado, crean una mala imagen profesional del sector⁹³.

La reducción de precios junto con el aumento de los costes, por la necesidad de contar con personal cada vez más cualificado y la incorporación de nueva tecnología, ha tenido como consecuencia una importante reducción de los márgenes.

Las nuevas tecnologías que se están incorporando son: la técnica del vacío, la refrigeración con célula rápida, las cocinas centrales, así como una adecuada planificación logística, que mejorarán la calidad de los productos y la rentabilidad del sector.

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de las principales empresas del sector es el siguiente:

⁹³ FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE RESTAURANTES, CAFETERÍAS Y BARES (FERCB): *Los sectores de la restauración en 1997*. Madrid, septiembre de 1998, apdo. 5.2.

CUADRO Nº 35
ESTRUCTURA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y
GANANCIAS DE LAS EMPRESAS DE RESTAURACIÓN
PARA COLECTIVIDADES
(% sobre el valor de la producción)

VALOR DE LA PRODUCCIÓN	100,0
- Costes externos	(50,9)
= VALOR AÑADIDO	49,1
- Gastos de personal	(44,3)
- Amortizaciones y provisiones	(3,7)
= EXCEDENTE BRUTO EXPLOTACIÓN	1,1

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la FERCB.

De cara al futuro, estas empresas se plantean el dilema de elegir entre especialización o diversificación, las grandes se están inclinando por la diversificación, ampliando sus actividades o otras colaterales (limpieza, lavandería, mantenimiento...), en lo que denominan gestión integral del servicio. Pero también existen multinacionales especializadas.

Y como ya hemos comentado en repetidas ocasiones, la creciente externalización de servicios que se está produciendo en todos los sectores, puede ser un fenómeno dinamizador para las empresas de restauración para colectivos; aparte de los nuevos segmentos del mercado que están apareciendo como son: la atención domiciliaria, las residencias de la tercera edad y los jurados y tribunales.

4.4. El subsector de cafeterías y bares

Aunque tratemos a estos establecimientos de forma conjunta, administrativamente existe diferenciación entre las cafeterías y los bares, estando marcados los servicios que pueden prestar cada uno de ellos, y las instalaciones con que deben contar.

Las cafeterías son aquellos establecimientos mercantiles que además de servir al público, mediante precio, helados, batidos, refrescos, infusiones y bebidas en general, principalmente en la barra o mostrador, pueden servir platos fríos y calientes, simples o combinados, confeccionados de ordinario a la plancha para refrigerio rápido. En esta categoría también se incluyen cervecerías y similares.

En el ámbito estatal, están reguladas por la Orden de 18 de marzo de 1965 (modificada parcialmente por la Orden de 28 de junio de 1978) que las clasifica en tres categorías: especial, 1ª y 2ª, si bien esta legislación se ha visto afectada por las transferencias a las Comunidades Autónomas que tienen legislación propia.

Se distinguen de los restaurantes en que en éstos las comidas son más elaboradas y están pensados para ser servidos en una mesa.

El subsector cafeterías, como todo el sector de la hostelería ha experimentado un importante crecimiento en las últimas décadas. La razón del crecimiento está, según los expertos⁹⁴, en su mayor capacidad de adaptación al ritmo de vida actual donde se dedica menos tiempo a comer y se demanda rapidez en el servicio. El crecimiento global durante el período 1975-1997 ha

⁹⁴ *Ibidem*, apdo. 1.7.

lado del 159% con una tasa interanual de crecimiento del 4,4%, cifra que demuestra el dinamismo del sector (véase cuadro nº 36).

CUADRO Nº 36
EVOLUCIÓN DEL SECTOR CAFETERÍAS

<i>Años</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Capacidad</i>	<i>Dimensión media</i>
1975	4.945	339.005	68,6
1980	6.487	421.156	64,9
1985	8.523	557.801	65,4
1987	9.969	606.852	62,6
1995	12.094	725.640	60,0
1997	12.787	787.684	60,9

FUENTE: Secretaría General de Turismo y Federación Española de Cafeterías y Bares.

La Orden de 18 de marzo de 1965 referida a las cafeterías, incomprensiblemente se olvidó de otros establecimientos muy parecidos: los bares, cafés, salas de fiesta, *clubs* y similares. Años después, otra Orden, la de 14 de junio de 1970 resolvió el problema asimilándolos a los restaurantes y aplicándoles la normativa de 17 de marzo de 1965.

Los bares son establecimientos que disponen de barra y, en algunos casos, de servicio de mesa para proporcionar al público, mediante precio, bebidas acompañadas o no de tapas para aperitivos, y bocadillos fríos o calientes, para ser consumidos en el mismo local.

El grupo de los bares está caracterizado por su gran heterogeneidad, pues lo integran establecimientos como: bares, cafés, *clubs*, las antiguas tabernas y otros establecimientos con distintas denominaciones según la región donde se ubiquen. Es el grupo hostelero que cuenta con un mayor número de establecimientos, generalmente pequeñas empresas atendidas en su mayoría por el dueño y su familia; y es el grupo que presenta mayor dificultad en su

valoración estadística, pues ha desaparecido la obligatoriedad del censo, con lo cual los datos disponibles proceden de estimaciones más o menos fiables (véase cuadro 37).

**CUADRO Nº 37
CAFÉS Y BARES**

<i>Años</i>	<i>Nº Establecimientos</i>
1975	129.627
1980	136.810
1985	149.600
1990	185.177
1995	213.987
1997	229.215

FUENTE: Federación Española de Restaurantes,
Cafeterías y Bares

CAPÍTULO SEGUNDO

LA NORMALIZACIÓN CONTABLE

(Una necesidad para el sector de la hostelería)

1. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE

Nos parece imprescindible realizar una descripción, aunque sea breve, de la normalización contable, puesto que el fin último de este trabajo es proponer la normalización contable de un sector concreto, el de hostelería.

Hasta hace relativamente poco tiempo, el sector hostelería ha estado formado por pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas familiares, que no necesitaban de la información contable para saber lo que estaba ocurriendo en su negocio; pero el crecimiento, concentración y salida a Bolsa de las empresas del sector ha incrementado de forma importante los posibles usuarios y por tanto la necesidad de elaborar una información normalizada, al mismo tiempo que adaptada a los problemas específicos de estas empresas.

Partiendo de que la contabilidad es un sistema que informa de la actividad económico-financiera de las empresas, no existiendo un desarrollo económico equilibrado sin la transparencia de las transacciones empresariales, y teniendo en cuenta la no coincidencia entre los que elaboran la información contable y los usuarios de la misma. Se hace necesario que dicha información utilice un lenguaje común, además de incorporar ciertas garantías en el proceso de elaboración de la información en defensa de los intereses de los usuarios.

Pues bien, normalizar la contabilidad significa implantar un lenguaje común con el fin de facilitar las comunicaciones entre las personas que intervienen en el proceso contable. La normalización da lugar a la creación de un modelo contable general que unifica conceptos, criterios de elaboración y presentación y permite distintos usos dependiendo de quienes sean sus receptores.

Tal como afirma Rivero Torre⁹⁵: *la normalización aparece como una condición a cumplir por un modelo contable.*

Este modelo contable normalizado, además de representar la realidad de la empresa de cara al exterior, debe ser útil a la propia empresa como instrumento para la planificación y el control de la gestión; es esta la opinión mantenida por numerosos autores que se han pronunciado al respecto⁹⁶.

Con la normalización se consiguen documentos comprensibles y homogéneos gracias a la utilización de una terminología equivalente, que informan de las relaciones financieras de la empresa con sus partícipes, acreedores y otros agentes económicos; permitiendo la comparación entre empresas o en distintos momentos de la vida de la empresa.

Todas estas características de la normalización contable, que hemos subrayado, son utilizadas por distintos autores cuando se manifiestan sobre la normalización de la contabilidad.

Para Norverto Laborda: *La normalización contable favorece la comprensión de la información contable, al establecer unos modelos de cuentas anuales elaborados según normas de general aceptación para los*

⁹⁵ RIVERO TORRE, Pedro: *Contabilidad y normalización*. La Contabilidad en España en la segunda mitad del siglo XX, Técnica Contable, Madrid 1989, p. 267.

⁹⁶ Aunque el establecimiento de normas contables puede estar referido tanto al ámbito externo como al interno; es en la información contable externa donde la normalización ha alcanzado mayor desarrollo, puesto que los usuarios externos, al no intervenir en la elaboración de la información, están más desprotegidos que los internos, que obtienen la información de primera mano. A este respecto puede verse: MONTESINOS JULVE, V.: *Algunas reflexiones sobre la fundamentación teórica de la normalización contable*, Estudios Monográficos de Contabilidad y Economía de la Empresa, ICE, Madrid, 1980, pp. 795-806 y MALLO RODRÍGUEZ, C.: *La contabilidad analítica versus normalización contable*, en Homenaje a C. Cubillo, ICAC, 1997, pp. 403-422.

usuarios, fijando aclaraciones sobre el funcionamiento de determinadas partidas y facilitando toda la información adicional necesaria⁹⁷.

Sánchez Fernández de Valderrama indica que: *La normalización persigue unificar criterios, identificar problemas, elaborar terminologías equivalentes; en resumen armonizar la información que producen los sujetos económicos en orden a que ésta sea relevante, comprensible, comparable, dado que en muchas ocasiones es divergente por problemas de comunicación entre los mismos*⁹⁸.

O como afirman Urías y Gutiérrez: *La normalización contable hace referencia al conjunto de normas y principios a los que debe ajustarse el modelo contable para conseguir una homogeneidad que permita las comparaciones tanto en el tiempo como en el espacio*⁹⁹.

Un poco más amplio es el concepto de normalización que dio Brunnet, uno de los primeros autores en profundizar sobre el tema en Europa: *La normalización contable consiste en la unificación de reglas más o menos complejas, aplicadas - bien voluntariamente o en virtud de disposiciones legales o contractuales- para conjuntar empresas relacionadas por una misma actividad o administración, sobre bases uniformes, de su contabilidad, del cálculo de sus precios de venta o la presentación de sus resultados financieros o técnicos, en orden de permitir la comparación o facilitar el estudio de su control, en beneficio de la empresa, de la profesión o de la nación*¹⁰⁰.

⁹⁷ NORVERTO LABORDA, M.C.: *Proyecto docente*, Madrid, 1995, p. 368.

⁹⁸ SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1989, p. 23.

⁹⁹ URÍAS, J. y GUTIÉRREZ, G.: *Contabilidad - Introducción*, Unidad Didáctica nº 1, tema VI, UNED, Madrid, 1980, p. 11.

¹⁰⁰ BRUNET, A.: *La normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la nation*, Dunod, París, 1951, p. 9.

En fin, todas estas definiciones convergen hacia la creación de un modelo contable general y homogéneo que permita la comparabilidad de la información financiera de las empresas en el tiempo y en el espacio.

La comprensibilidad, homogeneidad, comparabilidad, etc., de que venimos hablando, no deben suponer que la normalización contable constituya un reglamento rígido de normas de obligado cumplimiento, sino que debe tener la suficiente flexibilidad en sus propuestas como para adaptarse a distintas situaciones, usuarios o sectores que es lo que nosotros pretendemos. Luego la normalización estará formada por un conjunto de reglas generales, susceptibles de posibles adaptaciones a casos particulares.

En este sentido se pronuncia Rivero Romero, cuando indica¹⁰¹:

La lógica unificación de criterios no ha de traducirse en uniformidad rígida, sino que dicho modelo ha de poseer la amplitud y flexibilidad necesarias para introducir en el mismo las variaciones y adaptaciones que las unidades económicas, las circunstancias y los avances teóricos y prácticos de la contabilidad exijan.

El término normalización puede considerarse sinónimo de regulación, en cuanto supone una actividad institucionalizada y organizada; así es entendida por Túa y Larriba, que la definen como¹⁰²:

Una actividad reglada y organizada que, mediante la elaboración y emisión de normas contables, tiende a la consecución de comportamientos homogéneos en la confección de la información financiera, suministrando, al mismo tiempo, a los usuarios de la misma,

¹⁰¹ RIVERO ROMERO, J.: *Contabilidad financiera*, Trivium, Madrid, 1990, p. 547.

¹⁰² TÚA PEREDA, J. y LARRIBA DÍAZ, J.L.: *Contabilidad de entidades de depósitos*, Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, Madrid, 1986, p. 33.

un marco de referencia de los criterios a partir de los que ha sido elaborada, y a los expertos que han de auditarla, un catálogo de las prácticas más recomendables en cada posible situación.

Después de analizar todas estas definiciones, muchas de las cuales llevan implícito el objetivo principal de la normalización, concluimos en que éste es buscar la utilidad de la información para la dirección de la empresa y para todos aquellos que tienen un interés legítimo en la misma, de cara a la toma de decisiones. Este objetivo genérico se puede concretar en otros más específicos, que de acuerdo con Cañibano, López Combarros y Túa, serían¹⁰³:

- Orientar a los expertos contables en cuanto a la forma de confeccionar los estados financieros.
- Suministrar al usuario una guía de los criterios con que se ha confeccionado la información que recibe.
- Guiar al auditor en su tarea de revisión facilitándole un importante punto de referencia con el cual contrastar la fiabilidad de aquellos.

A esta relación de objetivos podríamos añadir algunos más expuestos por Rivero Torre¹⁰⁴, entre los que estarían:

- Aumentar la eficiencia de la contabilidad como instrumento básico para una gestión racional.
- Lograr que los documentos contables sean un eficaz medio de información en las relaciones financieras entre la empresa, sus

¹⁰³ CAÑIBANO CALVO, L., LÓPEZ COMBARROS, J.L. y TÚA PEREDA, J.: *Naturaleza y filosofía de los principios contables*, Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 47, 1985, p. 308.

¹⁰⁴ RIVERO TORRE, P. *Contabilidad y normalización...*, op. cit., p. 267.

participes, acreedores y público en general. Y, por otra parte, lograr también que tales documentos resulten comparables, referida esta comparación tanto a diferentes empresas como a momentos distintos de la misma empresa.

- Racionalizar y unificar los métodos contables de determinados costes para poder:
 - a) Medir correctamente los resultados,
 - b) Señalar los precios de venta remuneradores y
 - c) Eliminar una concurrencia basada en la ignorancia o en la arbitrariedad.
- Hacer que la contabilidad pueda servir de base en las relaciones de la empresa con su personal para establecer sistemas de remuneración, incentivos, participación de resultados, etc.

Y por último, otro de los autores antes citado, Brunnet¹⁰⁵, considera que los objetivos de la normalización contable pueden ser clasificados en tres categorías:

1ª La terminología explicativa:

- Titulación de las cuentas.
- Contenido de cada cuenta.
- Clasificación y agrupación de las cuentas.

2ª Las reglas de valoración y cálculo:

- Reglas para valorar los diversos elementos del activo y del pasivo.
- Tratamiento para la obtención y cálculo del resultado y

¹⁰⁵ BRUNET, A.: *La normalisation comptable...*, op. cit., pp. 10 y ss.

- Cierre del ejercicio

3ª La forma y presentación de los estados contables:

- Estructuras de los documentos externos (balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias).

Más que objetivos de la normalización contable en general, son la descripción del contenido de un plan de cuentas, y normalización y planificación, aunque estrechamente relacionadas no son conceptos idénticos, la planificación contable es una de las posibles manifestaciones de la normalización, pero no la única. La normalización no tiene por qué manifestarse necesariamente con una titulación y codificación de las cuentas, aunque en el caso español, sea este el modelo de normalización por el que se ha optado.

Para el buen funcionamiento de un sistema contable normalizado son indispensables unas condiciones mínimas, que siguiendo a Milot¹⁰⁶, serían:

- Que las normas estén jerarquizadas, quedando muy claro lo que es obligatorio y lo que no lo es.
- El campo de aplicación debe estar definido de forma clara, porque existen normas aplicables sólo a ciertas entidades.
- Cuando las normas contables estén dispersas en varios textos, debe existir un documento único, o un grupo de documentos homogéneos, que recojan los principios básicos y las normas generales. Este documento único puede ser un texto obligatorio, por ejemplo un plan contable nacional, o una construcción conceptual.

¹⁰⁶ MILOT, J.P.: *Evolución de la normalización contable en Francia*, en Homenaje a Carlos Cubillo, ICAC, 1997, p. 34.

- Y por último es conveniente que el sistema sea controlado por una institución u organismo, público o privado, que vele por la correcta adecuación entre las normas emitidas y las necesidades de los usuarios.

2. VENTAJAS DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE

Son muchas las ventajas que proporciona la normalización contable a los distintos estamentos, alguna de ellas ya implícitas en las definiciones dadas, entre las que destacamos las siguientes¹⁰⁷:

1) *Para la dirección de la empresa:*

- Homogeneiza los datos de distintos ejercicios permitiendo su comparabilidad.
- Uniformiza criterios y formas de presentación, lo que facilita su tratamiento informático, mejorando además su comprensión.
- Facilita la elaboración de cuentas consolidadas en los grupos de empresas.
- Simplifica la elaboración de auditorías tanto internas como externas.
- Facilita las fusiones y absorciones de empresas¹⁰⁸.

2) *Para la administración pública:*

- La homogeneidad y comparabilidad de la información suministrada por las empresas, permite obtener agregados homogéneos a escala sectorial, nacional, local, etc., sustituyendo las estimaciones por métodos de cálculo y agregación racionales que operen con cifras reales.

¹⁰⁷ Para la enumeración de las ventajas que proporciona la normalización contable, hemos seguido las líneas marcadas por: LAUZEL, P.: *Normalización, racionalización, guías contables* (tomo II del Plan General de Contabilidad de Francia), Compi, Madrid, 1966, pp. 22-26; RIPOLL FELIÚ, Vicente (coordinador) y otros: *Introducción a la contabilidad de gestión*. McGraw-Hill, Madrid, 1993, p. 7 y BLANCO SCHULER, A.: *La normalización contable como instrumento del desarrollo económico*, Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 34, 1981, pp. 110-112.

¹⁰⁸ No opinamos sobre si este tipo de operaciones son buenas o malas, simplemente constatamos el hecho de que la normalización contable las favorece, al introducir claridad en la información financiera de las empresas que intervienen.

- La contabilidad normalizada contribuye a una gestión tributaria más racional y equitativa, disminuyendo las posibilidades de fraude fiscal y facilitando la labor de inspección fiscal.
- Por otro lado, hoy se hace necesaria la existencia de una contabilidad normalizada para el sector público, dada la importancia de este sector y la mayor transparencia en la gestión que reclama la sociedad.

3) *Para terceros relacionados con la empresa:*

La mayor fiabilidad que la normalización proporciona a la información contable suministrada por las empresas, permite que accionistas, acreedores, proveedores, clientes y cualquier otra persona con intereses legítimos en la empresa, tomen decisiones económicas con toda garantía.

4) *Para trabajadores y sindicatos:*

La normalización facilita la comprensión de la información contable a todos los usuarios, entre ellos a los trabajadores, contribuyendo a la defensa de sus intereses legítimos en la empresa y convirtiéndose en un instrumento importante en la negociación de convenios colectivos, en el cálculo de las participaciones en los beneficios, incentivos a la productividad, o en situaciones anormales como son los casos de expedientes de regulación de empleo, suspensiones de pago u otros análogos.

5) *Para las bolsas de valores:*

La exigencia de transparencia y trato igualitario a todos los accionistas, sólo se consigue si la información contable que reciben las bolsas de valores, de las distintas empresas, es homogénea. De hecho, en casi todos los países se exige la normalización de la información financiera para las empresas que

cotizan en Bolsa. En este sentido, la Federación Internacional de Bolsas de Valores recomienda a todos sus miembros que respeten las normas del IASC (*International Accounting Standards Committee* - Comité Internacional de Normas Contables -). También conviene destacar la importancia que en algunos países tienen las comisiones de vigilancia del mercado de valores, que velan por el cumplimiento de unas normas mínimas en la elaboración de la información financiera, tal es el caso de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en España o la *Security Exchange Commission* (SEC) norteamericana.

3. CRÍTICAS A LA NORMALIZACIÓN CONTABLE

A pesar de todas las ventajas de la normalización que hemos venido exponiendo, también suscita objeciones, tanto por parte de la empresa como de los profesionales de la contabilidad¹⁰⁹.

Los principales argumentos que se han esgrimido contra la normalización son:

1) *Exceso de rigidez*

Es uno de los mayores inconvenientes atribuidos a la normalización contable. Los rígidos esquemas que, según sus detractores, supone una normalización con carácter general no pueden dar cabida a las múltiples particularidades jurídicas y económicas, a la diversidad de actividades, estructuras y modos de organización que pueden tener las empresas. Una excesiva rigidez puede llevar a sustituir uniformidad por relevancia, con la consiguiente distorsión del resultado.

Esta objeción queda ampliamente superada por una normalización flexible donde, manteniendo un marco general de objetivos y principios, se dé cabida a posibles adaptaciones sectoriales.

2) *Divulgación innecesaria de información interna de la empresa*

La normalización puede perjudicar la posición competitiva de la empresa, facilitando la acción de la competencia y atentando contra el secreto de los negocios. A este respecto, hay que hacer notar que la

¹⁰⁹ Puede verse al respecto: RIVERO TORRE, P. *Contabilidad y normalización...*, op. cit., pp. 269-270.

normalización por sí misma no implica mayor publicidad de la información contable, aunque en aras de la transparencia, se hace necesaria la divulgación, y resulta obvio que la publicidad de la información contable carecería de interés si no estuviera elaborada con criterios uniformes.

3) *Intervencionismo fiscal y económico del Estado*

El mayor o menor intervencionismo del Estado es independiente de la normalización contable, es más, puede que esta última haga más racional, ponderado e equitativo el reparto de la carga fiscal que tienen que soportar las empresas.

4) *Encarecimiento de la información*

Esta crítica hace referencia al coste que implica la puesta en práctica de la normalización contable, costes que son evidentes, pero el ahorro que a la larga supone el tratamiento informático de la información contable, compensa con creces esos costes iniciales.

5) *Favorece la creación de monopolios*

Hay quien opina que la normalización contable, al unificar procedimientos de cálculo ayuda a la formación de monopolios, restringiendo la libre competencia. Pero el orden en que se producen los hechos es justo al revés, los monopolios tienden a unificar procedimientos contables, pero no a la inversa.

6) *Supone un obstáculo al desarrollo de la doctrina y técnica contable*

Son varios los autores, entre ellos Hendriksen¹¹⁰, que afirman que la uniformidad que implica la normalización contable traerá consigo una paralización de la iniciativa investigadora en materia contable, al imponer una aplicación estándar de normas preestablecidas. Parece que los hechos contradicen esta afirmación, ya que, en general, la normalización contable ha introducido racionalidad y rigor en la práctica contable, como lo demuestra los múltiples artículos, trabajos y discusiones científicas que han precedido a la aprobación de cualquier norma contable.

Además de las críticas anteriores, la normalización contable ha tenido no pocos obstáculos en su camino:

- Por parte de la empresa, siempre reticente a aplicar normas cuando éstas no son acordes con los objetivos de la gerencia.
- Los inevitables efectos económicos de las normas contables, y
- La diversidad de sistemas contables existentes, con objetivos y criterios no siempre coincidentes.

No se pueden negar los efectos económicos, puesto que la norma contable no es neutral, pero estos efectos podrían reconducirse para alcanzar determinados objetivos macroeconómicos en beneficio de la sociedad en su conjunto.

Para terminar con estos dos epígrafes dedicados a las ventajas e inconvenientes a la normalización, concluimos en que el problema de fondo radica en la búsqueda del difícil equilibrio entre comparabilidad/uniformidad y flexibilidad a la hora de elaborar la información contable.

¹¹⁰ HENDRIKSEN, E.: *Teoría de la Contabilidad*, UTEHA, México, 1974, p. 48.

4. MODELOS DE NORMALIZACIÓN CONTABLE

La emisión de normas contables no ha sido uniforme ni a lo largo del tiempo ni en los distintos países, sino que son varios los modelos de normalización que existen, siempre influenciados por el entorno económico y sociocultural de cada país.

No hay una única manera de emitir normas. Unas veces la normalización ha estado promovida por la iniciativa privada y otras de la pública; en ocasiones se ha aplicado con carácter general a todas las empresas y en otras no; hay quien opina que las normas deben ser simples recomendaciones de aceptación voluntaria, y quien dice que deben imponerse mediante una disposición legal; sin olvidar la posición intermedia, de los partidarios de que no sea obligatoria, pero que se incentive a las empresas que las aplican mediante ciertas ventajas.

Ordenando las formas más frecuentes de emitir normas contables nos encontramos con los siguientes modelos de normalización:

1) *En atención a su origen:*

a) Normalización privada:

La emisión de normas contables parte de organizaciones o asociaciones profesionales y grupos de empresas. Se trata de una normalización flexible sobre temas concretos y suele tener carácter de recomendación.

La normalización contable privada, se caracteriza por¹¹¹:

- Un escaso nivel de detalle de la legislación mercantil, basada a su vez en un sistema jurídico flexible que tiende más al establecimiento de objetivos que a la regulación prolífica.
- La actividad reguladora está encomendada a asociaciones profesionales cuya coercitividad descansa en el prestigio de la profesión.
- Existencia de numerosos pronunciamientos, sobre temas concretos, con predominio de aspectos sustanciales de la práctica contable.

Esta forma de normalización es propia de los países anglosajones y sus áreas de influencia, que cuentan con una legislación mercantil concisa y flexible, y donde por tradición anteponen el fondo sobre la forma, despreocupándose de la terminología de las cuentas o de los formatos de presentación de los estados contables.

Las normas no son imposiciones sino simples recomendaciones, pero el prestigio de los organismos que las dictan y su aceptación generalizada, ha hecho que en muchas ocasiones sean reconocidas y controladas por organismos públicos. Este es el caso de los Estados Unidos, donde las normas del *Financial Accounting Standards Board (FASB)* son exigidas por la *Security Exchange Commission (SEC)* en la presentación de los estados contables.

En el Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda, o incluso en Canadá, el intervencionismo gubernamental ha sido menor.

35. ¹¹¹ TÚA PEREDA, J. y LARRIBA DÍAZ, J.L.: *Contabilidad de entidades...*, op. cit., p.

En el capítulo tercero exponemos un claro ejemplo de este modelo de normalización: el norteamericano sistema uniforme de contabilidad para la industria del alojamiento (*Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*).

b) Normalización pública:

Esta modalidad de normalización está muy influenciada por la legislación mercantil. La iniciativa en la emisión de normas parte de algún organismo público, que establece regulaciones muy extensas, auténticas guías contables omnicomprensivas, donde se presta especial atención a la denominación de las cuentas y a los formatos de los estados contables.

Es propia de los países de la Europa continental, con dos variantes, por un lado están los países cuyo principal instrumento regulador es un plan contable, es el caso de Francia, Portugal y España; y por otro, los países que establecen las normas contables a través de las leyes de sociedades, como son Alemania y Bélgica.

Las características más notables de la normalización pública son¹¹²:

- Existencia de una legislación mercantil proclive a ordenamientos detallados.
- La actividad reguladora está encomendada a instituciones gubernamentales.

¹¹² *Ibidem*, p. 35.

- Existen cuerpos reguladores omnicomprensivos, en forma de planes de cuentas, que prestan gran atención a cuestiones de forma y ordenamiento contable.

En el capítulo tercero exponemos un claro ejemplo de este modelo de normalización: el plan contable profesional francés para la industria hotelera (*Plan Comptable Professionnel de l'Industrie Hôtelière*).

En los últimos tiempos, ambos tipos de normalización están reduciendo diferencias, evolucionando ambas hacia una mayor participación pública, al mismo tiempo que se cuenta con expertos contables y no contables.

2) *Atendiendo a su obligatoriedad:*

a) Normalización obligatoria:

La norma se establece con rango de ley, siendo obligatorio su cumplimiento para todas las empresas.

b) Normalización voluntaria:

La norma se establece con carácter de recomendación.

c) Normalización incentivada:

Es una posición intermedia, donde la norma no es obligatoria, pero se incentiva a las empresas que la apliquen mediante ventajas fiscales, mercantiles o de otro tipo.

3) *Por su amplitud:*

a) Normalización generalizada:

Se establece con carácter general para todas las empresas mediante planes de cuentas.

b) Normalización parcial:

No establecida con carácter general; dentro de esta modalidad distinguimos:

- La normalización impuesta por los estatutos jurídicos de las empresas. Es un caso muy generalizado ya que la legislación mercantil suele imponer modelos y normas de elaboración obligatorias para las cuentas anuales de las sociedades.
- La normalización impuesta para aquellas sociedades que cotizan en el mercado de capitales. Es también un modelo muy extendido ya que prácticamente todos los países regulan las normas de elaboración y presentación de las cuentas anuales de las sociedades cotizadas.
- La normalización impuesta por razón de la actividad de la empresa, que aparece cuando el Estado pretende controlar determinadas actividades por considerarlas un servicio público.

4) *Teniendo en cuenta la mayor o menor flexibilidad:*

a) Normalización flexible:

Cuando la emisión de normas está abierta y éstas pueden ser modificadas con facilidad.

b) Normalización rígida:

Cuando la modificación de la norma es dificultosa porque muchas veces implica cambiar una ley.

5) *Por su ámbito de aplicación:*

- Normalización nacional
- Normalización supranacional
- Normalización internacional.

En la práctica no suele darse una modalidad pura, sino que en un mismo país se dan características de más de un modelo. Actualmente se tiende a un modelo mixto, donde se busca el mayor consenso posible a la hora de emitir una norma, sin que esto llegue a ser, como afirman algunos autores¹¹³, un mero compromiso político.

En España, por ejemplo, la normalización ha estado promovida por la iniciativa pública pero en su elaboración ha habido un amplio acuerdo con participación de organismos profesionales, del mundo académico y por supuesto de la administración pública.

¹¹³ SOLOMONS, D.: *The Politization of Accounting: The Impact of Politics on Accounting Standards*, Journal of Accountancy, 1978, p. 65 y BELKAOUI, A.: *Accounting Theory*, New York, 1985, p. 44-46.

5. LAS CONSTRUCCIONES CONCEPTUALES COMO INSTRUMENTO DE NORMALIZACIÓN CONTABLE

La teoría del marco conceptual, aunque no exenta de problemas, es considerada como una guía adecuada para elaborar normas contables, siguiendo criterios eminentemente económicos, y no necesariamente mercantiles. Se considera más necesaria en aquellos países en que la regulación contable está en manos de los profesionales cuyo único poder de convicción es la racionalidad de la norma, siendo menos necesario en los países de regulación contable pública, en que las normas contables están recogidas en una ley.

Un marco conceptual se debe caracterizar por:

- a) Ser un instrumento de la normalización contable
- b) Tratar de construir una teoría general de la contabilidad.

Hendriksen identifica una teoría contable con todo razonamiento lógico-deductivo¹¹⁴ fundamentado en un cuerpo de postulados, formulado con el objetivo de servir como marco de referencia para evaluar la práctica contable y como guía para el desarrollo de nuevas reglas y procedimientos, razón por la cual, algunos autores identifican la estructura de marco conceptual con una teoría de la contabilidad.

¹¹⁴HENDRIKSEN, E.: Establece las siguientes etapas del razonamiento deductivo: 1) La formulación de los objetivos generales o específicos de la presentación de informes financieros; 2) Una declaración de los postulados de contabilidad concernientes al medio económico, político y sociológico en que tiene que operar la contabilidad; 3) Un conjunto de constreñimientos para guiar el proceso razonador; 4) Una estructura, grupo de símbolos o marco en que las ideas puedan expresarse y resumirse; 5) El desarrollo de un juego de definiciones; 6) La formulación de principios o declaraciones generalizadas de política deducidos por el sistema de la lógica y 7) La aplicación de los principios a situaciones específicas y la institución de métodos y reglas de procedimiento.

En: *Teoría de la contabilidad*, op. cit. p. 4.

La estructura de marco conceptual seguirá un itinerario lógico-deductivo que, tomando como punto de partida la descripción de los rasgos esenciales del entorno socioeconómico, deberá contener al menos los siguientes niveles secuenciales¹¹⁵:

1. Los fundamentos conceptuales, dentro de los cuales se incluyen:
 - a) La definición de los objetivos de la información contable.
 - b) La delimitación de las características cualitativas que debe tener la información contable para cumplir con los objetivos previstos.
 - c) Las hipótesis contables básicas.

2. Los elementos operativos, que tienen en cuenta tanto los fundamentos conceptuales como la práctica; definiendo los elementos en que se instrumentaliza el proceso:
 - a) Los estados contables.
 - b) Elementos de los estados contables
 - c) Reconocimiento contable.
 - d) La medida de los elementos contables.

3. Los principios contables y las normas operativas detalladas, que constituyen el producto final de todo el modelo.

¹¹⁵Puede verse: GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual de la contabilidad financiera*, Monografía nº 17 de AECA, Madrid, 1991, p. 45; TÚA PEREDA, J.: *¿Necesitamos un marco conceptual?*, en homenaje a Carlos Cubillo, ICAC, 1997. pp. 213-250 y *Ampliar el marco conceptual de la contabilidad financiera*, boletín nº 40 de AECA, Madrid, 1996, pp.5-9; MARTÍNEZ CONESA, I.: *Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera en España: comparabilidad internacional*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), Madrid, 1996, pp. 80-81 y BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J.: *La herramienta de la normalización contable del siglo XXI: el marco conceptual en España*, ICAC, Madrid, 1997.

5.1. El entorno socio-económico

El punto de partida para la construcción de un marco conceptual, será la descripción de las hipótesis ambientales en que se desenvuelve la empresa, que marcarán los rasgos básicos del sistema contable y en última instancia los principios y reglas contables que se obtengan del proceso deductivo.

Las hipótesis ambientales no pueden ser exportadas sin más a otros países, pues son consecuencia de un entorno irrepetible y deben obtenerse a partir de un razonamiento deductivo, teniendo en cuenta que¹¹⁶:

- Se trata de postulados que deben contrastarse con la realidad, verificando su validez para describir el entorno.
- No son leyes atemporales y universales, sino que pueden variar en el tiempo y en el espacio, lo cual justifica las variaciones de las reglas contables según se modifiquen aquellos parámetros.

Opinamos, de acuerdo con autores como Hendriksen¹¹⁷ y Cañibano, Túa y López¹¹⁸, entre otros, que un sistema contable no tiene sentido ni justificación alguna sino es al servicio de un entorno económico concreto, y según escriben éstos últimos *“los rasgos o características de ese entorno condicionan las reglas contables, de manera que existe una clara correspondencia biunívoca entre reglas de un sistema contable y entorno económico en que el mismo se desenvuelve”*.

¹¹⁶Véase: LÓPEZ DÍAZ, A. y MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M.: *Contabilidad Financiera*, Editorial AC, Madrid, 1991, p. 6.

¹¹⁷HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de la contabilidad*, op. cit., p. 113.

¹¹⁸CAÑIBANO, L., TÚA, J. Y LÓPEZ COMBARROS, J.L.: *Naturaleza y filosofía de los principios contables*. Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 47, 1985, p. 301.

Aspectos tales como el sistema económico en que opera la empresa, el concepto de entidad como sujeto emisor de la información o el usuario de la misma, entre otros, condicionan las reglas finales obtenidas en este proceso lógico.

Las hipótesis de entorno han sido descritas por casi todos los pronunciamientos hechos por instituciones profesionales, por ejemplo, dentro del ámbito norteamericano, el ARS nº 1 de Moonitz¹¹⁹, de los catorce postulados que estableció, los cinco primeros eran postulados de entorno:

1. Cuantificación.
2. Intercambio.
3. Entidad.
4. Períodos de tiempo.
5. Unidad de medida

El APB nº 4¹²⁰ también enunció una serie de postulados básicos con los que pretendía describir el entorno en que se desarrolla la contabilidad, aunque es muy discutible que algunos de ellos sean realmente postulados ambientales:

1. Entidad contable.
2. Empresa en marcha.
3. Medida de los recursos económicos y de las obligaciones.
4. Períodos de tiempo.
5. Medida en términos monetarios.
6. Devengo.

¹¹⁹ MOONITZ, M.: *The Basic Postulates of Accounting*, AICPA (American Institute of Certified Public Accountants), ARS nº1, New York, 1961.

¹²⁰ AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA): *The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statement of Business Enterprises*, Accounting Principles Board, Statement nº 4, New York, 1970.

7. Precios de intercambio.
8. Aproximación.
9. Juicio.
10. Información financiera para fines generales.
11. Relación entre los estados financieros generales.
12. Forma *versus* fondo.
13. Materialidad.

Y el SFAC nº 1¹²¹ del FASB también enuncia una serie de postulados ambientales partiendo de la base de que los objetivos de la información contable están afectados por el entorno económico, legal, político y social; presentando los siguientes postulados de entorno:

1. Economía del intercambio con una base monetaria.
2. Las empresas son los principales sujetos de la actividad productiva.
3. Mercados financieros eficientes.
4. Propiedad privada de los medios de producción.
5. Mercados parcialmente intervenidos por el estado.
6. Emisión de información macroeconómica obtenida a partir de la información contable de las empresas.
7. La eficiencia en la asignación de recursos por parte de los individuos, las empresas y el estado, depende en gran medida de la información contable de las empresas.

Los postulados de entorno tratan fundamentalmente de¹²²:

¹²¹ FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB): *Objetives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Statement of Financial Accounting Concepts nº 1, Stamford (Connecticut), 1978.

¹²²Véase: LÓPEZ DÍAZ, A. y MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M.: *Contabilidad Financiera...*, op. cit. p. 9.

- Describir el entorno económico o las características del sistema económico en que se desarrolla el sistema de información contable.
- Destacar el papel de las unidades empresariales como principales sujetos de la actividad económica.
- Situar a la unidad empresarial como sujeto emisor de la información contable a que se hace referencia.
- Resaltar la importancia de la información contable empresarial, por la influencia que la misma tiene en la toma de decisiones de los diversos usuarios.

En España, el primer intento de formular un conjunto de postulados de entorno lo hizo la AECA¹²³, que considera que en nuestro país, los componentes del entorno económico son:

1. Economía de mercado

El marco económico en que se desenvuelve la empresa responde al modelo de economía de mercado, lo cual implica:

- a) Propiedad privada de los medios de producción,
- b) Decisiones económicas dispersas y
- c) Ánimo de lucro.

2. Incertidumbre

La actividad económica se realiza dentro de un ambiente de incertidumbre, ello obliga a adoptar diferentes conjeturas para la

¹²³ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): Documento nº 1 "Principios y Normas de Contabilidad en España", 1980, (revisado en 1991), pp. 21-22.

interpretación y cuantificación de los hechos económicos a fin de preservar la continuidad de la empresa.

3. Sujetos económicos

La actividad empresarial la realizan personas jurídicamente independientes, aun cuando puedan existir vínculos entre varias de ellas por razones de propiedad o de control ejercidos a través de diferentes medios. En consecuencia, pueden ser sujetos económicos las personas jurídicamente independientes, conjuntos de éstas, o bien partes de unas u otras.

4. Objetos económicos

La actividad económica se realiza a través de transacciones de objetos económicos entre los distintos sujetos. Los objetos económicos se identifican con los distintos bienes, servicios, derechos y obligaciones susceptibles de intercambio.

5. Necesidad de la información

La actividad empresarial interesa a diversos estamentos de la sociedad: Estado, propietarios del capital, administradores, acreedores, trabajadores, consumidores, etc. La adopción de decisiones por parte de cada uno de estos estamentos precisa disponer de información pertinente sobre la situación económica y financiera de las empresas. La elaboración de esta información compete a la contabilidad empresarial a través de sus métodos e instrumentos específicos.

El entorno económico definido por AECA, aunque bastante completo, queda corto si lo comparamos con la clasificación hecha por García García¹²⁴, que distingue como componentes de la realidad económica:

1. Valor económico.
2. Formas de valor económico.
3. Sujetos económicos.
4. Esferas jurídicas de control de los sujetos.
5. Operaciones económicas.
6. Hechos económicos.
7. Información económica.
8. Instituciones económicas.

Como ya comentamos, dentro de las hipótesis de entorno, merecen especial atención, y así se pronuncian diversos autores, los relacionados con:

- El sujeto contable o entidad informativa, como emisor de la información contable, y
- El usuario, como receptor de la misma.

A este respecto, Bellostas y Moneva¹²⁵ afirman que la formulación de objetivos de una estructura lógico-deductiva tiene que ir precedida de una delimitación rigurosa del usuario y de los aspectos definitorios de sus demandas de información. Y estos mismos autores, citando a Tracy, dicen que una de las primeras cuestiones a resolver en el desarrollo de conceptos doctrinales y normas contables, será la determinación del tipo de entidad que tiene que proporcionar información de carácter contable.

¹²⁴GARCÍA GARCÍA, M.: *Contabilidad General: Introducción al análisis circulatorio de la realidad económica*. ESCA, de la CECA, Madrid, 1974.

¹²⁵BELLOSTAS, A.J. y MONEVA, J.M.: *Perspectiva económica del sujeto contable en el contexto español*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* nº 80, 1994, p. 667.

De parecida opinión son Norverto Laborda y Muñoz Colomina¹²⁶, cuando afirman que el concepto de entidad constituye el primer tamiz para delimitar las transacciones que deben ser o no objeto de contabilización, y determinar cuestiones fundamentales sobre los estados contables, tales como:

- Qué información se deberá facilitar, y
- A quiénes va dirigida la información.

Dada la importancia de los conceptos de entidad informativa y usuario, vamos a tratarlos con algo más de detalle.

5.1.1. El sujeto contable o entidad informativa

Tal como hemos afirmado, una de las primeras cuestiones que debe resolverse cuando se pretende construir una estructura conceptual, es la determinación del sujeto emisor la información contable, puesto que influirá de forma decisiva en la información emitida.

El concepto de sujeto contable, en apariencia tan evidente, es uno de los temas más controvertidos de nuestra disciplina, existiendo numerosas teorías respecto al mismo. Teorías que podemos agrupar en dos categorías: las que se centran en el propietario y las que se centran en la entidad¹²⁷, a las

¹²⁶NORVERTO LABORDA, M.C. y MUÑOZ COLOMINA, C.I.: *La contabilidad como sistema de información y la norma comunitaria nº 4*. Revista Técnica Contable, Tomo XL, 1988, p. 192.

¹²⁷Sobre este tema pueden consultarse, entre otros: HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de...*, op. cit., pp. 114-117 y capítulo 17 de la misma obra; TÚA PEREDA, J.: *Principios y normas de contabilidad*, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1983, capítulo 18; GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual...*, op. cit., pp. 87-92; BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J.: *La herramienta de normalización contable del siglo XXI: el marco conceptual en España*, ICAC, Madrid, 1997, pp. 55-110; BELLOSTAS, A.J. y MONEVA, S.M.: *Perspectivas económicas...*, op. cit., pp. 675-707 y BERNABÉU SÁNCHEZ, D. y NORVERTO LABORDA, M.C.: *Algunas consideraciones en torno al principio de entidad*, Revista Actualidad Financiera nº 14, 1996, pp. 1213-1219.

algunos autores añaden una tercera, la teoría del fondo, que otros incluyen dentro de las teorías de la entidad.

Las *teorías del propietario* se basan en que el sujeto contable se centra en el propietario de la entidad, que como tal, apenas tiene significado, sino como una prolongación de sus dueños, que son los que poseen el activo, y están obligados por los pasivos, siendo el capital líquido el valor neto del negocio para sus propietarios.

Se informa sobre la empresa tal y como la conciben sus propietarios, de tal forma que el balance de situación se convierte en un estado que informa de la posición financiera de los accionistas, siendo la identidad básica del balance:

$$\text{Activo} - \text{Pasivo} = \text{Capital líquido}$$

El capital líquido del propietario es el centro de interés de la contabilidad. Los cambios que se produzcan como consecuencia de la actividad económica de la empresa, serían variaciones del activo o del pasivo, siendo las cuentas de resultados divisionarias del capital líquido, de manera que los ingresos son incrementos de la riqueza de sus dueños y los gastos disminuciones de la misma.

El beneficio global no es de la entidad, sino de los socios, y por tanto, los dividendos serían meras transferencias de capital a sus legítimos dueños, que reciben algo que les corresponde pero que se había acumulado en la empresa.

Entre las teorías del propietario, existen variantes como son: la teoría del propietario de Canning, la teoría del interés residual o la teoría de la óptica gerencial.

La práctica de la contabilidad en nuestro entorno está basada en las teorías del propietario, lo que ha situado a los accionistas en una posición de superioridad respecto al resto de los usuarios.

Las teorías que toman como centro de atención a la **entidad**, marcan la evolución de la contabilidad al servicio de la empresa y la conciben como un ente independiente de sus propietarios que opera a favor de todos los agentes que participan en ella¹²⁸: socios, acreedores e incluso gerencia. Esta teoría subraya la separación entre propiedad y empresa, el concepto de propietario se sustituye por el de partícipes, es decir, todos aquellos que confían sus fondos a la empresa.

Por entidad contable entendemos a la unidad económica de decisión que tiene control sobre los recursos, acepta responsabilidades de contraer y cumplir compromisos y realiza una actividad económica. De acuerdo con esta definición¹²⁹, la entidad puede ser una empresa individual, una sociedad, un grupo de sociedades, tanto si tienen ánimo de lucro como si no lo tiene, y tanto se es una empresa privada o un organismo público.

El concepto de entidad se basa en la propia naturaleza de la sociedad anónima, en que la propiedad legal de los activos no corresponde a los accionistas, sino a la sociedad, y los accionistas no responden de las deudas sociales y ni su vinculación a la sociedad es permanente.

¹²⁸BERNABÉU SÁNCHEZ, D. y NORVERTO LABORDA, M.C.: *Algunas consideraciones...*, op. cit., p. 1213.

¹²⁹La definición esta tomada en parte de HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de la contabilidad*, op. cit., p. 115.

Aunque Fernández Pirla¹³⁰ y Rivero Romero¹³¹, le encuentran un origen anterior. Para ellos, la separación entre propietario y empresa, en que se basan las teorías de la entidad, está ya latente en el postulado fundamental de la partida doble, y por eso puede considerarse al capital como un pasivo más, que recoge la obligación de la empresa frente a los propietarios.

Por su parte, Bernabéu Sánchez¹³² señala que esta teoría tiene dos funciones:

- a) Delimitar la unidad económica o sujeto contable, y
- b) Proteger los intereses de todos los usuarios de la información contable.

Particularmente, estamos mucho más próximos al concepto de entidad informativa en sentido económico, sin vínculos con la legislación mercantil, pese a que la doctrina contable española está más próxima a criterios jurídico-mercantiles que a criterios económicos.

Las teorías de la entidad tomarán como identidad básica del balance:

$$\text{Activo} = \text{Participaciones}$$

El beneficio corresponde a la entidad, en tanto no se acuerde su reparto, obteniéndose como diferencia entre los ingresos y los gastos, que no se identifican necesariamente con incrementos/disminuciones de activos y

¹³⁰FERNÁNDEZ PIRLA, J.M.: *Teoría económica de la contabilidad*, ICE, 10ª edición, Madrid, 1983, pp. 109 y 147.

¹³¹RIVERO ROMERO, J.: *Contabilidad financiera*, op. cit., p. 110.

¹³²BERNABÉU SÁNCHEZ, D.: *Contabilidad de la inflación*, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1984, p. 84.

pasivos. El derecho de los accionistas a recibir dividendos, lo tienen por ser poseedores de participaciones, no como dueños del activo.

Cuando se acuerde el reparto del beneficio, se distribuirá entre todos los partícipes, tanto de recursos propios como ajenos, por tanto, intereses y dividendos tienen una categoría similar.

El concepto de entidad es una cuestión previa a la definición de cualquier principio, por eso se suele incluir entre los postulados de entorno, o entre los conceptos o hipótesis básicas de la contabilidad, aunque Norverto Laborda y Bernabéu Sánchez¹³³ lo consideran como un principio contable.

Entre las teorías que se centran en la entidad también existen variantes como son: la teoría de la entidad propiamente, la teoría del fondo, la teoría del interés del propio sujeto contable y el sujeto contable como entidad social.

5.1.2. Los usuarios de la información contable

Continuando con las hipótesis de partida del marco conceptual, pasamos a delimitar el concepto de usuario¹³⁴, puesto que de acuerdo con el fin utilitarista de la contabilidad, la información contable tiene como objetivo básico satisfacer las necesidades de los usuarios de la misma, siendo éstos, aquellas personas que necesiten información de naturaleza económica sobre las operaciones de la entidad y que tienen un derecho de acceso a la misma.

¹³³BERNABÉU SÁNCHEZ, D. y NORVERTO LABORDA, M.C.: *Algunas consideraciones...*, op. cit., pp. 1213-1219.

¹³⁴Puede verse: BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J.: *La herramienta de normalización...*, op. cit. pp. 111-178.

Cabría ahora preguntarse quienes son estas personas con derecho de acceso a la información y cuales son sus necesidades. La respuesta a estas preguntas ha sido diferente según cuales fueran los organismos que respondían porque siempre ha estado condicionada por el entorno en que la empresa desarrollaba su actividad.

Históricamente el concepto de usuario ha sufrido una gran evolución y ampliación sobre todo a partir de la década de los sesenta con la concepción utilitarista de la contabilidad. Tomando como base los estudios de Mattessich, Túa Pereda¹³⁵ desarrolla un interesante estudio sobre la evolución del concepto de usuario en las sucesivas declaraciones de la *American Accounting Association (AAA)*, desde las primeras declaraciones en 1936 en que los destinatarios de la información contable eran sólo inversores y acreedores; pasando por la declaración de 1941 en que ya se cita a algunos más (directivos, inversores, miembros de cuerpos profesionales reguladores y público en general), y que fueron aumentando en la declaración de 1948, en que ya se habla de "todos cuantos tengan interés en la unidad económica"; hasta las declaraciones de 1957 y 1966, donde además de incluir a los usuarios citados en la declaración anterior, considera como uno de los fines de la contabilidad "facilitar las funciones y controles sociales", afirmación en la que subyace una concepción social de la contabilidad, y por tanto, usuarios podrían ser toda la colectividad globalmente considerada.

Un estudio similar, respecto a la evolución del concepto de usuario, realiza Hendriksen¹³⁶ también comparando las distintas declaraciones de la AAA.

¹³⁵TÚA PEREDA, J.: *Evolución del concepto de contabilidad a través de sus definiciones*, artículo incluido en "XXV años de contabilidad universitaria en España" ICAC, Madrid, 1988, pp. 894-956 y *Algunas implicaciones del paradigma de la utilidad en la disciplina contable*, Revista Técnica Contable, Tomo XLI, Madrid 1989, pp. 265-269.

¹³⁶HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de la contabilidad*, op. cit. pp. 94-95.

El FASB en el ya citado SFAC nº 1¹³⁷, aunque no incluye el concepto de usuario entre los postulados de entorno, también realiza una muy amplia enumeración de usuarios, pero la declaración se queda en puro formalismo, porque de todos es conocido que el marco conceptual norteamericano, desde el informe Trueblood hasta el SFAC nº1, no comparte la consideración social de la contabilidad, que estábamos comentando, y en la práctica se centra en la defensa del interés del inversor (actual y potencial), por lo que su información contable trata de satisfacer las necesidades de éstos, en detrimento de los restantes usuarios.

Mucho más de nuestro gusto, por equilibrado y acorde con una concepción social de la contabilidad, es el concepto de usuario del *Corporate Report*¹³⁸, al establecer que serán usuarios de la información contable todos aquellos agentes económicos que ostenten un derecho razonable a recibir información por parte de la entidad.

¹³⁷ Este documento realiza una larga enumeración de usuarios: propietarios, acreedores, proveedores, inversores potenciales, empleados, gerencia, directores, clientes, analistas financieros y asesores, agentes mediadores, garantes, agentes reguladores del mercado, legisladores, economistas, autoridades fiscales, abogados, prensa financiera y agencias de información, sindicatos, asociaciones de comercio, profesores y público en general.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB): *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Statement of Financial Accounting Concepts núm. 1, Stamford (Connecticut) 1978, pfo. nº 24.

¹³⁸ El *Corporate Report* cita como usuarios de la información contable:

1. Inversores.
2. Acreedores.
3. Empleados.
4. Analistas y asesores.
5. Clientes, proveedores y otros (incluidos competidores).
6. Instituciones gubernamentales.
7. Público en general.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES (ICAEW): *The Corporate Report*, (1975).

El marco conceptual IASC también coincide con esta solución, al establecer como objetivo de la información financiera la satisfacción de las necesidades de un gran número de usuarios¹³⁹:

El objetivo de los estados financieros es suministrar información... útil a una amplia gama de usuarios...

Ahora bien, el propio marco conceptual del IASC, afirma que ante la imposibilidad de satisfacer conjuntamente las necesidades de todos los usuarios potenciales, se centrará en los más representativos, a saber: los inversores y los acreedores.

Esta misma hipótesis puede apreciarse en la Cuarta Directiva Comunitaria, en cuya declaración de motivos se habla de la importancia que tiene la *protección de socios y terceros*.

La legislación española también sigue este camino, así, el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, tiene siempre presentes los intereses de los acreedores; mientras que en las normas del Mercado de Valores, como es lógico, priman las necesidades del inversor bursátil.

La AECA apuesta por la elaboración de información financiera que interese a un importante número de usuarios¹⁴⁰:

¹³⁹INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC): *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*. Londres, 1989 o su traducción al castellano realizada por GONZALO ANGULO, J.A. y TÚA PEREDA, J.: *Normas Internacionales de Contabilidad del IASC. Marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros*, Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid, 1997, 4ª edición actualizada, pfo. 12.

¹⁴⁰ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): Documento nº 1 *Principios y normas...*, op. cit., p. 22.

La actividad empresarial interesa a diversos estamentos de la sociedad: Estado, propietarios del capital, administradores, acreedores, trabajadores, consumidores, etc.

En esta misma línea se encuentra el Plan General de Contabilidad de 1990, que considera como usuarios de la información contable a una pluralidad de agentes económicos y sociales, citando a los incluidos en el *Corporate Report*.

Nos parece de especial interés la clasificación realizada por Gabás Trigo¹⁴¹, o la realizada por Moneva Abadía¹⁴², ambas en línea con la institución británica, que establece dos categorías de usuarios, en función de su posible participación en la gestión empresarial:

1. Usuarios con poder de intervención:

- Directores/gerentes.
- Accionistas que participan en el Consejo de Administración.
- Auditores.
- Administración fiscal (en algunos países).

2. Usuarios sin poder de intervención:

- Accionistas que no participan en el Consejo de Administración
- Inversores potenciales.
- Analistas financieros.
- Prestamistas.

¹⁴¹GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual...*, op. cit., pp. 53-54.

¹⁴²MONEVA ABADÍA, J.M.: *El marco de la información contable de pequeñas empresas*, ICAC, Madrid, 1993, pp. 79-80.

- Clientes y suministradores.
- Trabajadores.

También es muy usual la clasificación en usuarios internos y usuarios externos, los primeros serían aquellos agentes económicos que tienen un acceso ilimitado al sistema de información, mientras que los segundos sólo poseen un acceso limitado. Al primer grupo pertenecería la dirección y el cuadro de mandos en general, y al segundo el resto de los usuarios.

Sea cual sea la clasificación utilizada, una enumeración tan extensa de usuarios no está exenta de problemas, porque las necesidades e interés de tantos usuarios pueden ser dispares, y en muchos casos contrapuestas. Cabe preguntarse si es posible el establecimiento de normas contables adecuadas para todos y cada uno de ellos.

Los intereses informativos de cada usuario pueden generar objetivos y por tanto normas contables distintas. El responsable de la regulación contable será quien decida qué tipos de estados financieros se deben elaborar: ¿Unos estados genéricos capaces de satisfacer las necesidades de todos los usuarios? o ¿Estados específicos para cada tipo de usuario?. Se trata pues de elegir entre dos enfoques diferentes, que tal como declara Hendriksen¹⁴³ serían:

- 1) Suponer que los estados financieros se preparan para un grupo de usuarios desconocidos que tienen objetivos múltiples, o
- 2) Concretar como objetivo el de proporcionar información útil para la toma de decisiones de usuarios específicos.

¹⁴³HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de la contabilidad*, op. cit. pp. 94-95.

El primer enfoque ha sido el más utilizado en la práctica contable: se elaboran unos estados financieros únicos, hechos con el propósito de satisfacer las necesidades del mayor número de usuarios posibles, tomando como referencia a los usuarios considerados como principales; las consecuencias prácticas de esta opción han sido un aumento considerable de información, tanto cualitativa como cuantitativa, en los estados financieros, a sabiendas de que determinada información puede ser muy útil para determinados usuarios y totalmente innecesaria para otros.

El segundo enfoque consistiría en la elaboración de estados financieros "a la carta" para cada tipo de usuario, esta posibilidad tendría como ventajas, el que cada usuario recibiría información relevante para sus intereses, eliminando al mismo tiempo mucha información superflua que empaña la claridad y comprensibilidad de los estados financieros. Esta opción ya estaba implícita en varias declaraciones de 1957, 1966 y 1968 de la AAA, sin embargo la práctica contable no termina de aceptarla por algunos problemas que plantea, principalmente, la dificultad para conocer las necesidades específicas de cada tipo de usuario y la pérdida de credibilidad que podría suponer la presentación de estados financieros realizados con distintos criterios. La única posibilidad admitida por la práctica contable es preparar un doble juego de estados financieros, uno general y otro específico con fines fiscales.

En cuanto a las necesidades de información de los usuarios, suelen ir en alguna de las direcciones siguientes:

- Las relacionadas con el control y la rendición de cuentas de la entidad.
- Las relacionadas con la predicción de situaciones futuras y
- Las relacionadas con la política macroeconómica del país.

Tradicionalmente la información contable se ha orientado a satisfacer las necesidades del primer grupo, aunque cada vez son más los usuarios que utilizan la información contable para realizar predicciones de futuro, sobre todo los usuarios que participan en la gestión de la empresa y los inversores potenciales.

No debemos olvidar, con relación a los usuarios externos, sus posibles limitaciones de cara a la comprensión de la información contable, pues de acuerdo con Hendriksen¹⁴⁴ muchos de ellos tienen dificultad para manejar grandes masas de datos e interpretarlos correctamente para hacer sus predicciones, por muy bien elaborada y resumida que esté la información contable que se les suministra.

¹⁴⁴ HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de la contabilidad*, op. cit. p. 123.

5.2. Los objetivos de la información contable

Una vez definido el entorno económico y clarificar a quien y de que se informa, es prioritaria la definición de los objetivos perseguidos con la información contable, primacía bastante lógica, si tenemos en cuenta que la fijación de los objetivos, es el punto de partida de cualquier campo de estudio.

Los objetivos de la información contable estarán influenciados por el entorno económico en que se desenvuelva la empresa, y como éste no es idéntico ni en todos los lugares ni en todas las épocas, cuando definamos objetivos tendremos que precisar el entorno de referencia.

En el entorno de la economía occidental en que nos desenvolvemos, podríamos hablar de grandes objetivos genéricos como el bienestar social, o bajando un poco el listón de objetivos: incrementar la renta nacional, maximizar la producción, o los beneficios empresariales. Pues bien, estos fines generales, podrían ser trasladados a la política contable para que la toma de decisiones basada en la información contable, contribuyan al mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, contribuyen de esta forma al bienestar general.

Centrándonos ya en el ámbito de la contabilidad, de una forma casi unánime, los distintos pronunciamientos conceptuales existentes han optado por considerar como objetivo básico de la información contable **la utilidad para la toma de decisiones**.

Este objetivo básico debe concretarse en otros subjetivos que estarán en función de las necesidades concretas de cada tipo de usuario, que como ya hemos repetido pueden tener necesidades e intereses no coincidentes. La diversidad de necesidades generará objetivos diferentes, y en última instancia normas contables distintas.

Resumiendo, la fijación de los objetivos de la información contable tendrá siempre presentes:

- Las políticas generales del entorno socioeconómico, y
- Las necesidades de los usuarios.

Las necesidades de información de los distintos grupos de usuarios ya han sido citadas:

- Las relacionadas con la rendición de cuentas y el control
- Las relacionadas con la predicción de situaciones futuras y
- Las relacionadas con la política macroeconómica del país.

Similar agrupación podría realizarse de los objetivos, puesto que éstos estarán en función de aquellas.

1) Son objetivos vinculados a la rendición de cuentas y al control, entre otros:

- Suministrar información sobre la situación económica y financiera de la entidad
- Proveer información sobre los resultados obtenidos
- Suministrar información para evaluar la capacidad y responsabilidad de la gerencia.
- Proporcionar información de carácter legal.

Los sistemas contables que consideran prioritarios estos objetivos están muy extendidos pese a tratarse de modelos algo obsoletos; a él responden los modelos de la Unión Europea y el propio modelo español (Cuarta Directiva y Plan General de Contabilidad) aunque con una marcada tendencia hacia la evolución a otros sistemas contablemente más avanzados.

Los usuarios de referencia en este caso son los accionistas, los acreedores actuales y la administración pública.

2) Son objetivos vinculados a la predicción de situaciones futuras, entre otros:

- Proveer información útil para realizar previsiones acerca del comportamiento futuro de los beneficios.
- Suministrar información adecuada para evaluar flujos futuros de tesorería.
- Proporcionar información relevante para dirección.

Los modelos contables que persiguen objetivos de éste tipo, se desarrollan en entornos con fuerte influencia del mercado de valores, en que priman las necesidades de inversores, presentes y potenciales; son modelos que han tomado como base el marco conceptual del FASB, ejemplos de ellos son el del IASC y otros marcos conceptuales más recientes como el AARF (*Australian Accountig Research Foundation*) y el ASRB (*Accountig Standard Review Board*) en Australia y Nueva Zelanda respectivamente.

También son usuarios de referencia los acreedores potenciales y la gerencia.

3) Son objetivos vinculados a la política macroeconómica del país, entre otros:

- Evaluar la función económica y el comportamiento de la entidad en relación con los intereses nacionales.
- Estimar los costes y los beneficios sociales atribuibles a la entidad.

Esta prioridad de objetivos es propia de las economías avanzadas y con una desarrollada política social. Sus usuarios principales son los organismos públicos.

5.3. Los requisitos de la información contable

El paso siguiente en la construcción de un marco teórico, será la delimitación de los requisitos de la información contable (o características cualitativas según denominación de algunos pronunciamientos). Los requisitos se insertan en el razonamiento lógico-deductivo a continuación de los objetivos como restricciones que tienen como fin asegurar el cumplimiento de los mismos.

Estos requisitos serán los atributos de calidad que debe poseer la información financiera para ser útil, para lo cual, es imprescindible que haya una coordinación entre objetivos y requisitos, su adecuada sincronía pondrá de manifiesto la calidad del método contable y la información financiera elaborada en estas condiciones, podrá ser utilizada con toda garantía en el proceso de toma de decisiones por parte de los diferentes destinatarios de dicha información.

Antes de pasar a analizar los distintos requisitos, y de acuerdo con Túa Pereda¹⁴⁵, veamos que funciones cumplen:

- Constituyen una base o punto de partida para apreciar la validez o adecuación de un determinado método, de acuerdo con la información que produce.
- Suministran un mecanismo para determinar el grado de cumplimiento, de estos requisitos, en relación con el uso concreto de la información.
- La diferente utilidad de la información puede significar diversos niveles de cumplimiento de los mencionados requisitos.

¹⁴⁵TÚA PEREDA, J.: *Principios y normas...*, op. cit., p. 735.

- Por ello, su aplicación implica el ejercicio de la razón por parte de las personas cualificadas para hacerlo, en una adecuada combinación de todos ellos.
- La conformidad mínima y la posible sustitución entre ellos, en relación con la intensidad con que se apliquen, estarán condicionadas por las circunstancias en cada caso concreto.

La exigencia del cumplimiento de determinados requisitos a la información contable, está en el hecho de que los responsables de la elaboración de la información no coinciden con los destinatarios de la misma, y en ocasiones elaboradores y usuarios pueden tener intereses diferentes, e incluso opuestos, y con el cumplimiento de tales requisitos se garantiza la neutralidad de la información procesada, al mismo tiempo que se facilita su correcta interpretación. Esta es la opinión unánime de todos los pronunciamientos, y en sentido se expresa AECA, en cuyo documento número 1 leemos¹⁴⁶:

La información contenida en los estados contables periódicos debe cumplir determinados requisitos con el fin de garantizar la eficacia de aquélla en el proceso de adopción de decisiones por parte de los diferentes destinatarios de dichos estados.

La principal razón del porqué de unos requisitos para la información contable dimana de la separación entre la función de procesamiento de la información y la de adopción de decisiones relativas a la gestión económica. Se sigue de este hecho que los responsables de la adopción de decisiones o usuarios de la información deban exigir determinadas garantías en cuanto a la

¹⁴⁶ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): Documento nº 1 Principios y Normas..., op. cit, p. 23.

elaboración de los estados contables, como premisa necesaria para un aprovechamiento eficaz de la información contenida en ellos.

Respecto a la naturaleza de los requisitos conviene hacer algunas precisiones:

- a) Los requisitos deben formar un conjunto coherente e interrelacionado.
- b) Al tratarse de características cualitativas, la percepción del grado de cumplimiento de los mismos es muy subjetiva.

Tal como afirma Monterrey¹⁴⁷ una cualidad no puede ser medida, lo más que se puede hacer es decir si se acerca más o menos a ciertos estándares o convenciones establecidas y que se consideran aceptables.

- c) Los requisitos deben ser matizados por la importancia relativa y la economicidad, que son los límites en que se mueve la información contable.

Aunque los requisitos ya estaban presentes en la literatura contable con anterioridad, es a partir de las grandes declaraciones conceptuales cuando se les ha dado el predicamento que hoy tienen, hasta el punto de que casi todos los organismos emisores de normas han establecido su propia lista de requisitos, siendo la de mayor transcendencia, por ser el antecedente de todas las demás, la lista elaborada por el ASOBAT¹⁴⁸. Destacando también la

¹⁴⁷MONTERREY MAYORAL, J.: *En torno a los requisitos de la información contable*. Revista Técnica Contable Tomo XXXIX, 1987, p. 389.

¹⁴⁸Los requisitos definidos fueron inicialmente: relevancia, verificabilidad, insesgabilidad y cuantificación, que posteriormente se han ido incrementando.

enumeración del APB número 4¹⁴⁹ y la del informe Trueblood¹⁵⁰. Pero sobre todas ellas sobresale la relación de características cualitativas del SFAC nº 2¹⁵¹ por ser uno de los más completos y rigurosos y por la influencia que ha ejercido en otros pronunciamientos¹⁵².

En la misma línea que el SFAC nº 2 se encuentran las características cualitativas del IASC¹⁵³.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA): *A Statement of Basic Accounting Theory* (ASOBAT), Sarasota (Florida), 1966, p. 8. Existe traducción al castellano realizada por E. Martínez, Uteha, México, 1968.

¹⁴⁹Este documento recogió ciertas influencias del ASOBAT, sobre todo en lo que se refiere a fines y requisitos de la información financiera, conceptos que engloba bajo la denominación de objetivos, ofreciendo dos categorías de objetivos, los esenciales y los cualitativos, correspondiéndose estos últimos con los requisitos propiamente dichos, que son: relevancia, claridad, verificabilidad, imparcialidad, oportunidad, comparabilidad e integridad.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA): *The Basic Concepts...* APB nº 4, New York, 1970.

¹⁵⁰AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA): *Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statement*, dirigido por R.M. Trueblood, New York, 1973.

¹⁵¹FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB): *Qualitative Characteristics of Accounting Information*, SFAC núm. 2, Stamford, Mayo 1980, pfo. 32. Respecto a los requisitos en general, también puede verse: HENDRIKSEN, E.D. Y VAN BRENDA, M.F.: *Accounting Theory*, 5th edition, 1992, pp. 131-150. MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I.: *Los requisitos de la información contable: la propuesta del FASB*, XXV Años de Contabilidad Universitaria en España, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1988, pp. 602. Y GABÁS TRIGO, F.: *El marco...*, op. cit., pp. 148-155.

¹⁵²Sobre los organismos contables americanos emisores de normas, a los que estamos refiriéndonos constantemente en estos apartados, puede verse: CUADRADO EBRERO, A. y VALLMAYOR LÓPEZ, M.L.: *Organismos contables americanos emisores de normas*. ICAC, 1992.

¹⁵³ El IASC distingue entre cualidades principales: comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad y cualidades secundarias: prudencia, fondo sobre forma, neutralidad, materialidad e imagen fiel/presentación razonable; con las restricciones de oportunidad y equilibrio coste-beneficio.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual...*, en *Normas Internacionales...*, traducción de GONZALO y TÚA, op. cit. pfs. 24 a 39.

Y en España, tienen especial interés los requisitos del documento número 1 de AECA a que ya hemos hecho referencia¹⁵⁴.

Cabe ahora preguntarnos qué requisitos son exigibles a la información contable, pues tal y como hemos señalado, cada organismo tiene su propia lista, si bien es cierto, que los requisitos esenciales aparecen en todas las listas, y las variaciones que aparecen son mas bien de ordenación y jerarquía.

La delimitación que vamos a realizar está en línea con el SFAC nº 2 que, partiendo de la *comprensibilidad* como cualidad inherente al usuario, jerarquiza los requisitos, distinguiendo entre requisitos primarios y secundarios. Entre los primeros figuran:

- Relevancia y
- Fiabilidad

Los demás requisitos complementarían a las dos principales, apareciendo como ingredientes o componentes de los mismos.

El requisito de relevancia se refiere a la eficiencia de la información; el de fiabilidad a su veracidad. Una información relevante es aquella que satisface una necesidad informativa del usuario; una información fiable, es aquella que representa las transacciones o hechos económicos tal como se pretendía. Por ejemplo, el coste de reposición es más relevante pero menos fiable que el coste histórico para algunas decisiones.

La máxima utilidad de la información se conseguirá con una adecuada combinación de los dos requisitos básicos, pero hay que tener presente que ambas cualidades pueden llegar a ser antagónicas, de modo que mayor

¹⁵⁴ ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): Documento nº 1 *Principios y normas...*, op. cit., pp. 23-26.

fiabilidad implica a veces menos relevancia y viceversa; el predominio de una u otra cualidad dependerá de los objetivos considerados como principales. Quizás, pueda parecer que la relevancia de una información sea más deseable en el plano teórico, pero a veces es necesario sacrificar esta cualidad para ganar fiabilidad; por ejemplo, si el objetivo básico es rendir cuentas a los propietarios, será prioritario el requisito de fiabilidad. Por el contrario, si el objetivo es suministrar información útil para la toma de decisiones, el predominio corresponderá a la relevancia.

En nuestro país, predomina el objetivo de rendición de cuentas sobre el de utilidad en la toma de decisiones, como se deduce de la introducción al Plan General de Contabilidad de 1990, donde se destaca la superioridad del principio de prudencia sobre los demás principios, y se reconoce que el mantenimiento de la comunidad de intereses en que se basa una empresa moderna se apoya fundamentalmente en la transparencia y la fiabilidad de la información económico-financiera que se ofrece.

5.3.1. Breve análisis de los principales requisitos

Comenzaremos por las dos cualidades primarias, relevancia y fiabilidad para seguir con los requisitos relacionados con cada una de ellas y que en cierta medida las refuerzan.

1. Relevancia

Entendemos por relevancia la adecuación de la información contable a las necesidades del usuario y esto se consigue si es capaz de transmitirle una explicación razonable de la situación de la empresa, para lo cual no será necesario mostrar una información repleta de detalles, muchas veces insignificantes, bastará con evidenciar lo significativo para cada tipo usuario.

Estamos de acuerdo con Hendriksen¹⁵⁵ en su afirmación de que demasiados datos son tan engañosos como demasiados pocos. La necesidad de resumir y mostrar lo importante, viene impuesta por la incapacidad de algunos usuarios para almacenar cantidades ingentes de datos detallados.

Una información es considerada como relevante, si es capaz de influir en las decisiones del usuario al ayudarlo a realizar predicciones sobre el futuro de la empresa; la relevancia está relacionada con la utilidad de la información. En este sentido se han pronunciado algunas organizaciones como la AAA¹⁵⁶, para quien *una información es relevante si hay razón para creer que su conocimiento influiría en las decisiones de un inversionista informado.*

Parecida es la definición del IASC¹⁵⁷, pero, en este caso generalizándola para todos los usuarios: *una información posee la cualidad de relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan.*

La relevancia es el requisito fundamental cuando el objetivo perseguido con la información financiera es la utilidad para la toma de decisiones, por eso es la cualidad más apreciada por los responsables de la gestión de la empresa. Desde la óptica de los gestores, uno de los datos que poseen mayor relevancia es el valor actualizado de los flujos futuros de caja de la empresa, información que no sólo interesa a la dirección, sino que también es de capital

¹⁵⁵HENDRIKSEN, E.S.: *Teoría de la contabilidad*, op. cit., p. 124.

¹⁵⁶AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA): *Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements*, Ohio, 1957, p. 8

¹⁵⁷INTERNATIONAL ACCOUNTING Standards COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual...*, en *Normas Internacionales...*, traducción de GONZALO y TUA, op. cit., pfo. 26.

En los países donde el mercado bursátil tenga gran trascendencia, como es el caso de los Estados Unidos, el requisito de relevancia es prioritario sobre el de fiabilidad, sin por eso restar importancia a este último, ya que tanto los acreedores como los inversores bursátiles buscarán siempre un equilibrio entre ambos requisitos. Sin embargo, la tradición contable ha apreciado la fiabilidad sobre la relevancia, observándose en los últimos años una leve orientación hacia esta última, como lo demuestran algunos informes de organizaciones de prestigio que han recomendado la inclusión de un estado de tesorería en las cuentas anuales, es el caso por ejemplo del SFAS nº 95¹⁵⁸.

Para AECA, una información es relevante cuando posee una utilidad notoria, potencial o real, para los fines perseguidos por los diferentes destinatarios de los estados contables; igualmente ha de ser completa, para que se pueda alcanzar un conocimiento suficiente de los hechos que se tratan de revelar, por lo que se deben declarar todos los datos pertinentes e informaciones adicionales necesarias para el proceso de adopción de decisiones.

La relevancia también aparece en el Plan General de Contabilidad de 1990 como uno de los cinco requisitos exigibles a la información contable.

2. Requisitos ligados a la relevancia

Para que una información sea relevante, debe estar elaborada a tiempo; la información debe ser completa y presentada de forma clara y comprensible para el usuario; debe tener capacidad predictiva y a posteriori, ser capaz de evaluar la calidad de las predicciones realizadas.

¹⁵⁸FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARDS (FASB): SFAC Nº 95 *Statement of Cash Flows*, Stamford, 1987.

Son atributos de la relevancia:

a) *Oportunidad*

Para que una información sea relevante debe ser mostrada en tiempo oportuno. Un mensaje a destiempo pierde su utilidad para los fines perseguidos. La oportunidad en la comunicación de información tiene como objetivo que los usuarios dispongan de datos actualizados sobre la situación y sobre las alteraciones más importantes que hayan ocurrido en la empresa y que puedan afectar a sus decisiones.

Los plazos más oportunos para comunicar la información contable están relacionados con las necesidades de los usuarios.

Para la toma de decisiones de gestión, la dirección de la empresa necesita una información muy ágil, por tanto para ellos la disponibilidad de la información debe ser casi inmediata. Lógicamente la rapidez en la elaboración está muchas veces reñida con el rigor, pero en el caso de los usuarios internos debe primar la oportunidad y la relevancia sobre la precisión y la fiabilidad, siempre que exista un adecuado equilibrio entre ellas.

No ocurre lo mismo con los usuarios externos, que necesitan de una información más precisa y elaborada cumpliendo un mayor número de requisitos y normas legales. Para estos usuarios la información suele mostrarse en períodos anuales, por ser este el período en que se mide la rentabilidad para el accionista y se calcula el impuesto sobre beneficios. Aunque para las sociedades que cotizan en Bolsa los períodos se suelen acortar, generalmente al trimestre.

Para el IASC, la oportunidad no es un requisito de la información contable, sino una restricción de la misma.

b) *Claridad*

Este requisito supone que la información que se facilite sea comprendida por los usuarios, con el fin de que sea correctamente interpretada. La comprensión de la información se consigue con unos estados contables bien elaborados y que utilicen una terminología y unos formatos adecuados.

La normalización contable favorece este requisito al establecer unos modelos de cuentas anuales homogéneos, donde los anexos y memorias juegan un papel importante en la mejora de la claridad, al introducir notas adicionales que complementan y aclaran la información del balance y de la cuenta de resultados.

De todas maneras, este requisito presupone cierto grado de formación técnica en el usuario, porque por muy clara que sea la información contable, su propia complejidad técnica representa en ocasiones una tarea difícilmente franqueable, y su comprensibilidad no se mejora ni con un buen resumen, ni con notas y aclaraciones adicionales en la memoria. Por eso, el SFAC nº 2 no reconoce a la comprensibilidad como una cualidad inherente a la información contable, sino como una cualidad del propio usuario, enfatizando que una información sólo será útil si es comprendida.

El PGC incluye la comprensibilidad entre los cinco requisitos básicos de la información financiera; y la Cuarta Directiva también hace referencia a este requisito: "*Las cuentas anuales deberán establecerse con claridad...*" (art. 2.2).

c) *Información completa*

Otro requisito relacionado con la relevancia es el de *información completa*, lo que supone que no se debe omitir ningún dato o explicación significativa para el usuario.

La inclusión de este requisito se justifica porque al ser imposible satisfacer, de forma individualizada, las necesidades de cada uno de los usuarios, se deberá elaborar una información suficientemente completa para que cada uno pueda utilizar aquella que necesita; pero en todo caso deberá primar la calidad de la información sobre la cantidad, teniendo presente que un volumen excesivo de información puede difuminar los aspectos más relevantes.

La delimitación de que se considera información completa varía según los distintos organismos. Tradicionalmente se considera que la información contable es completa si contiene como mínimo:

- Los estados contables de síntesis: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, y en su caso el estado de origen y aplicación de fondos.
- Un anexo, memoria o notas sobre los estados contables anteriores.

Estas son las exigencias de información completa del marco conceptual de IASC, de la AECA y del PGC de 1990. El marco conceptual del FASB se muestra algo más exigente al incluir otra información complementaria obligatoria.

d) *Valor predictivo*

Para que la información sea relevante debe tener *valor predictivo*, entendiendo como tal la capacidad para ayudar al usuario a pronosticar

correctamente el resultado sobre la base de datos pasados o presentes. La contabilidad no debe contentarse con informar sobre los acontecimientos ocurridos en el pasado, sino que debe utilizar éstos como base para realizar estimaciones y predicciones de futuro. Este atributo permite al usuario tener expectativas sobre la empresa y utilizarlas de cara a la toma de decisiones.

La información contable que tradicionalmente se comunica está referida a datos históricos, aunque actualmente se tiende a complementar dicha información con previsiones de datos futuros, así por ejemplo el *Corporate Report* incluye como información adicional datos presupuestarios.

e) *Valor de confirmación*

Es el atributo que hace posible contrastar las predicciones realizadas con los hechos ocurridos, ayudándolo a confirmar o corregir las expectativas que tenía previamente, evaluando así la calidad de la previsión.

3. **Fiabilidad**

Entendemos que la información contable es fiable si refleja fielmente la realidad que trata de representar, ha sido elaborada con el máximo rigor, objetividad e imparcialidad y además es verificable. Según Gabás Trigo¹⁵⁹ este requisito *puede también entenderse como objetividad y expresa la capacidad de una información de expresar con el máximo rigor las características básicas de los hechos reflejados.*

La fiabilidad es la cualidad que permite a los usuarios confiar en la información financiera.

¹⁵⁹GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual...*, op. cit. p. 64.

Ahora bien, hay que tener presente que un modelo contable representa la realidad económica de forma resumida, por eso no puede pretenderse que recoja todos los aspectos del mundo real, sólo los más significativos. Si esto se consigue, se obtendrá una imagen bastante fiel de lo ocurrido en la empresa.

4. Requisitos ligados a la fiabilidad

En la definición que hemos dado de fiabilidad, se han incluido prácticamente todos los requisitos relacionados con la fiabilidad, a saber, representación fiel, objetividad, imparcialidad y verificabilidad. Comentemos cada uno de ellos:

a) Representación fiel

La información contable debe ser un reflejo de la realidad que trata de representar. Este requisito no debe ser confundido con el concepto de *imagen* fiel, que más adelante analizaremos; el SFAC nº 2 lo define como la correspondencia entre la medida o descripción y la circunstancia que se pretende representar.

El requisito de representación fiel, no está exento de problemas e interpretaciones, porque en el ámbito de la contabilidad externa, se considera que una información es fiable si ha sido elaborada cumpliendo una serie de principios y normas generalmente aceptados, y algunos de estos principios, que ignoran realidades como la inflación o el excesivo conservadurismo en las valoraciones, no garantizan una representación fiel.

b) *Objetividad*

La información contable es objetiva si ha sido elaborada utilizando reglas de procesamiento que impida, dentro de lo posible, la introducción de criterios subjetivos. La información financiera no debe ser elaborada buscando que un usuario tome una decisión concreta y predeterminada, sino que debe elaborarse de forma que sea útil a muchos usuarios con intereses variados y en muchas ocasiones contrapuestos; si la información se elaborara buscando que el decisor tome una postura concreta, con toda probabilidad se estaría actuando en beneficio de unos usuarios y en perjuicio de otros.

La objetividad otorga credibilidad al sistema contable.

El requisito de objetividad es muy amplio y afecta a todos los que de alguna forma intervienen en la elaboración de la información contable: se pide objetividad a los procesadores de la información, a los auditores que deben revisarla y a los organismos reguladores. Por eso, existen distintas interpretaciones de este requisito:

- Para algunos, objetividad equivale a imparcialidad, a ausencia de sesgo en el sentido que la medida no dependa del medidor ni del método de medición; en contabilidad, esta acepción no puede ser aceptada al cien por cien, porque muchas veces hay que recurrir a estimaciones, hipótesis y predicciones, donde es casi imposible no introducir cierta subjetividad.
- Para otros, objetividad es sinónimo de exactitud matemática, tampoco podemos aceptar esta acepción, la representación fiel de un hecho económico no puede ser medida en estos términos, nos basta una *aproximación razonable*. Es incompatible la exactitud matemática, con la existencia de distintas alternativas, que dan lugar a valoraciones diferentes.

- Objetividad como sinónimo de consenso entre expertos cualificados, entraríamos aquí en el terreno de la general aceptación, cuyos problemas ya hemos comentado.
- Y por último, objetividad, entendida como evidencia verificable.

De todas las acepciones de objetividad, la que más se acerca al sentido que debe tener en nuestra disciplina, es la dada por AECA¹⁶⁰, prácticamente coincidente con la del APB nº 4, y que dice:

La información contable posee un grado de objetividad suficiente cuando varios procesadores de los mismos hechos contables, dentro de un mismo sistema de información y aplicando las mismas reglas, pueden llegar a unos datos análogos entre ellos.

La objetividad otorga credibilidad al sistema contable.

c) *Verificabilidad*

Este requisito implica que si dos o más personas suficientemente cualificadas revisan los mismos datos, llegarán a conclusiones similares. La posibilidad de que la información contable sea revisada por expertos independientes, indudablemente incrementa la fiabilidad de la misma. Este requisito elimina el posible sesgo del elaborador de la información, al poder comprobar un tercero que ha habido imparcialidad en la medición de los hechos.

La verificabilidad proporciona confianza al usuario externo sobre el contenido de los informes financieros y constituye la base de la profesión auditora. Se trata de comprobar si los métodos, medidas y valoraciones

¹⁶⁰ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): *Principios y Normas...*, op. cit., pp. 25-26.

efectuadas están en consonancia con los principios generalmente aceptados y cumplen los demás requisitos.

Esta cualidad es entendida por AECA¹⁶¹ como la capacidad que posee la información contable debe ser susceptible de control y revisión, tanto interna como externa.

La verificabilidad interna depende esencialmente de las normas de control interno que regulen las operaciones que desarrolla la empresa y del sistema de procesamiento de la información contable.

La verificabilidad externa supone que la información puede ser sometida a comprobación a través de pruebas pertinentes fuera del sistema, y garantiza a los usuarios, que ha sido elaborada aplicando los principios generales contables, y cumpliendo los requisitos exigidos a la misma.

Esta garantía es máxima cuando la revisión es realizada por profesionales especializados e independientes de la empresa, esto es por auditores externos.

5. Comparabilidad

Mención aparte merece este requisito porque se relaciona tanto con la relevancia como con la fiabilidad de la información contable; y puede ser definida como la cualidad que capacita a los usuarios a identificar similitudes y diferencias entre dos conjuntos de fenómenos económicos.

¹⁶¹ *Ibidem*, p. 26.

La comparabilidad permite que los usuarios opten entre distintas alternativas que se le presenten, para lo cual es necesario que las mismas operaciones sean recogidas de la forma análoga en los estados contables.

La comparabilidad puede ser entendida de dos formas diferentes:

- Comparabilidad en el tiempo que permite la comparación de los estados contables de la empresa en los distintos ejercicios.
- En el espacio que permite comparar los estados contables de la empresa con los de otras entidades.

Para hacer posible las comparaciones entre empresas o entre varios ejercicios de la misma empresa se requiere que las prácticas y procedimientos de registro no varíen y que los métodos contables se hayan aplicado uniformemente. Por tanto, la comparabilidad debe incluir otro requisito: la uniformidad, es decir que además de no variar la forma y contenido es preciso que tampoco hayan variado los principios contables seguidos en su elaboración.

La posibilidad de comparar los datos de ejercicios diferentes dentro de la misma empresa, o con los de otras empresas, incrementa la relevancia de la información contable, pues de esta forma los usuarios poseen más criterios para valorarla.

Y por otro lado, aumenta también la fiabilidad, puesto que la comparabilidad reduce el número de alternativas para la contabilización de los hechos económicos, eliminando así la influencia de quien elabora la información. Inevitablemente, en aras de la comparabilidad, la información contable pierde flexibilidad al verse reducidas las alternativas contables.

6. Límites de la información contable

Tal como ya indicamos, todos los requisitos deben ser matizados por la importancia relativa y la economicidad, que no son requisitos propiamente dichos, sino que son los límites o restricciones en que se mueve la información contable.

La **importancia relativa** disculpa el no cumplimiento de los requisitos en aquellas partidas de escasa importancia, e introduce flexibilidad en la normalización contable, pudiéndose interpretar que actúa como árbitro entre principios¹⁶².

Es considerado por el Plan General de Contabilidad como un principio básico indicando que: *podrá admitirse la no aplicación estricta de alguno de los principios contables siempre y cuando la importancia relativa en términos cuantitativos de la variación que tal hecho produzca sea escasamente significativa y, en consecuencia, no altere las cuentas anuales como expresión de la imagen fiel.*

Parecida definición realiza AECA en su documento número 1¹⁶³.

La **economicidad** aconseja que el coste de elaborar y comunicar la información no supere los beneficios derivados de su utilización.

Entre los costes de elaboración y comunicación de la información contable, no sólo hay que considerar los recursos asignados a la captación, procesamiento y comunicación de los datos, más el coste oportunidad de la

¹⁶²NORVERTO LABORDA, M.C.: *Los principios contables en el Plan General de Contabilidad*, Revista Actualidad Financiera, Monográfico sobre Contabilidad, marzo 1996, p. 101.

¹⁶³ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): Documento nº 1 *Principios y Normas...*, op. cit., p. 27.

utilización de tales recursos en tareas administrativas, sino que también debemos tener en cuenta la desventaja de informar a la competencia.

Y para concluir con los requisitos de la información contable, quisiéramos hacer alguna referencia al conservadurismo o *prudencia* contable, que aunque el SFAC Nº 2 no lo incluye como cualidad de la información, sí hace referencia a la necesidad de su aplicación en situaciones de riesgo e incertidumbre, pero sólo en estos casos, criticando abiertamente la interpretación de prudencia en el sentido de no anticipar los beneficios pero sí las pérdidas, por considerar que introduce un sesgo importante en la valoración de los activos y los resultados de forma sistemática y voluntaria, que iría tanto contra la fiabilidad como la relevancia de la información.

El IASC incluye la prudencia dentro de la fiabilidad definiéndola de forma parecida al SFAC nº 2: *Prudencia es la inclusión de un cierto grado de precaución al realizar juicios necesarios, al hacer estimaciones bajo riesgo de incertidumbre... Sin embargo, 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*¹⁶⁴.

En nuestro entorno más inmediato (Cuarta Directiva, AECA, PGC) se mantiene una postura acerca de la prudencia contable mucho más tradicional y conservadora, que los dos organismos citados, proponiendo criterios claramente asimétricos en el tratamiento de ingresos y gastos. La Cuarta

¹⁶⁴INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual...*, en Normas Internacionales..., op. cit., pfo. 37.

Directiva¹⁶⁵, y de forma muy similar AECA y el Plan, consideran a la prudencia principio contable básico, estableciendo que debería observarse en todo caso, especialmente en:

- Sólo podrán ser inscritos en el balance los beneficios realizados en la fecha de cierre del ejercicio.
- Deberán tenerse en cuenta todos los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales con origen en el ejercicio o en otro anterior, incluso si tales riesgos o pérdidas se conocieran únicamente entre la fecha de cierre del balance y la fecha en que éste se formule.
- Deberán tenerse en cuenta todas las depreciaciones, tanto si el resultado del ejercicio es positivo como negativo.

Si bien, estos textos introducen cierta limitación a la prudencia contable, indicando que no será de aplicación cuando *sea incompatible con la imagen fiel*; aunque a decir verdad, existen pocos ejemplos en que esto haya sucedido.

Como justificación a la aplicación de la prudencia contable se suele alegar que evita la descapitalización de empresa, que robustece su patrimonio, que garantiza su continuidad, etc., o como dice Norverto Laborda¹⁶⁶.

El principio de prudencia, tiene como finalidad que el resultado del ejercicio esté calculado con un criterio eminentemente conservador, en el sentido de mantener los recursos de la empresa, evitando su

¹⁶⁵CUARTA DIRECTIVA DEL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, 25 de junio de 1978, art. 31.1.c.

¹⁶⁶NORVERTO LABORDA, M.C.: *Los principios contables en el Plan...*, op. cit., p. 92. Parecidas afirmaciones se hacen en: NORVERTO LABORDA, M.C. y MUÑOZ COLOMINA, C.I.: *La contabilidad como sistema de información...*, op. cit., p. 193.

descapitalización, esto es evitando que la empresa pierda su capacidad para generar ingresos, que perdería si se produjera un reparto de beneficios nominales que no fueran reales, pues se estarían repartiendo, junto con el excedente, parte de los activos funcionales.

Pensamos que la prudencia contable, tal y como es entendido en nuestro entorno y aplicado de forma sistemática, está enfrentado con los principales requisitos de la información contable, la relevancia y la fiabilidad; infravalora activos y resultados, impidiendo que las cuentas anuales expresen la imagen fiel que es el principal objetivo de la información contable y en última instancia, puede llegar a poner en peligro aquello que dice tratar de salvaguardar, la supervivencia de la empresa; tal y como dice Cea García¹⁶⁷:

Cuando más se precisa el incentivo de la inversión empresarial, la imagen sumamente demacrada exhibida por las cuentas de resultados de las empresas, agravada por la incidencia del principio de prudencia, o sea, por las operaciones aún no acontecidas en puridad de términos, acabe por eliminar cualquier intención inversora.

¹⁶⁷CEA GARCÍA, J.L.: *El resultado contable. Análisis crítico de la medición del excedente económico empresarial*, Monografía nº 22 de AECA, Madrid, 1994, p. 42.

5.4. Las hipótesis contables básicas

Son propuestas concretas sobre alternativas de métodos contables; aunque no en todos los pronunciamientos aparece este apartado, pues muchas de estas alternativas están incluidas dentro de los criterios de reconocimiento y valoración, como postulados de entorno o incluso como principios contables.

De acuerdo, en parte, con Gabás Trigo¹⁶⁸ posibles opciones serían:

- a) Contabilidad de caja o de devengo.
 - b) Coste de adquisición o ajustes por inflación.
 - c) Mantenimiento del poder adquisitivo del capital: financiero o físico.
 - d) Empresa en funcionamiento o gestión continuada.
- a) *Contabilidad de caja o de devengo.*

La hipótesis de devengo establece el criterio de imputación temporal de gastos e ingresos en función de la corriente real de los bienes y servicios, en vez de hacerlo atendiendo a corrientes monetarias o de caja.

No cabe duda que la contabilidad del devengo proporciona una información más fiable y relevante que la de caja, para la determinación del resultado del ejercicio; pero insistimos, es aplicable exclusivamente para la cuantificación del resultado periódico, para otros menesteres, por ejemplo, para establecer las necesidades de liquidez de la empresa, será necesario

¹⁶⁸Este autor, distingue entre hipótesis de escenario, objetivos y cualidades, e hipótesis básicas, y dentro de éstas últimas considera también el postulado del sujeto contable, que nosotros hemos incluido dentro de los postulados de entorno.

GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual...*, op. cit., pp. 73 y 82.

seguir la trayectoria de los cobros y los pagos. Como señala Norverto Laborda:

El principio de devengo es la base para el cálculo del resultado; el principio de caja es la base para conocer el estado de tesorería de la empresa. Se trata de dos conocimientos básicos y no contrapuestos que se siguen al elaborar dos documentos contables distintos, la cuenta de pérdidas y ganancias y el estado de tesorería¹⁶⁹.

La correcta imputación temporal de gastos e ingresos ha sido una preocupación constante en casi todos los pronunciamientos conceptuales, optando la mayoría por la contabilidad del devengo; pero mientras que el APB nº 4 o el marco conceptual del IASC consideran el devengo como un rasgo básico o hipótesis fundamental de la contabilidad, el modelo del FASB lo incluye entre los criterios de reconocimiento contable de ingresos y gastos.

b) *Coste de adquisición o ajustes por inflación.*

La alternativa del coste histórico o de adquisición ha sido aceptada mayoritariamente por todos los pronunciamientos a pesar de las constantes críticas recibidas, alegando que las valoraciones a coste histórico son eso, históricas, pero no reflejan la realidad actual, ni por consiguiente la imagen fiel de la empresa.

Según Norverto Laborda y Muñoz Colomina¹⁷⁰, el origen de la aceptación generalizada de la valoración al coste histórico o precio de adquisición está en:

¹⁶⁹NORVERTO LABORDA, M.C.: *Los principios contables en el Plan...*, op. cit., p. 96.

¹⁷⁰NORVERTO LABORDA, M.C. y MUÑOZ COLOMINA, C.I.: *La contabilidad como sistema de información...*, op. cit., p. 193.

- La objetividad que posee frente a otras posibles valoraciones.
- La simplicidad en su aplicación.
- La verificabilidad a efectos de comprobación.

La fácil comprobación del precio de adquisición para los profesionales de la auditoría, más que en una ventaja se ha convertido en objeto de crítica para algunos autores, justificando, que esta es una de las razones principales la pervivencia del principio.

La alternativa del coste histórico y unidad monetaria nominal es la elegida por el SFAC nº 5¹⁷¹, que la incluye entre los criterios de reconocimiento y medida, sin embargo el marco conceptual del IASC es más flexible, no recomendando ningún criterio de valoración, sino que enumera todas las posibilidades: coste histórico, coste corriente y valor de realización presente y futuro. Este diferente tratamiento es bastante lógico, pues, mientras que el marco conceptual americano está destinado a su propio entorno, una economía no inflacionista, el marco del IASC es más general, al tratarse de un marco internacional. Sin embargo, el marco americano deja abierta la posibilidad de un tratamiento diferente si la situación cambiara y aparecieran elevados índices de inflación.

La aplicación del precio de adquisición no presenta problemas cuando se trata de bienes y servicios corrientes adquiridos en el exterior, pero se agrava en las valoraciones de los consumos internos de activos permanentes, ya que éstos se incorporan a los costes de producción por valores inferiores a lo que costaría reponerlos, con el consiguiente incremento nominal de los beneficios.

¹⁷¹FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB): *Statement of Financial Accounting Concepts nº 5 Recognition and Measurement in Financial Statement of Business Enterprises*, Stamford, diciembre 1984.

En nuestro entorno nacional el precio de adquisición es un principio contable obligatorio recogido en la legislación mercantil y en el PGC que lo define así: *Como norma general, todos los bienes y derechos se contabilizarán por su precio de adquisición o coste de producción, añadiendo que el principio del precio de adquisición deberá respetarse siempre, salvo cuando se autoricen por disposición legal rectificaciones al mismo; en este caso, deberá facilitarse cumplida información en la memoria.*

AECA, en su Documento nº 1¹⁷² da una definición similar, pero posibilitando las rectificaciones de valor sin necesidad de que haya una disposición legal que lo autorice.

La Cuarta Directiva también contempla el precio de adquisición como regla de valoración en su artículo 32, aunque en el 33 introduce una serie de excepciones al mismo que permiten utilizar cualquier otro criterio¹⁷³.

Desde luego, la imposibilidad de rectificar el precio de adquisición, a no ser que lo autorice una disposición legal, como recoge el PGC de 1990, está enfrentada con el objetivo de imagen fiel, y da la razón a aquellos que opinan que el Plan está subordinado al ordenamiento jurídico vigente.

Rivero Torre¹⁷⁴, interpreta que precio de adquisición y ajustes por inflación, son alternativas compatibles entre sí, la razón del falso enfrentamiento entre ambas está en la incorrecta interpretación que se hace del principio del precio de adquisición, afirmando que *nada se opone, sino más bien al contrario, a que, respetando el principio y precisamente por ello, el*

¹⁷²ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): Documento nº 1 *Principios y Normas...*, op. cit., p. 28.

¹⁷³Véanse los artículos 32 y 33 de la Cuarta Directiva del Consejo de Comunidades Europeas de 25 de julio de 1978.

¹⁷⁴RIVERO TORRE, P.: *Los Principios Contables y las Directrices de la CEE*, en *Lecturas sobre Principios Contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid, 1989, p. 127.

precio de adquisición pueda presentarse en términos de moneda corriente, pero ajustado a moneda constante para expresar los valores en moneda actual de dichos precios de adquisición.

c) *Mantenimiento del poder adquisitivo del capital: financiero o físico.*

Si queremos distinguir que entre rentabilidad y recuperación del capital, es necesario definir el concepto de mantenimiento del poder adquisitivo del capital. Tengamos presente que, en algunos casos, la corrección de valor de activos y obligaciones da lugar a modificaciones en los fondos propios, que podrían no incluirse en la cuenta de resultados, dependiendo de la hipótesis de mantenimiento del capital que se escoja.

De acuerdo con el marco conceptual del IASC¹⁷⁵: *Sólo las entradas de activos que excedan las cantidades necesarias para mantener el capital, pueden ser consideradas como resultado, y por tanto como rentabilidad del capital. Por ello, el resultado es la capacidad residual que queda tras haber deducido de los ingresos los gastos (incluyendo, en su caso los ajustes por mantenimiento del capital).*

Pero no sólo debemos tener en cuenta la conservación del capital en su acepción financiera, como medida de las aportaciones realizadas por los socios, sino que existe una segunda acepción, el mantenimiento del capital físico, como medida de la inversión realizada y que representa la capacidad productiva de la empresa; por tanto, podemos distinguir entre:

- Mantenimiento del capital financiero.
- Mantenimiento del capital físico.

¹⁷⁵INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual...*, en Normas Internacionales..., op. cit., pfo. 105.

La elección entre una u otra alternativa, dependerá de la óptica desde la que se trabaje; si se tiene en cuenta el punto de vista del accionista, evidentemente se optará por la primera acepción, por el contrario si el interés se centra en la empresa, interesará el mantenimiento de la capacidad productiva de la inversión inicial.

En cuanto al mantenimiento del capital financiero, existen dos hipótesis: mantenimiento del capital financiero en términos constantes, y mantenimiento del capital financiero en términos corriente.

Bajo la óptica de mantenimiento del capital financiero en términos constantes, el resultado coincidirá con la variación que ha experimentado el neto durante un período (excepto operaciones con los propietarios), incluyendo por tanto la variación por cambios en los precios.

Desde la hipótesis de mantenimiento del capital en términos corrientes, al incremento que haya experimentado el neto durante un período (excepto operaciones con los propietarios), debería ser corregido, realizando un ajuste por mantenimiento del capital (por variación en los precios), el importe del ajuste, no formaría parte del resultado, sino que sería fondos propios.

Bajo la hipótesis de mantenimiento del capital físico, la diferencia entre el coste de adquisición de los activos y su coste corriente constituye un ajuste por mantenimiento de la dimensión física de la empresa, que contablemente se reconoce como parte del neto, y más concretamente como reserva por revalorización, y no como resultado.

El marco conceptual norteamericano, tan progresista en la superestructura conceptual, se muestra mucho más conservador que el IASC, en cuanto a hipótesis de mantenimiento del capital, optando por el

mantenimiento del capital financiero en términos constantes; si bien, indica que podrían aplicarse otros enfoques.

d) *Empresa en funcionamiento o gestión continuada.*

La alternativa gestión continua/gestión discontinua da lugar a dos opciones conceptuales muy distintas entre sí, mientras que la primera alternativa presupone la continuidad de la actividad empresarial, lo que conlleva que las valoraciones necesarias para elaborar los estados financieros se harán teniendo en cuenta la continuidad de la entidad en un futuro previsible.

Por el contrario, en la opción de gestión discontinua, las valoraciones tendrán que realizarse como si la empresa fuera ser vendida o liquidada, en estas circunstancias los estados financieros deberán dar cuenta de la limitación de la vida de la entidad, y los criterios de valoración han de ajustarse a la fecha y tipo de liquidación previstos.

La elección entre las dos alternativas mencionadas debe ser previa a la definición de principios y normas, por eso la incluimos entre las hipótesis contables básicas tal como hace Gabás Trigo¹⁷⁶.

La opción gestión continuada es más general y compatible con cualquier modelo contable; la empresa nace para seguir desarrollando sus operaciones funcionando sin límite temporal, y por tanto su gestión también será ilimitada lo que significa, de acuerdo con Mazarracín Borreguero y Muñoz Colomina¹⁷⁷, que la unidad económica no será liquidada dentro del tiempo

¹⁷⁶GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual...*, op. cit., pp. 92-93.

¹⁷⁷MAZARRACÍN BORREGUERO, M.R. y MUÑOZ COLOMINA, C.I.: Significado de los principios contables fundamentales en la contabilidad financiera y en la contabilidad de gestión. *Técnica Contable* XXXIX, 1987, p. 242.

necesario para cumplir los compromisos contractuales presentes, o para agotar el uso del activo de acuerdo con los planes y expectativas que se tengan en la actualidad.

A pesar de este razonamiento, son varios los pronunciamientos que incluyen la opción gestión continuada entre los principios contables, en vez de tratarla como una hipótesis previa.

Tradicionalmente la consecuencia más destacada de la hipótesis de empresa en funcionamiento ha sido la valoración de los activos a su coste histórico (con las correspondientes correcciones de valor si fueran necesarias) aceptando los valores actuales sólo en el supuesto de ruptura de la continuidad. Aunque otros autores, entre ellos Gonzalo Angulo y Gabás Trigo¹⁷⁸, rechazan esta premisa, defendiendo que la valoración a costes actuales es mucho más acorde con la hipótesis de gestión continuada.

En el marco conceptual del FASB no aparece un apartado específico destinado a las hipótesis básicas, aunque en todo el modelo está implícita la contabilidad del devengo, desarrollando las restantes hipótesis dentro de la medición contable. Por su parte el IASC sí recoge un apartado denominado *Hipótesis fundamentales*, donde incluye el devengo y la gestión continuada.

¹⁷⁸GONZALO ANGULO, J.A. y GABÁS TRIGO, F.: *El principio de gestión continuada*, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 46, Madrid, 1985, p. 83.

5.5. Los elementos operativos

Una vez concluida la superestructura conceptual y para no apartarse de la realidad de la práctica contable, es necesario definir los elementos característicos de la operativa contable, que constituyen, junto con los principios, el resultado final, y la parte más visible de cara al usuario del proceso lógico-deductivo ligado al marco conceptual. Si bien, en estas últimas etapas del proceso se rompe en parte esa lógica deductiva para acercarse a razonamientos inductivos más ligados a la práctica tradicional.

En este apartado vamos a estudiar los siguientes elementos conceptuales de carácter operativo:

- a) Los estados contables.
- b) Los elementos de los estados contables.
- c) El reconocimiento contable.
- d) La medición contable.

En esta fase será necesario descender al detalle, dando contenido a los conceptos teóricos con definiciones concretas. Habrá que determinar qué estados contables deberá presentar la empresa para cumplir los objetivos marcados, y cuales son los componentes de esos estados, así como establecer los criterios de reconocimiento y medida.

Todos estos conceptos figuran en cualquier marco conceptual formulado con rigor como es el caso del marco conceptual del FASB, del IASC o de AECA, que serán analizados más adelante. La Cuarta Directiva Comunitaria no sigue este proceso lógico deductivo propio de los marcos conceptuales, pero de una forma u otra recoge la mayor parte de los conceptos mencionados.

5.5.1. Los estados contables

Un marco conceptual debe decidir que estados contables deben presentar la empresa, puesto que entre estados convencionales e información complementaria el número de documentos existentes es importante.

La elección entre unos y otros, estará en función de las necesidades informativas de los usuarios, necesidades, que suelen centrarse en:

- Información sobre la financiación obtenida por la empresa y las inversiones realizadas con dichos recursos; información que queda reflejada en el balance de situación.
- Información sobre la rentabilidad obtenida por la empresa como consecuencia de su actividad; información que se plasma en el estado de pérdidas y ganancias o de resultados.
- Como la información de los estados anteriores a veces es insuficiente, debe ir acompañada por una serie de notas aclaratorias, que forman un tercer estado contable: la memoria o anexo.
- También se han desarrollado estados contables adicionales, con la finalidad de complementar a los tres anteriores, estos son: el estado de origen y aplicación de fondos, el estado de tesorería y el estado de valor añadido.

Ahora bien, no toda esa información es relevante para todo tipo de empresas y de usuarios, por lo que vamos a distinguir tres posibles niveles de información:

CUADRO N° 38
NIVELES DE INFORMACIÓN CONTABLE

NIVEL BÁSICO	NIVEL INTERMEDIO	NIVEL SUPERIOR
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Balance de situación. ▪ Estado de resultados. ▪ Anexo o memoria. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los incluidos en el nivel básico. ▪ Estado de origen y aplicación de fondos. ▪ Estado de tesorería. ▪ Estado de valor añadido. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los indicados en los dos niveles anteriores. ▪ Otra información que pueda ser útil en la toma de decisiones de inversión y crédito.

Los estados contables que aparecen en el nivel básico, son los mínimos que deben elaborar todas las empresas, es por ejemplo la información exigida en nuestro país y en el resto de la Unión Europea, para la mayor parte de las empresas.

El nivel informativo intermedio estaría destinado sólo a algunas empresas, como por ejemplo aquellas cuyos títulos cotizan en Bolsa, las entidades financieras y otras empresas privadas de interés público, a éstas empresas, se les puede exigir además información de carácter social.

Y el nivel superior incluiría todos los estados contables incluidos en los niveles básico e intermedio, más otra información adicional exigida por algunos organismos, por ejemplo la SEC norteamericana.

Una de las relaciones de estados contables más completas es la exigida por el SFAC nº 5, que enumera los siguiente estados como necesarios para conseguir una información útil para las decisiones de inversión y crédito:

1. Estados Financieros.

- Balance.
- Estado de resultados.
- Estado de tesorería.
- Estado de inversiones y distribuciones a los accionistas.
- Otros estados contables.

2. Notas a los estados financieros, anexo o memoria.

3. Información suplementaria obligatoria.

- Información de ajustes por inflación (SFAC nº 33).
- Información sobre reservas de petróleo y gas (SFAC nº 69).
- Informe de gestión y otros.

4. Información voluntaria de carácter complementario.

- Informes para la dirección.
- Cartas a los accionistas.
- Otra información.

5. Información financiera diversa.

- Informes de analistas financieros.
- Estadísticas económicas.
- Noticias de prensa.

Mucha de esta información aparece recogida en el *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*¹⁷⁹, que analizamos en el capítulo tercero.

¹⁷⁹ HOTEL ASSOCIATION OF NEW YORK CITY: *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*, 9th Revised Edition, 1996.

Los estados contables exigidos por el FASB son mucho más completos que los exigidos por el IASC: que se resume en:

1. Estados Financieros.
 - Balance.
 - Estado de resultados.
 - Estado de origen y aplicación de fondos.

2. Notas a los estados financieros, anexo o memoria.

La información recogida en los estados contables, es siempre una información basada en datos históricos, pero dada la utilidad de la información previsional, sería conveniente ofrecer estados previsionales, aunque sea con carácter complementario.

5.5.2. Elementos de los estados contables

Los elementos de los estados contables son los componentes básicos de éstos, o según definición del IASC¹⁸⁰, las grandes categorías en que quedan agrupados los efectos financieros de las transacciones económicas que tienen lugar en la empresa.

Sin embargo, los pronunciamientos sobre marcos conceptuales, no suelen definir elementos para todos y cada uno de los estados contemplados, sino sólo para los dos básicos, el balance y la cuenta de resultados. Las razones quizás estén en el carácter complementario de los demás estados o

¹⁸⁰INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual...*, en *Normas Internacionales...*, op. cit., pfo. 47.

porque éstos utilizan elementos ya definidos en el balance o la cuenta de resultados.

Agruparemos los elementos de los estados contables en dos categorías:

- Elementos relacionados con el balance.
- Elementos relacionados con la cuenta de resultados.

1) *Elementos relacionados con el balance*

Se suelen definir los tres elementos siguientes: activo, pasivo y fondos propios; los dos primeros con definición propia y el tercero por diferencia entre el activo y el pasivo¹⁸¹.

- a) Activo: es un recurso controlado por la empresa, nacido como consecuencia de una transacción del pasado, y del que se espera obtener futuros y probables beneficios a favor de la entidad.

Los activos deben ser controlados por la empresa, bien porque sea su propietario legal o porque tenga su propiedad económica (dominio jurídico pleno) como sería el caso de un arrendamiento financiero. Este control debe proceder de transacciones realizadas en el pasado.

Los posibles beneficios futuros estarán expresados en flujos de tesorería o equivalente, y pueden consistir en:

- Obtención de otro activo o de un servicio prestado por la empresa.
- Cancelación de una obligación

¹⁸¹Las definiciones están basadas en las recogidas en el SFAC nº 6 y en *El Marco Conceptual...* del IASC, que son similares.

- Entrega a los propietarios.
- b) Pasivo: Es una obligación presente, nacida de una transacción del pasado, a cuyo vencimiento, y para cancelarla, la empresa deberá transferir activos o prestar servicios a otra entidad.

Un pasivo nace de una transacción del pasado, que puede concretarse en:

- Adquisición de bienes o servicios.
- Obtención de financiación ajena.
- Renovación de un pasivo anterior.

Aunque también podría haber surgido de una estimación sobre hechos futuros; sería el caso de una obligación contingente o provisión, aunque su inclusión en el pasivo no es unánime por tratarse de hechos de naturaleza aleatoria.

La forma de liquidar las obligaciones son:

- Pago en efectivo.
 - Entrega de bienes o servicios.
 - Sustitución por otro pasivo.
 - Conversión en neto.
 - Condonación o prescripción.
- c) Fondos propios: Se definen por referencia a los activos y a los pasivos de la empresa. Y según la teoría del propietario como sujeto contable, y de acuerdo con las normas legales, los fondos propios pertenecen a los propietarios.

2) *Elementos relacionados con la cuenta de resultados*

Son los elementos que describen los efectos de las transacciones realizadas por la empresa en un período.

El enfoque activos-pasivos sitúa a éstos como los estados contables básicos, definiéndose los fondos propios en función de los mismos. Desde ésta óptica, los resultados se calcularían a partir de las variaciones experimentadas por los fondos propios¹⁸².

Las variaciones experimentadas por los fondos propios pueden deberse a:

- Operaciones con los propietarios (aportaciones o distribuciones).
- Operaciones que crean renta.

Centrándonos en éstas últimas, el proceso de creación de renta en una entidad, se reflejaría por diferencia entre los conceptos de ingresos y de gastos.

- a) Ingresos: Incremento de los recursos económicos de una empresa, como consecuencia de la venta de bienes o prestación de servicios, así como de otras operaciones económicas no habituales.
- b) Gastos: Disminución de los recursos económicos de una empresa, ocasionada por la adquisición de factores corrientes y de capital, así como por otras operaciones no habituales.

¹⁸²El enfoque activos-pasivos, es contrario al de ingresos-gastos, que colocaría a éstos como los elementos básicos. Un sistema valorativo basado en costes históricos no sería del todo coherente con el enfoque ingresos-gastos.

El resultado del ejercicio se calculará como diferencia entre ingresos y gastos debidamente periodificados, bajo las hipótesis de devengo y mantenimiento del poder adquisitivo del capital.

Desde el punto de vista de los usuarios es importante distinguir entre ingresos y gastos procedentes de operaciones ordinarias y los procedentes de operaciones extraordinarias, para poder evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos con regularidad, dentro de sus actividades habituales.

Los incrementos de recursos económicos, que hemos definido como ingresos, pueden provenir de¹⁸³:

- Ingresos corrientes, incluidas las subvenciones a la explotación y los ingresos financieros.
- Ingresos accesorios.
- Correcciones valorativas y aplicación de provisiones.
- Ingresos a distribuir en varios ejercicios.
- Ingresos excepcionales.
- Beneficios en moneda extranjera.
- Ingresos imputados (trabajos realizados para el inmovilizado).
- Beneficio por cambios de criterios contables.
- Beneficios monetarios por ajustes por inflación.

Los criterios para seleccionar los ingresos y el importe a imputar a la cuenta de resultados, dependerán de los criterios valorativos utilizados, de la hipótesis de mantenimiento del capital elegido y de los criterios de reconocimiento.

¹⁸³Puede verse: GABÁS TRIGO, F.: *El Marco conceptual...*, op. cit., p. 111.

Los modelos contables más tradicionales introducen bastantes restricciones a la hora de la inclusión de los ingresos como consecuencia de la utilización de criterios valorativos basados en el coste histórico, y la excesiva prudencia en el cálculo del resultado.

En cuanto a las disminuciones de los recursos económicos, que hemos definido como gastos, pueden provenir de¹⁸⁴:

- Gastos corrientes: adquisición de factores almacenables debidamente periodificados.
- Gastos corrientes: factores no almacenables.
- Gastos de capital periodificados (inversiones técnicas duraderas).
- Gastos de distribución plurianual.
- Correcciones valorativas por disminuciones de precios.
- Gastos excepcionales.
- Pérdidas por cambio de moneda extranjera.
- Pérdidas por cambios en los criterios contables.
- Pérdidas monetarias por inflación.

El SFAC nº 5 define por separado los conceptos de ingresos y gastos ordinarios, de ingresos y gastos los extraordinarios, e introduce el concepto de *Earning* (resultado) como la suma algebraica de los cuatro conceptos anteriores; a éste resultado le añade otras partidas por alteración de criterios contables y otros cambios monetarios, obteniendo el *Comprehensive Income* (resultado global) que coincidiría con la diferencia entre ingresos y gastos, tal como se han definido:

¹⁸⁴Ibidem, p. 112.

CUADRO N° 39
CÁLCULO DEL RESULTADO GLOBAL

Ingresos ordinarios
- Gastos ordinarios
= RESULTADO ORDINARIO
+ Ganancias extraordinarias
- Pérdidas extraordinarias
= RESULTADO (EARNINGS)
± Cambios por alteración de criterios contables
± Otros cambios en el neto (no derivado de la propiedad)
RESULTADO GLOBAL (COMPREHENSIVE INCOME)

5.5.3. El reconocimiento contable

El reconocimiento contable es el proceso de incorporación de una partida al balance o a la cuenta de resultados, clasificándola como activo, pasivo, ingreso o gasto.

Los marcos conceptuales del FASB y del IASC establecen los requisitos que debe cumplir una partida para ser incluida en los dos estados contables mencionados, balance y cuenta de resultados, obviando cualquier referencia al anexo o memoria. Entendemos que si una partida no cumple algunos de esos requisitos deberá ser incluida en la memoria o en algún estado complementario.

Los requisitos necesarios para que una partida sea reconocida contablemente son, de acuerdo con los pronunciamientos del FASB y del IASC, los siguientes¹⁸⁵:

1. Que la partida en cuestión debe estar definida como elemento contable.
2. Que cualquier futuro beneficio asociado a la misma sea probable.
3. Que tenga un atributo que pueda ser medido con fiabilidad.
4. Que la partida tenga suficiente relevancia.

Estos requisitos están sometidos a las restricciones generales de materialidad y coste-beneficio.

El marco conceptual del IASC sólo recoge los tres primeros requisitos.

El primero de los requisitos, definición como elementos contables, es bastante lógico, no obstante el que un determinado hecho o transacción no esté definido no impide que pueda ser incluido como información complementaria o voluntaria, si es suficientemente relevante para el usuario.

En el segundo requisito, referido a la existencia de futuros beneficios, se dice que debe ser probable; el análisis de la incertidumbre de aquellos hechos o transacciones que estén sujetos a estimación se realizará, a falta de criterios matemáticos, a tenor del buen juicio profesional del elaborador de la información, dentro del marco de las características cualitativas y teniendo muy presente la prudencia.

¹⁸⁵FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB): SFAC nº 5, op. cit. e INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual...*, en Normas Internacionales..., op. cit., pfo. 83.

Este tratamiento de la incertidumbre con prevalencia de la prudencia, implica en el modelo contable tradicional, un reconocimiento asimétrico de ingresos y gastos y de las contingencias de ganancia y de pérdida. No anticipar los beneficios pero sí las pérdidas, que introduce un sesgo importante en la valoración de los activos y los resultados, y de realizarse de forma sistemática y voluntaria, iría tanto contra la fiabilidad como contra la relevancia.

El tercer requisito nos habla de la fiabilidad en la medida, lo que implica (SFAC nº 5, párrafo 75) representación fiel, verificabilidad y neutralidad. En muchas ocasiones, una transacción perfectamente identificada en cuanto a su inclusión como elemento de un estado contable, presenta dificultad a la hora de medirla, es el caso por ejemplo de la cuantía de la indemnización de un litigio en curso, su inclusión en el pasivo sería muy dudosa, pero no habría inconveniente, si se considera relevante, en incluirla como información complementaria.

Y la última condición establecida para el reconocimiento de una partida es su relevancia, lo que implica que tenga valor predictivo y de confirmación, y por tanto que sea capaz de influir en las decisiones de los usuarios (SFAC nº 5, párrafo 73).

5.5.4. La medida de los elementos contables

La medición contable consiste en la cuantificación de los fenómenos económicos pasados, presentes o futuros de una entidad, previamente reconocidos como elementos contables. La medición también estará subordinada a las restricciones de economicidad e importancia relativa.

Toda medición requiere la selección de unos criterios o atributos de medida entre los criterios básicos de valoración, que según el SFAC nº 5 (básicamente coincidente con el del IASC) son¹⁸⁶:

- a) Coste histórico.
- b) Coste corriente.
- c) Valor realizable presente.
- d) Valor realizable futuro.

Los cuatro criterios son utilizados en distintas medidas y combinaciones por los diferentes modelos contables; si bien, el modelo más tradicional opta por el coste histórico modificado a la baja por los restantes atributos.

Un modelo de marco conceptual debería acercarse más a valoraciones basadas en los tres últimos criterios, teniendo en cuenta que los valores actuales potencian la relevancia de la información.

Sin embargo la realidad muestra una situación contradictoria, pues se utiliza mayoritariamente el coste histórico a pesar del reconocimiento generalizado de la relevancia como cualidad superior. Entre las razones que se alegan para justificar la elección, están, el mayor coste que supone la implantación de modelos basados en valores actuales y la mayor objetividad que siempre supone el coste histórico.

Unidad de medida. También deberemos hacer referencia a la unidad monetaria utilizada en la medición, tanto desde la óptica internacional como la nacional.

¹⁸⁶Véase: FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB): SFAC nº 5, párrafo 65, pp. 778-779 e IASC: *El Marco Conceptual...*, en Normas Internacionales..., op. cit., pfo 100.

En el ámbito internacional se plantea el problema de la conversión de las distintas monedas nacionales, para cuya solución se aconsejan normas muy flexibles, dada la rápida evolución de los sistemas monetarios y financieros internacionales.

En el ámbito nacional, el problema más importante es la inestabilidad de la unidad monetaria que, introduce un sesgo en la información contable que sólo puede ser resuelto introduciendo ajustes por inflación. Este sesgo afectará negativamente a las dos cualidades principales de la información: la relevancia y la fiabilidad.

5.6. Los principios contables

Los principios contables han sido definidos como "cuerpo de doctrina asociado con la contabilidad que sirve de explicación de las actividades corrientes o actuales y como guía en la selección de convencionalismos o procedimientos"¹⁸⁷. Cuerpo de doctrina que debería estar formado por un conjunto de soluciones racionales a los problemas que plantean los hechos y transacciones empresariales.

Conceptos que responden a esta definición ya han sido incluidos entre las características cualitativas o entre los criterios de reconocimiento y medición de la estructura conceptual que hemos venido describiendo, de hecho, los principios contables incluidos en nuestro Plan General de Contabilidad¹⁸⁸, están perfectamente localizados en la estructura conceptual vista¹⁸⁹.

¹⁸⁷KOTLER, E.: *Diccionario para contadores*, UTEHA, México, 1974, p. 432.

¹⁸⁸Sobre los principios contables del Plan General de Contabilidad, Norverto Laborda realiza un interesante estudio, clasificándolos en dos grupos, los que afectan al cálculo del resultado y los que afectan al sistema de información.

NORVERTO LABORDA, C.: *Los principios contables*, op. cit., pp. 87-102.

¹⁸⁹ La coordinación entre los principios contables del PGC de 1990 y la estructura de marco conceptual vista, es la siguiente:

- Principio de prudencia, este principio que prevalece sobre los demás en la legislación española, está considerado como un componente de la característica cualitativa de fiabilidad dentro del esquema de marco conceptual.
- Principio de uniformidad, también es como característica cualitativa, dentro de la comparabilidad de la información, que afecta tanto a la relevancia como a la fiabilidad.
- Principio de importancia relativa, sería una de las dos restricciones a las características cualitativas.
- Principio de empresa en funcionamiento, estaría incluido dentro de las hipótesis contables básicas.
- Principio del devengo, en un sentido genérico estaría incluido dentro de las hipótesis básicas, y en un sentido operativo es una de las partes esenciales del reconocimiento contable.
- Principio del precio de adquisición, es uno de los atributos de la medición contable.
- Principio de registro, incluido como parte del reconocimiento contable.
- Principio de correlación de ingresos y gastos, también constituye una de las partes del reconocimiento contable.

Cabría preguntarse por el lugar que ocupan los principios contables dentro de una estructura conceptual como la que estamos viendo. Y ciertamente se podría pensar que no es necesario dedicar un apartado a los principios contables dentro del esquema de marco conceptual. De hecho no lo hacen ni el marco conceptual del FASB ni otras propuestas conceptuales más recientes basadas en la norteamericana, como son las de Canadá, Australia o Nueva Zelanda¹⁹⁰.

Tampoco la Cuarta Directiva incluye ningún apartado dedicado a los principios contables, pero sí contiene a lo largo de su articulado, principios contables, sobre todo cuando se refiere a criterios de valoración¹⁹¹.

-
- Principio de no compensación, es otra de las partes del reconocimiento contable.

¹⁹⁰ BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO justifica la no inclusión de los principios contables dentro del esquema de marco conceptual, por ser inconsistente e introducir fisuras en el itinerario lógico-deductivo.

En: *La herramienta de la normalización contable del siglo XIX: el marco conceptual español*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1997, p. 47.

¹⁹¹ Aunque en la Cuarta Directiva no aparece explícitamente el término "principio contable", sí introduce en sus artículos 31 y 32 principios de ésta índole, bajo el título de principios generales o reglas de valoración:

- Gestión continuada: presunción de que la sociedad continuará con sus actividades (art. 31.1.a).
- Uniformidad: los criterios de valoración no se modificarán de un ejercicio a otro (art. 31.1.b).
- Prudencia: deberá observarse en todo caso el principio de prudencia (art. 31.1.c).
- Devengo: se considerarán los gastos y los ingresos que afecten el ejercicio al que las cuentas se refieran, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro (art. 31.1.d).
- No compensación: se valorarán separadamente los elementos de las partidas del activo y del pasivo (art. 31.1.e).
- Identidad entre el balance de apertura de un ejercicio y el del cierre del anterior: el balance de apertura de un ejercicio corresponderá al de cierre del anterior (art. 31.1.F).
- Precio de adquisición: la valoración de las partidas de las cuentas anuales se basará en el precio de adquisición o coste de producción (art. 32).

Cuarta Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas, de 25 de julio de 1978.

En cambio sí aparecen en otros pronunciamientos conceptuales como en el de AECA o el esquema postulados-principios-reglas de Moonitz (ARS nº 1, AICPA, 1961). Y algunos autores españoles que han realizado propuestas lógico-deductivas a modo de marco conceptual, también han dedicado un apartado especial a los principios contables, este el caso de Cañibano, Túa, López Combarros¹⁹², Gabás Trigo¹⁹³ o Broto¹⁹⁴, entre otros.

Vistas las dos posiciones contrapuestas respecto a la inclusión o no de los principios contables en una estructura conceptual, por nuestra parte, consideramos que, en un marco conceptual que pretenda ser aplicable en nuestro entorno es más conveniente integrarlos en el modelo, por la importancia y uso generalizado del término y por su vigencia en los esquemas contables de muchos países, entre ellos el nuestro; aunque seamos conscientes de cierta superposición¹⁹⁵.

Y sería recomendable, en aras a favorecer la armonización contable, que todo modelo de marco conceptual tuviera un apartado que coordinara el esquema de marco conceptual con los modelos operativos vigentes en muchos países donde sí se contemplan los principios contables, al menos hasta que los modelos contables sean más homogéneos.

El Plan General de Contabilidad español, como ya hemos comentado (y enumerado en una nota a pie de página), incluye en su primera parte los

¹⁹²CAÑIBANO CALVO, L., LÓPEZ COMBARROS, J.L. Y TÚA PEREDA, J.: *Naturaleza y filosofía...* op. cit. p. 305.

¹⁹³GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual*, op. cit., p. 211.

¹⁹⁴BROTO, J.: *Proyecto docente para el concurso-oposición a la Cátedra de Economía Financiera y Contabilidad*. Universidad de Zaragoza. (Citado por Gabás Trigo en: *El marco conceptual*, op. cit., p. 123.

¹⁹⁵En este sentido estamos aceptando las tesis de GABÁS TRIGO, F.: *El marco conceptual...*, op. cit., p. 125 y MONEVA ABADÍA, J.M.: *El marco conceptual de la información contable de pequeñas y medianas empresas*, ICAC, Madrid, 1993, p. 142.

principios contables, a los que otorga la categoría de normas básicas obligatorias, que inspiran todo el texto.

Norverto Laborda¹⁹⁶ refiriéndose a la normativa contable española, dice que los principios contables son normas de obligado cumplimiento que vienen enmarcadas dentro del derecho contable, por lo que algunos juristas, han convertido en normas positivas lo que en un principio no eran más que simples pautas de actuación profesional.

Los principios implícitos en la Cuarta Directiva, además de estar desarrollados en el Plan General de Contabilidad, se recogen en otros textos legales españoles, como son el Código de Comercio y la Ley de Sociedades Anónimas.

Ahora bien, esta inclusión de los principios contables como parte del derecho positivo, no les debe restar flexibilidad a la hora de aplicarlos, ni a la hora de cambiarlos, puesto que la validez de los principios no es eterna, sino que debe ser sometida a revisión periódica.

Cea García¹⁹⁷ también aboga por la flexibilidad que deben tener los principios contables, indicando que éstos no pueden ser permanentes ni universales, sino más bien coyunturales y particulares, pues surgen en relación con un entorno concreto en un momento dado y con relación a una actividad económica siempre relativa y conjeturable, por lo que ni pueden ser los mismos para todos los países, ni pueden ser permanentemente los mismos en un país. En consecuencia, cada país en función de sus rasgos peculiares debería promulgar un cuadro de principios contable y revisar éstos

¹⁹⁶NORVERTO LABORDA, C.: *Los principios contables en el Plan General de Contabilidad*, Revista Actualidad Financiera, Monográfico Contabilidad, 1996, pp. 87-88.

¹⁹⁷CEA GARCÍA J.L.: *La racionalidad económica de los principios contables y las operaciones financieras a largo plazo*, Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 48, Madrid, 1985, p. 531.

periódicamente para adaptarlos a la evolución interna y externa experimentada.

Y ya para concluir con el tema de principios contables, y en el caso concreto de los incluidos en el Plan General de Contabilidad, cabría plantearse la posibilidad de que estuvieran jerarquizados. Pues bien, el Plan General de Contabilidad no establece ningún orden jerárquico entre los principios, si bien, indica que el principio de prudencia debe prevalecer sobre los demás, supeditado a su vez al macro-principio de la imagen fiel. Hechas estas salvedades, todos los demás principios gozan de la misma autoridad, y serán las circunstancias económicas y el entorno en que queden enmarcados, quien establezca la prioridad para cada caso concreto.

La Cuarta Directiva tampoco establece jerarquía entre los principios, y también da prioridad al principio de prudencia al indicar: "deberá observarse en todo caso el principio de prudencia". Art. 31.1.c.

Sin embargo, podemos recordar que otras instituciones y organismos sí han realizado una ordenación jerárquica, y que varios autores se han pronunciado por la misma; entre ellos Norverto Laborda y Muñoz Colomina opinan que establecer unas prioridades supondría una mejora cualitativa en normalización¹⁹⁸:

A la hora de enumerar los llamados requisitos y principios contables, las distintas organizaciones y legislaciones no han tenido en cuenta un orden jerárquico. El establecimiento de un orden de prioridades en el cumplimiento de requisitos y principios contables supondría una mejora cualitativa tanto en la norma comunitaria como en el Plan General de Contabilidad.

¹⁹⁸NORVERTO LABORDA, M.C. y MUÑOZ COLOMINA, C.I.: *La contabilidad como sistema de información...*, op. cit., p. 236.

Cabe establecer distintas ordenaciones de principios, pero todas ellas vendrán limitadas por la preeminencia del objetivo supremo de la imagen fiel¹⁹⁹. El Plan General de Contabilidad da prioridad al principio de prudencia, aunque siempre supeditado a la imagen fiel que deben mostrar las cuentas anuales, y ni que decir tiene que los principios obligatorios prevalecen sobre los voluntarios²⁰⁰.

5.6.1. Principios contables e imagen fiel

Por último, debemos hacer referencia a la imagen fiel por ser un concepto que aparece en todos los pronunciamientos sobre principios contables, sin embargo, no en todos los casos se quiere expresar lo mismo, aunque eso sí, prácticamente todos destacan que la imagen fiel es el objetivo supremo a alcanzar por un sistema contable, siendo los principios el instrumento para conseguirla²⁰¹.

¹⁹⁹Véase: BANEGAS OCHOVO, R., SÁNCHEZ-MAYORAL GARCÍA-CALVO, F. y NEVADO PEÑA, D.: *Análisis por ratios...*, op. cit. pp. 97-98.

²⁰⁰Pueden verse distintas ordenaciones de los principios contables en: IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J.: *Principios contables: sobre la necesidad de su ordenación jerárquica orientada al perfeccionamiento de la gestión empresarial*. Actualidad Financiera nº 42, noviembre 1992, pp. C-605 a C-620, SÁEZ TORRECILLAS, A.: *Los principios contables y la imagen fiel en el nuevo Plan General de Contabilidad*. Partida Doble nº 1, mayo 1990, LABATUT SERER, G. y VELA BARGUES, L.M.: *Los principios contables obligatorios en el nuevo Plan General de Contabilidad*. Partida Doble nº 12, mayo 1991 y ANTOLÍNEZ COLET, S.: *Imagen fiel y principios contables*. Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 63, 1990, pp. 355-361.

²⁰¹Al respecto, pueden verse, entre otros: FIDALGO CERVIÑO, E. y PRADO MARTÍN, A.: *Reflexiones sobre la representatividad de los estados contables: imagen fiel y precio de adquisición*, Revista Actualidad Financiera nº 23, Madrid, junio 1995, pp. C-819-C-826; ANTOLÍNEZ COLLET, S.: *"Imagen fiel" y "True and Fair View"*, En "Lecturas sobre principios contables", Monografía nº 13 de AECA, 1989, pp 163-170; ÁLVAREZ MELCÓN, S.: *El principio contable de imagen fiel: una introducción*. Homenaje a Carlos Cubillo Valverde, AECA, Madrid, 1982; FERNÁNDEZ PIRLA, J.M.: *La nueva ordenación legal de la contabilidad y la función del auditor de cuentas*, Revista del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España nº 1, 1992, p. 7; GABÁS, F.; CASTRO, E. y GONZALO, J.A.: *Los principios contables fundamentales en la actualidad*, Comunicación presentada al VII Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas, Vigo, marzo de 1985; LAFARGA BRIONES, J.: *Imagen fiel: aproximaciones terminológicas*, Cuadernos de Investigación Contable, Universidad de Sevilla, vol. 2, nº 1, pp. 101-124 y RIVERO TORRE, P.: *Los*

De todos es conocido el origen británico del término (*Companiers Act*, 1948), y como en la Europa continental comenzó a tener un uso generalizado a partir de su inclusión en la Cuarta Directiva.

En España, el concepto de imagen fiel, fue utilizado por primera por AECA²⁰² que lo consideraba como un corolario de los requisitos de la información contable, aunque su utilización generalizada por parte de las empresas fue a raíz de la adaptación de nuestra legislación mercantil a las directivas comunitarias en materia de sociedades.

La Cuarta Directiva recogió en su artículo 2.3.²⁰³ el concepto de la imagen fiel debido a la influencia ejercida por el Reino Unido, donde se aplicaba con una gran flexibilidad, de acuerdo con normas de carácter profesional; y lo convirtió en el eje de toda la construcción normativa que quedaba subordinada a la consecución de dicha imagen fiel. Esta circunstancia originó desconcierto en aquellos países con un marco normativo contable de carácter eminentemente jurídico-legal como es el caso de los países latinos y germánicos, llegando a producir cierta inseguridad jurídica. En el caso concreto de Alemania, la segunda parte del mencionado artículo 2.3., donde se refiere a la preeminencia del fondo sobre la forma jurídica, fue suprimida.

La noción de imagen fiel no es un concepto cerrado ni está perfectamente delimitado, ni es entendido por todo el mundo de la misma

principios contables y las directivas de la CEE. En "Lecturas...", Monografía nº 13 de AECA, 1989, pp. 113-151.

²⁰²ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA): *Principios y normas...*, op. cit., p. 26.

²⁰³"Las cuentas anuales deberán dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad" (art. 2.3.).

Cuarta Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas, 25 de julio de 1978.

manera, como expresa Antolínez Collet²⁰⁴, se trata más de una formulación de intenciones a nivel teórico que de una realidad práctica; y si bien todos los profesionales aceptan el concepto de imagen fiel, no todo el mundo entiende lo mismo. Sírvanos de ejemplo de esta disparidad las cuatro interpretaciones de imagen fiel consideradas más representativas²⁰⁵:

1. Imagen fiel como sinónimo de exactitud, objetividad, veracidad.
2. Imagen fiel como cumplimiento con la regulación de los principios contables.
3. Imagen fiel como preeminencia del fondo sobre la forma.
4. Imagen fiel como sinónimo de información útil.

La tercera acepción que mejor responde al sentido original británico, destacando el carácter eminentemente económico de los hechos por encima de su forma jurídica.

También Túa Pereda²⁰⁶ destaca la preeminencia del fondo sobre la forma, escribiendo al respecto: la elevación del principio de imagen fiel, tal como se concibe en la regulación comunitaria, es decir, directamente vinculado a la preferencia del fondo sobre la forma, está soportado en dos pilares:

- De un lado, la declaración genérica de los objetivos de la información contable: ofrecer una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados;

²⁰⁴ ANTOLÍNEZ COLLET, S.: "*Imagen fiel*" y "*True and Fair View*", op. cit., p. 167.

²⁰⁵ GABÁS, F.; CASTRO, E. y GONZALO, J.A.: *Los principios contables fundamentales...* op. cit.

²⁰⁶ TÚA PEREDA, J.: *Los principios contables en el ordenamiento jurídico*. En "*Lecturas sobre principios contables*". Coordinador Cea García, monografía nº 13 AECA, p. 90.

- De otro lado, un mecanismo, de carácter eminentemente técnico-jurídico, encaminado a asegurar la consecución de la finalidad pretendida, a través de la preeminencia de los objetivos de la información financiera sobre las disposiciones legales, de manera que el espíritu de la norma prevalece incluso sobre el tenor literal de las reglas que se puedan establecer al respecto.

Las dos últimas acepciones se complementan entre sí, y unidas, constituyen la interpretación más amplia y la que desde nuestro punto de vista debería prevalecer a la hora de interpretar el significado de la "imagen fiel". En este sentido se ha pronunciado la AECA²⁰⁷:

La postura que sobre la imagen fiel se ha defendido aquí tiene como punto de referencia fundamental a los grupos de usuarios de la información financiera empresarial, de forma que la idea de fidelidad queda enmarcada en unos objetivos, que previamente determinados, a alcanzar por la utilización de datos contables. De esta manera la imagen fiel adquiere su verdadera dimensión social, y los principios contables sólo son medios (o, mejor, herramientas) que se brinca a los profesionales y a las empresas para la confección, y a los usuarios para la interpretación de los estados contables. La propia conciencia de los profesionales y las empresas determina qué principios seguir y cuáles abandonar en aras a la consecución de la imagen fiel.

Para esta asociación la imagen fiel es considerada como un principio de principios al que debe conducir el cumplimiento de los requisitos y demás principios contables, y a la que cualquier norma que se pretenda aplicar, queda supeditada, de tal modo, que si en un momento determinado la aplicación de un principio no conduce a la tal imagen fiel, el principio en

²⁰⁷AECA: Ponencia presentada al Congreso de Censores Jurados de Cuentas. Marzo de 1985.

cuestión no deberá aplicarse. Observamos sin embargo, que en ningún punto del documento de AECA se reconoce explícitamente que la imagen fiel deberá estar por encima de cualquier norma, incluso una norma legal.

No existe una regla o norma de conducta para conseguir la deseada imagen fiel, sino que será el buen hacer del profesional de la contabilidad el que deba buscarla, aunque para ello tuviera que apartarse en mayor o menor medida de los principios contables, porque el cumplimiento de los principios contables no es un requisito suficiente para alcanzarla imagen fiel.

5.7. Las normas contables operativas

Si la descripción del entorno en que se desenvuelve la empresa era el punto de partida del itinerario lógico-deductivo que hemos descrito, las normas operativas son su punto final. Estas normas o reglas tienen un rango inferior a los principios contables, a pesar de que la práctica profesional suele referirse a unos y otras con el término genérico de principios contables, por lo que conviene precisar que una cosa son los principios contables o macrorreglas que permiten enjuiciar las posibles alternativas de tratamiento contable de una transacción, y otra distinta, las normas o reglas contables que se refieren a transacciones específicas y representan una toma de posición en una opción concreta.

La emisión de normas contables operativas no está exenta de dificultades si se pretende que respeten todo el entramado conceptual, estando perfectamente coordinadas con las etapas que le preceden, prueba de ello, son las normas emitidas por el FASB con posterioridad a la aprobación de su marco conceptual, pues en muchos casos no existe la concordancia esperada con los SFAC, siendo esta circunstancia fuente de críticas de los marcos conceptuales en general.

Sin embargo, el IASC sí ha procurado respetar las indicaciones de su marco conceptual, sometiendo a revisión sus pronunciamientos anteriores a través de la ED 32 "*Comparability of Financial Statement*" (enero 89) complementada posteriormente con otro documento, el "*Statement of Intent*" publicado (julio 90).

Actualmente ya se ha completado la reforma de las IAS existentes, reduciendo el número de opciones, y estableciendo como norma general un tratamiento preferente y otro alternativo.

Las normas contables no afectan por igual a todas las empresas, ni recogen la totalidad de las necesidades informativas. Su emisión es actualmente una de las cuestiones más debatidas con acusaciones de sobrecarga de normas contables, sobre todo para las pequeñas empresas²⁰⁸.

²⁰⁸A este respecto puede verse: MONEVA ABADÍA, J.M.: *El marco de la información contable de pequeñas empresas*, op. cit.

6. LOS PLANES DE CUENTAS COMO INSTRUMENTO DE NORMALIZACIÓN CONTABLE

La planificación contable es una forma de normalizar la contabilidad, pero no la única, por tanto su sentido es más restringido que el de *normalización contable*, al que hemos dedicado los epígrafes anteriores de este mismo capítulo, ahora bien, son términos muy relacionados, y de ahí la confusión terminológica que a veces se produce; en este sentido, Cea García²⁰⁹ dice que planificación y normalización contable son términos *necesariamente indisolubles o correlativos*, y que por tanto, se implican entre sí.

6.1. Concepto y objetivos de la planificación contable

Desde nuestro punto de vista, la normalización es un concepto mucho más amplio que la *planificación contable*, la confusión entre ambos términos se deba quizás a que los objetivos perseguidos por una y otra sean los mismos. Como ya hemos podido comprobar en los apartados precedentes se puede normalizar la contabilidad sin necesidad de recurrir a planes de cuentas, que son el instrumento más visible de la planificación contable.

Aceptando la diferencia de ambos conceptos, no todos los autores están de acuerdo con los motivos de tal disparidad. Mientras que para unos la diferencia está en si el modelo obtenido es de aplicación a un ente genérico (la normalización) o concreto (la planificación), para otros, la diferencia se encuentra en la propia idea de modelo contable.

²⁰⁹ CEA GARCÍA, J.L.: *Algunas consideraciones sobre análisis circulatorio y plan contable normalizado*, III Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Málaga, 1988. (Citado por Gallizo Larraz en *Planificación Contable Española*, p. 14.).

En el primer grupo se encontraría Rivero Romero, para quien: *La planificación contable pretende obtener el modelo de gestión óptimo para una empresa concreta y determinada, en tanto que la normalización contable persigue la confección de un Plan General de Contabilidad aplicable a todo tipo de unidades económicas y que sirva de modelo de gestión tanto para la empresa que lo utilice como, como para terceros relacionados con la misma.*²¹⁰

En el segundo grupo están Urías y Gutiérrez, que afirman que: *La planificación consiste en la adopción del modelo contable en función del equilibrio de las necesidades y los medios con que se cuenta para ello. Es un auténtico problema económico: obtener máxima información con el mínimo coste, u obtener una información en el mínimo tiempo, etc., y la normalización contable es el conjunto de normas y principios a los que debe ajustarse el modelo contable de las empresas para conseguir una homogeneidad que permita las comparaciones en el tiempo y en el espacio.*²¹¹

Estamos de acuerdo con Sánchez Fernández de Valderrama²¹² en el sentido de que la normalización persigue la elaboración de un modelo contable de carácter general, donde se contengan las bases para unificar el fenómeno contable en su conjunto, independientemente de que este modelo suponga la elaboración de un plan contable o la definición de un cuerpo de doctrina profesional. De hecho un plan no puede contemplar la elaboración de un cuerpo de doctrina que cubra toda la problemática planteada en las complejas situaciones que afectan al campo de la representación contable.

²¹⁰ RIVERO ROMERO, J.: *Contabilidad financiera*, op. cit., p. 467.

²¹¹ URÍAS, J. y GUTIÉRREZ, G.: *Contabilidad-Introducción*, op. cit., p.10.

²¹² SANCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, ICAC, Madrid, 1989, p. 24.

Los objetivos de la planificación pueden identificarse con los de la normalización²¹³, pues ambas buscan la utilidad de la información para la dirección de la empresa y de todos aquellos que tienen un interés legítimo en la misma, de cara a la toma de decisiones, y la información contable sólo será útil si es comparable; en este sentido se pronuncia Cubillo Valverde²¹⁴, cuando dice que: *La planificación contable es el instrumento necesario para que la información de las empresas se suministre reuniendo los requisitos de fondo y de forma precisa para su comparabilidad.*

La comparabilidad y homogeneidad de la información económico-financiera se consigue aplicando unos principios generales y unas normas previamente definidas.

El objetivo genérico de utilidad y comparabilidad de la información se concreta en otros fines más específicos, que tomando como base la clasificación realizada por Bueno Campos²¹⁵, nos permitimos sintetizar:

- Permitir ordenar y desglosar racionalmente el conjunto de cuentas del sistema contable, que representan las transacciones económicas realizadas.
- Ofrecer una terminología explicativa de los procesos económicos que tienen lugar en la empresa, de acuerdo al entorno socio-económico y jurídico en que se desarrollan.
- Aportar normas valorativas para los distintos elementos del sistema contable y establecer las relaciones entre ellos.

²¹³ Para ver los objetivos de la normalización contable, nos remitimos a las primeras páginas de este capítulo.

²¹⁴ CUBILLO VALVERDE, C.: *Presente y futuro de la planificación contable en España*, Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 34, p. 221.

²¹⁵ BUENO CAMPOS realiza un pormenorizado análisis de los fines de la planificación contable en: *Análisis conceptual de la planificación contable: problemas técnicos y aplicaciones*. Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 1, Madrid, 1972, pp. 79-81.

- Sintetizar y representar la operativa del sistema a través de los estados contables periódicos.

6.2. Concepto de plan de cuentas

Un plan de cuentas, es un modelo de información y control de una realidad económica concreta y un instrumento de normalización que se materializa en extensas guías contables que prestan atención a múltiples aspectos tanto prácticos como metodológicos; entre los primeros prácticos estarían las denominaciones y definiciones de las cuentas, los criterios de cargo y abono de las mismas, formatos de los estados contables, criterios de valoración, etc.; pero un plan de cuentas no debe limitarse sólo a eso, sino que debe constituir un soporte teórico constituido por un conjunto de principios contables básicos que permitan deducir las reglas prácticas que no tienen la naturaleza de tales principios.

Debe ser un instrumento de normalización lo suficientemente flexible para que pueda ser aplicado a empresas con actividades y problemática muy diversa, flexibilidad que no impide, que en aras de la uniformidad, deba tener unos contenidos mínimos, que resumimos en los siguientes²¹⁶:

- 1) *De cara al registro formal de las operaciones*
 - a) Debe contener una relación de cuentas racionalmente clasificadas, acompañada de una terminología explicativa, clara y homogénea. La clasificación más extendida en el mundo es la del sistema decimal.
 - b) Contendrá un conjunto de definiciones y relaciones contables que precisen el contenido de las cuentas, identifiquen los valores que recogen y la forma de conexión existente entre las mismas.

²¹⁶ Puede verse: SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, op. cit., pp. 57-58 y BLANCO SCHULER, A.: *La normalización contable...*, op. cit. p. 113.

- c) Deberá separar las cuentas que representan fondos, es decir las cuentas de balance, de las que representan flujos, esto es, las cuentas de gestión.
- d) Deberá separar las cuentas destinadas a los ámbitos externo e interno, éstas últimas con carácter indicativo.

2) *En cuanto a criterios generales de valoración*

Deberá contener criterios de valoración para los distintos elementos que integran los estados contables y criterios para el cálculo del resultado del ejercicio, de manera que se unifiquen contablemente las actuaciones de todos aquellos aspectos que sean relevantes para la empresa.

3) *En cuanto a los documentos de síntesis*

Recogerá los documentos finales de acuerdo al modelo general definido, conteniendo como mínimo un balance, una cuenta de resultados y un conjunto de notas aclaratorias a los dos documentos citados. Además, será conveniente que incluya otros estados complementarios que facilitan los objetivos de la planificación, como son el estado de origen y aplicación de fondos, el estado tesorería, los estados consolidados e incluso modelos de cuentas previsionales.

4) *Planes sectoriales*

Y por último, también deberán formar parte del plan contable los planes específicos que se hagan para determinados sectores de actividad.

6.2.1. Los planes de cuentas más significativos

Como ya hemos podido comprobar en los apartados anteriores, mientras que en los países anglosajones, con los Estados Unidos a la cabeza, fueron las organizaciones profesionales las que fomentaron la normalización contable; en la Europa continental la normalización de la contabilidad se realiza sobre la base de los planes de cuentas nacionales, elaborados y aprobados por los poderes públicos. Esta vía llega hasta nuestros días en lo que se refiere a la contabilidad financiera, aunque suavizada por la introducción de elementos propios de la tradición anglosajona (por ejemplo el concepto de imagen fiel), sobre todo a partir del desarrollo de la Cuarta Directiva de la Unión Europea,

Y aunque no es nuestro propósito analizar exhaustivamente todos y cada uno de los planes de cuentas que se han publicado, sí queremos dejar constancia de la importancia e influencia en la planificación contable de muchos países de la Europa continental, de los planes de cuentas publicados en Alemania y Francia tomando como punto de partida el plan de Schmalenbach y el Plan de Cuentas de 1947 respectivamente.

6.2.1.1. Los planes de cuentas en Alemania

El plan de Schmalenbach²¹⁷, que ejerció una notable influencia en la planificación contable de su país y del resto de los países europeos, es considerado por muchos autores, como el origen de la verdadera planificación contable, considerada científicamente. Fue la base para la elaboración del Plan de Cuentas Alemán de 1937, que tomó su estructura

²¹⁷ Acerca del Plan de Schmalenbach puede verse: MONTESINOS JULVE, F.J.: *La Planificación Contable*, Dpto. de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Valencia, 1988, pp. 42-58.

básica y como dice García García²¹⁸, un breve análisis del plan de Schmalenbach es la mejor introducción que se puede hacer al Plan de Cuentas Alemán, su descendiente directo.

El Plan de Cuentas Alemán de 1937, fue implantado con carácter obligatorio para las empresas comerciales, industriales y de artesanía, y concede una gran importancia a la contabilidad industrial como instrumento de control de los procesos productivos.

El cuadro de cuentas, que es similar al de Schmalenbach, está clasificado en diez grupos e introduce ciertas modificaciones en los mismos, entre las que destacamos que el proceso completo de cálculo de los costes de producción no se integra en el sistema de cuentas general, si no que se realiza fuera del mismo mediante cuadros de distribución y estadísticas de costes, de los que se incluye un resumen en el sistema general; incluso, en una adaptación del plan realizada para las industrias textiles, se realizaron dos sistemas de cuentas separados, uno para la contabilidad externa y otro para la interna.

Después del plan alemán de 1937, se han producido varios intentos de elaboración de planes de cuentas, sobre todo de carácter sectorial, pero la influencia que en Alemania tiene la legislación mercantil, ha impedido que se volvieran a publicar planes de cuentas generales.

Actualmente las legislaciones mercantil y fiscal han absorbido a las normas contables, no existiendo una regulación contable específica. Como

²¹⁸ GARCÍA GARCÍA, M.: *El Plan de Cuentas Alemán de 1937*, Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 3, 1972, p. 49. Este artículo puede consultarse para ver de forma más detallada el contenido y estructura del Plan Alemán; también puede verse: SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, op. cit., pp. 68-79.

afirma Sánchez Fernández de Valderrama²¹⁹, en Alemania no existe un balance contable sino un balance mercantil, o más bien fiscal, porque en muchos casos, las normas mercantiles están subordinadas a las fiscales.

El Código de Comercio alemán recoge con sumo detalle toda la normativa contable, fundamentalmente para las sociedades anónimas, y tuvo que ser reformado en 1985 para adaptarlo a las Directivas comunitarias. La reforma ha supuesto una mejora en la información contable, restándole rigidez e introduciendo cierta neutralidad fiscal, si bien la legislación mercantil alemana ha recogido el concepto de imagen fiel con algunas limitaciones respecto a las indicaciones de la Cuarta Directiva, así, no acepta la posibilidad de apartarse de la norma si ésta no conduce a la deseada imagen fiel, como reza la Cuarta Directiva.

6.2.1.2. Los planes de cuentas en Francia

A) *El Plan de 1947*

Mención especial merece, por la influencia que ha tenido en nuestro país, aparte de otros países de nuestro entorno, el Plan General de Contabilidad de Francia, cuya primera versión fue publicada por decreto de 18 de septiembre de 1947, tomando como punto de partida el conocido como "plan de la ocupación" de 1942, publicado durante la ocupación alemana por el gobierno de Vichy, con notables influencias, como es lógico, del Plan de Cuentas Alemán²²⁰.

²¹⁹ SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, op. cit., p. 81.

²²⁰ Esta influencia es negada por LAUZEL que defiende los orígenes franceses del Plan de 1947 en: *Normalización, racionalización...*, op. cit., p. 71.

El plan francés de 1947 fue elaborado por la Comisión de Normalización Contable, que con los años se transformaría en el actual Consejo Nacional de Contabilidad, con la participación de expertos de la categoría de Anthonioz, Brunnet o Lauzel, entre los más conocidos.

El plan de 1947 también utiliza la codificación decimal, y clasifica las cuentas atendiendo a criterios económicos y jurídicos. Está dividido en diez grupos, del 0 al 9, de los cuales del 1 al 8 están dedicados a la contabilidad externa, el 9 a la contabilidad interna, y el 0 a cuentas especiales; de los grupos dedicados a la contabilidad externa, del 1 al 5 son cuentas de balance y los grupos 6 y 7 a cuentas de gestión, y el grupo 8 se destinaba a las cuentas de resultados, obtenidas como diferencia de cargas y productos de los grupos 6 y 7, y distinguiendo entre la cuenta de explotación general y la de pérdidas y ganancias; cada uno de los grupos se divide en diez cuentas divisionarias, y éstas a su vez pueden dividirse en subcuentas.

El plan también contenía una terminología explicativa, criterios de valoración (el tradicional del coste histórico o de adquisición) y de contabilización, modelos de estados financieros (balance, cuenta de explotación y cuenta de pérdidas y ganancias), además de un modelo de cálculo de costes y resultados.

Igual que sucedía con el plan alemán, el francés integra en el mismo cuadro de cuentas las destinadas a la contabilidad analítica, con los objetivos de cálculo de costes, rendimientos y resultado interno.

No fue un plan obligatorio, entre cuyos objetivos figuraba el su difusión, que fue realizada por etapas siguiendo un procedimiento original: la implantación de comités profesionales encargados de elaborar adaptaciones sectoriales, este procedimiento fue una de las claves del éxito y difusión

conseguidos por el plan; entre 1947 y finales de los años sesenta, se habían promulgado más de ochenta adaptaciones sectoriales.

El Plan Francés ha experimentado dos cambios importantes: uno en 1957, donde se mejoran las disposiciones relativas a la contabilidad analítica y el otro en 1979, fecha en que se publicó un proyecto, hasta llegar el texto actual aprobado en 1982, que incorpora los cambios necesarios para adaptarse a la Cuarta Directiva comunitaria, que tuvo consecuencias importantes para la normalización contable en Francia.

B) *El Plan de 1957*²²¹

La reforma de 1957 no alteró la estructura básica del plan, y apenas modificó lo relacionado con la contabilidad externa. Entre los motivos alegados para el cambio, destaca el propósito de elaborar plan contable como un instrumento racional de gestión, sin perder de vista el interés por la normalización como instrumento de mejora de la información contable en general.

El propio plan establecía, en un principio, su carácter no obligatorio, pero posteriormente, en diciembre de 1959, se rectificaría dando un plazo de 5 años para su aplicación progresiva.

Como ya hemos indicado, los cambios auténticamente importantes se realizaron en la contabilidad analítica, de tal manera que, a través de la misma, quedarán suficientemente destacados los costes y resultados

²²¹ Acerca del Plan Francés de 1957 pueden verse: LAUZEL, P.: *Normalización, racionalización...*, op. cit., op. 71-157; CAÑIBANO CALVO, L.: *Comentarios al Plan General de Contabilidad de Francia*, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 3, 1972, pp. 72-91; MONTESINOS JULVE, F.J.: *La Planificación Contable*, op. cit., pp. 66-142 y SANCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, op. cit., pp. 88-94.

relevantes para la dirección de la empresa, con el fin de reflejar los elementos que pueden contribuir a la fijación de los precios de venta y a medir y mejorar la eficiencia interna y preparar el presupuesto soporte del plan de actuación de la empresa, además de suministrar información para la valoración de activos: existencias, inmovilizados y trabajos en curso.

Con carácter general, las valoraciones se siguen realizando a coste histórico pero da entrada al coste oportunidad con la inclusión del interés del capital propio y la remuneración del empresario en el ámbito interno.

Se propone un método general basado en las secciones, pero con suficiente flexibilidad para ser adaptado a las distintas necesidades de gestión de la empresa, y posibilitando realizar los cálculos a *coste completo*, *direct costing* o *imputación racional*, y cada uno de ellos a priori y a posteriori.

Es de destacar que el plan de 1957 introduce una serie de términos que hoy nos son muy familiares, como son: afectación e imputación, coste de compra, coste funcional, precio de coste, cargas incorporables y no incorporables, diferencias de incorporación, cuentas reflejas, unidad de obra, imputación racional, etc.

Una característica fundamental de la planificación contable francesa, ha sido la adaptación del Plan General a los distintos sectores de actividad económica. Las adaptaciones sectoriales se autorizaron por una ley de 28 de diciembre de 1959 y se hicieron operativas a partir de un decreto de 13 de abril de 1962 que estableció la composición de los comités profesionales encargados de elaborar las *Planes Contables Profesionales*, que es como se denominarían las adaptaciones sectoriales. Se han realizado adaptaciones tanto del Plan de 1957 como posteriormente del de 1982, en total, más de un centenar, algunas han sido adaptaciones completas, y otras simples recomendaciones sobre distintos aspectos contables.

Entre las adaptaciones sectoriales al Plan de 1957 destacamos el *Plan Contable Profesional de la Industria Hotelera*, aprobado por decreto de 9 de octubre de 1970, que en 1984 se adaptaría al Plan General de 1982 (decreto de 25 de enero de 1984, modificado en parte por el decreto de 9 de diciembre de 1989).

En España, el Plan francés de 1957 gozó de una gran aceptación entre los profesionales, los profesores universitarios e incluso entre muchas empresas que lo utilizaron para organizar su contabilidad, por lo que fue la principal fuente de inspiración del Plan Contable español de 1973.

C) *El Plan de 1982*²²²

Desde 1971 comenzó a fraguarse una nueva revisión del plan francés como consecuencia de los cambios que se habían producido en el derecho de sociedades y en el mundo de los negocios, que habían introducido mayores exigencias a la información contable, a lo que se vino a sumar, la necesidad de adaptarse a la normativa contable comunitaria, fundamentalmente a la Cuarta Directiva.

El plan fue aprobado el 27 de abril de 1982 por decreto del Ministerio de Economía y Finanzas (en 1979 se había aprobado el proyecto del plan). Con posterioridad se incluyeron como parte del Plan las normas de consolidación, aprobadas por orden de 9 de diciembre de 1986, quedando así completado el Plan Contable General.

²²² Puede verse: CAÑIBANO CALVO, L.: *El Plan Francés de 1982*, Revista Técnica Contable, Noviembre de 1986; SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, op. cit., pp. 94-139 y la versión española del Plan Contable General francés, traducido por FERNÁNDEZ PEÑA, E. y MALLO RODRÍGUEZ, C., publicada por el INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) en 1992.

En el Plan de 1982 se recogieron muchas de las innovaciones que se habían ido incorporando a los *Planes Contables Profesionales* durante los años anteriores y los aspectos conceptuales más relevantes de la Cuarta Directiva, destacando especialmente el concepto de imagen fiel, concepto que se sumó al ya tradicional de *régularité* y *sincérité* de la normalización contable francesa.

Además de las señaladas, otras novedades que destacamos fueron:

- a) Nuevos modelos de cuentas anuales, compuestas por el balance, la cuenta de resultados y el anexo, documentos que constituyen una unidad. El anexo, más que un modelo en sí mismo, lo que contiene es un número mínimo de aclaraciones obligatorias que se pueden ofrecer redactadas o mediante cuadros.
- b) La existencia de tres niveles de información, uno más que los recogidos por la Cuarta Directiva, un sistema base, aplicable a la generalidad de las empresas, un sistema abreviado, para las pequeñas, y un sistema desarrollado, previsto para que las grandes empresas, que supone la mejora de la información económico-financiera.
- c) Una mayor atención al análisis financiero, si bien, limitado al sistema de cuentas desarrollado y de utilización facultativa. A este respecto el plan propone la presentación en cadena de los saldos intermedios en la cuenta de resultados (margen comercial, producción del ejercicio, valor añadido, excedente bruto de explotación, resultado de explotación, resultado corriente antes de impuestos, resultado excepcional y resultado del ejercicio) y el cuadro de financiación.

Por lo demás, la estructura general del plan de 1982 no difieren demasiado del de 1957, si bien se introducen unos criterios más racionales de

clasificación, y se tienen más presentes los criterios económicos sobre los puramente jurídicos que han presidido tradicionalmente la normalización contable francesa.

En cuanto a la contabilidad analítica, el modelo general sigue siendo el mismo que en el plan anterior (separación de los ámbitos interno y externo conectados por cuentas reflejas), si bien se flexibiliza algo y amplía, al permitir utilizar un sistema monista denominado *procedimiento de la contabilidad analítica integrada*; se definen dos métodos de imputación de costes: el del coste completo y el de imputación racional con el objeto de poner de manifiesto la sub/sobreactividad, previa definición de la actividad considerada como normal.

A pesar de que la Cuarta Directiva ya estaba reflejada en el Plan, en Francia, al igual que en otros países europeos, la norma comunitaria fue trasladada al derecho nacional mediante ley (Ley de 30 de abril de 1983, integrada en el Código de Comercio), restando protagonismo al Plan como único texto contable de referencia. La coexistencia de ambos textos, Plan y Ley, ha creado algunas ambigüedades sobre todo por el hecho de que Plan y Ley no tienen el mismo ámbito de aplicación. El Plan contable se aplica a las empresas industriales y comerciales, cualquiera que sea su estatuto y a reserva de las adaptaciones necesarias, mientras que la Ley se aplica a todos los comerciantes.

La situación actual de la normativa contable francesa es el resultado de la superposición de los dos textos citados, de manera que ninguno logra sustituir o reformar al otro, a pesar de que ambos tienen lógica y base jurídica distinta, por lo que la coherencia general del sistema resulta un poco caótica, pese a lo cual, y en palabras de Jean-Paul Milot²²³, Secretario General del

²²³ MILOT, J.P.: *Evolución de la normalización contable en Francia*, en "Homenaje a Carlos Cubillo", ICAC, Madrid, 1997, p. 39.

Consejo Nacional de Contabilidad de Francia, lo más sorprendente es que el sistema funciona.

La situación descrita no es la más aconsejable para afrontar los retos de una normalización contable moderna con miras a su internacionalización, por lo que en estos momentos están sumidos en una reforma del sistema de emisión de las normas contables. Dicha reforma supondrá dotar al Plan General de Contabilidad de una superior legitimidad que le vuelva a convertir en el primer punto de referencia de la normalización contable francesa.

El proyecto de ley tiene también prevista la posibilidad de utilización de las normas internacionales del IASC para la presentación de cuentas consolidadas.

A pesar de los últimos problemas descritos, y de estar en fase de reforma, la planificación contable francesa ha formado una auténtica escuela, con influencias en los planes de cuentas de muchos países como es el caso de Bélgica, Portugal, Grecia y España en el entorno europeo, dejando sentir también su influencia en la planificación contable del Perú, Chile y en algunos países árabes.

Mención aparte merece el Plan Contable de la OCAMM (Organización Común de los Estados de África, Madagascar e Isla Mauricio)²²⁴ plan general e internacional aplicable a 18 naciones africanas de lengua francesa como instrumento de información para el crecimiento económico, y que fue adoptado oficialmente en la Conferencia de Jefes de Estado de la OCAMM, celebrada en Yaunde, en enero de 1970.

²²⁴ Sobre el Plan de la OCAMM, puede verse SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *El Plan Francés para la OCAMM, ejemplo de la evolución de la planificación contable orientada por una concepción dinámica de la contabilidad*, Esic-Market, 1975, pp. 150-159.

Este documento constituye una auténtica adaptación del Plan Francés para estos países, que a su vez influyó en la revisión de Plan Francés de 1957, puesto que en él se incluían una serie de conceptos doctrinales y técnicos que no estaban en el mismo.

6.2.1.3. Otros planes de cuentas

No podemos dejar de mencionar, aunque sólo sea de forma testimonial, el intento de armonización contable internacional a través de un plan de cuentas. De la elaboración del Plan Contable Internacional²²⁵ se encargó la Comisión Internacional para el Estudio del Plan Contable Internacional, promovida por Mommen y Anthonioz; éste último autor, que también jugó un papel importante en la planificación contable francesa, fue el que elaboró el documento tomado como base de los trabajos preparativos del Plan.

Antes de su aprobación definitiva, el Plan fue objeto de múltiples discusiones en los Congresos de 1951, 1952 y 1953 del Comité Internacional de los Profesionales de la Contabilidad, hasta que fue definitivamente aprobado en las “Jornadas Internacionales de Contabilidad” celebradas en París en 1953. Pero a pesar de su larga elaboración y del entusiasmo con que fue acogido por algunos sectores doctrinales, el Plan nunca fue aplicado, y como dice Sánchez Fernández de Valderrama²²⁶ hay que considerarlo como un loable intento más en el camino de la armonización contable internacional.

²²⁵ Acerca del Plan Contable Internacional puede verse: ROSSETO, A.: *La unificación contable y el Plan Contable Internacional*, Revista Técnica Contable, tomo XV, 1963, p. 401; GOXENS DUCH, A.: *El Plan Contable Internacional*, Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 3, 1972, pp. 138-175; QUERENDEZ, F.: *La normalización contable*, Ed. Deusto, Bilbao 1968, pp. 116-124 y BAILLY, G.L.: *El Plan Contable Internacional. Su origen, su nacimiento, sus primeros pasos*, Revista Técnica Contable, tomo XXII, 1970, pp. 375-386.

²²⁶ SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: *Normalización y planificación contable*, op. cit., p. 61.

A los países de tradición anglosajona no llegó la práctica de la elaboración de planes de cuentas nacionales, pues siempre han optado por la regulación profesional, con el establecimiento de criterios uniformes para la elaboración de los estados contables, para lo que han emitido principios contables de general aceptación. Pero nunca se han inclinado por una regulación estatal, pormenorizada y codificada, como ha sido práctica común en muchos países europeos. Son dos formas distintas de entender la normalización contable.

Sin embargo, en los Estados Unidos, la mayor parte de los sectores económicos, disponen de auténticos planes de cuentas sectoriales, los denominados *Uniform Systems*, emitidos por las asociaciones de empresas del mismo sector, con el asesoramiento de expertos contables, y sometidos periódicamente a revisiones y adaptaciones.

El contenido de los *Uniform Systems*, aunque desigual según los sectores a que vayan destinados, suelen ser breves en lo relativo a la contabilidad externa, y mucho más extensos en lo relacionado con el cálculo del resultado analítico, conteniendo como mínimo normas acerca de la clasificación de los conceptos de coste, indicaciones sobre el reparto de los costes indirectos y su imputación a los productos o servicios e indicaciones sobre los informes destinados a la dirección. Todo ello reflejado en numerosos cuadros, esquemas y modelos de cuentas e informes, acompañado en algunos casos de ejemplos de aplicación.

Entre los *Uniform Systems*, destacamos el *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry* (Sistema Uniforme de Contabilidad para la Industria del Alojamiento), cuya última edición revisada, la novena, se publicó en 1996, y al que nos referiremos en el próximo capítulo.

6.3. Los primeros intentos de planificación contable en España. El Plan General de Contabilidad de 1973

Los primeros antecedentes de planificación contable en España datan de octubre de 1932, fecha en la que, con carácter privado, se publican los Sistemas de Organización Contable (también conocido como plan Sistorg) del que se publicaron varias ediciones entre 1939 y 1939. Dentro del ámbito oficial hubo un intento fallido: la edición de un Plan Nacional de Contabilidad en julio de 1939, que aunque estuvo promovida por el Ministerio de Industria y Comercio, no llegó a aprobarse.

También con carácter oficial, pero sólo para algún sector de actividad concreto, se habían exigido modelos obligatorios de balance y cuenta de resultados, por ejemplo las órdenes de 28 de junio de 1950 y 10 de enero de 1951 exigían modelos especiales a las empresas inscritas en el registro de bancos y banqueros, para cuya redacción se consideraba necesario disponer de un plan de cuentas.

Bastante difusión, entre los profesionales de la contabilidad, tuvo el Plan de Contabilidad del Instituto de Censores Jurados de Cuentas, publicado en 1962.

En 1965, con motivo de la publicación de la Orden de 24 de febrero de 1965, dictada en relación con el Texto Refundido de la Ley de Regularización de Balances de 22 de julio de 1964, se inician, en el Ministerio de Hacienda, estudios de planificación contable con carácter oficial y general, que culmina con la publicación del Decreto 530/1973, de 22 de febrero que aprobaría el Plan General de Contabilidad.

Tan larga gestación sólo se explica por la cantidad de dificultades que hubo que vencer. El problema no se limitaba a lo meramente formal o

descriptivo, si no que afectaba también al contenido, a la sustancia de la información, a sea, a la razón de ser de la propia normalización²²⁷, pues, en el año 1965, año de comienzo de los estudios, en la Administración dominaba el criterio de formular directamente modelos de balances y cuentas de resultados por sectores de actividad económica y para redactar esos modelos no era preciso disponer de un Plan General, según opinaban los citados medios oficiales.

El Plan de 1973 tenía una clara inspiración en el Plan Francés de 1957 reconocida en el propio texto del Plan, en cuya Introducción, punto 6, leemos: *Después de maduras reflexiones sobre los elementos positivos y negativos de los planes de cuentas más conocidos y de mayor aplicación en los países desarrollados, la Comisión decidió que sus trabajos se acomodaran en lo posible a las líneas generales de la planificación francesa.*

El Plan, igual que su homólogo francés, opta por un modelo tradicional de la contabilidad, con prevalencia de la concepción jurídico-patrimonial sobre la económica, y con ausencia de principios contables, salvo algunas referencias a los principios de precio de adquisición, continuidad, devengo y gestión continuada.

Su aplicación fue en principio potestativa, así se indicaba en el artículo segundo del Decreto que aprobó el plan: *“El PGC será de aplicación voluntaria por las empresas hasta tanto que por el gobierno no se disponga otra cosa”*. Aunque años más tarde, concretamente mediante la Orden Ministerial de 22 de octubre de 1975, se establecerían las primeras normas sobre la aplicación obligatoria del Plan por las empresas que hubiesen regularizado sus balances al amparo de lo indicado en el artículo 20 del Decreto Ley 12/1973. Finalmente el Real Decreto Ley 15/1977, de 25 de febrero, en su artículo 41, autorizó al

²²⁷ Véase CUBILLO VALVERDE, C.: *Gestación, estructura y características del Plan General de Contabilidad*, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 4, 1973, p. 40.

gobierno para que implantara con carácter obligatorio el PGC para todas las empresas.

El hecho de que el Plan se gestara con motivo de una ley de regulación de balances y fuera obligatorio por primera vez para las empresas que se acogieran a otra regulación de balances, marcó la pauta de lo que se pretendía conseguir de la información contable: datos relevantes para el pago de impuestos. Esto sólo se entiende si nos situamos en el entorno económico y legal en que se desarrollaban las actividades empresariales, y que necesariamente condicionaba la elaboración de normas contables, cuyos objetivos quedaban reducidos a dos:

1. Un primer objetivo, la rendición de cuentas, relacionada con la importancia que ha tenido en nuestro país el marco jurídico en las relaciones empresariales, en virtud del cual han primado los aspectos formales de registro de las operaciones, llevanza de libros y medio de prueba del comerciante frente a terceros, sobre la verdadera sustancia económica de los hechos.
2. Un segundo objetivo que se corresponde con el mencionado papel preponderante del Estado en el entramado empresarial. Así lo demuestra el hecho de que su participación en las empresas, vía impuestos, fuera considerada una distribución del beneficio en lugar de un gasto.

A pesar de la importancia del marco jurídico de las relaciones empresariales, la naturaleza jurídica del Plan es bastante dudosa; así lo hace notar Túa Pereda²²⁸, recordando que la legislación mercantil vigente en aquel

²²⁸ TÚA PEREDA, J.: *El Plan General de Contabilidad y el Derecho Contable*, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 65, Madrid, 1990, pp. 824-825.

momento no hacía ninguna mención expresa al Plan y que en el propio Real Decreto 530/1973, de 22 de febrero, tampoco aclaraba nada sobre su posible carácter mercantil. Esta circunstancia acentúa la impresión de que el Plan del 73 era una disposición perteneciente al ámbito del Derecho Fiscal. Y todo ello, a pesar de que el propio texto del Plan, concretamente en el punto 8 de su Introducción, decía que *“ha de quedar claro que el Plan no es fiscal”* y que sus objetivos *“son predominantemente económicos”*.

El Plan estaba estructurado en cuatro partes, precedidas de una Introducción:

- Cuadro de cuentas
- Definiciones y relaciones contables
- Cuentas anuales
- Criterios de valoración

La Introducción contenía de forma sintética los objetivos perseguidos con la aprobación del plan, que pueden resumirse en:

- Ser un instrumento óptimo para la gestión empresarial.
- Ser útil para la elaboración de la Contabilidad Nacional.
- Armonizar la contabilidad española con la europea.

También se indicaba en la Introducción que el texto aprobado no estaba completo, y que posteriormente se incorporarían al mismo documentos consolidados de los grupos de sociedades y se desarrollaría el grupo 9, destinado a la contabilidad analítica; también se dice que en el futuro se establecerían normas específicas destinadas a los sectores económicos que lo precisaran.

Respecto al cuadro de cuentas y las relaciones y definiciones contables, nada especial que comentar, salvo recordar que las cuentas estaban codificadas siguiendo una clasificación decimal, dividida en diez grupos que a su vez se desarrollaban en subgrupos y cuentas principales. De estos diez grupos, el nueve estaba destinado a la contabilidad analítica, que fue desarrollado con posterioridad.

En las cuentas anuales, se incluían: el balance y su anexo, varias cuentas de resultados (resultado de explotación, resultados extraordinarios y resultados de la cartera de valores) que luego concluían en pérdidas y ganancias y un cuadro de financiación.

Si lo comparamos con el Plan actual observamos que no aparece una parte destinada específicamente a los principios contables, aunque como ya hemos comentado, sí se hace referencia a algunos de ellos dentro de los criterios de valoración, aunque con una redacción bastante ambigua y anclada en el pasado, justificándose el propio Plan de no poder establecer normas más progresistas por su condicionamiento a la normativa legal vigente.

El grupo 9 del Plan General de Contabilidad relativo a la contabilidad analítica, fue aprobado el 1 de agosto de 1978 por orden del Ministerio de Hacienda, con carácter voluntario. También estuvo basado en el Plan Francés, si bien incluía algunos razonamientos económicos más propios de la planificación alemana. El grupo 9 contiene un modelo de contabilidad analítica que no rompe con los criterios tradicionales, pero que introduce las innovaciones suficientes para dar una idea clara de su vocación de progreso; desarrollando los sistemas de costes históricos y costes estándares y contemplando los costes oportunidad. Como es lógico, la aplicación de este grupo, aun vigente, fue voluntaria²²⁹.

²²⁹ Véase CUBILLO VALVERDE, C.: *Diez años de planificación contable*, en Décimo aniversario del P.G.C., Instituto de Planificación Contable, Madrid 1984. p. 37.

Pese al carácter potestativo que en un principio tuvo el Plan, ya desde los primeros años era fue acogido con entusiasmo y aplicado por la generalidad de las empresas españolas, gracias, en parte, a la divulgación que del mismo hicieron tanto la Administración como la Universidad.

La aplicación generalizada del Plan abrió horizontes a la normalización contable española y propició el nacimiento del Instituto de Planificación Contable (Real Decreto 1982/1976 de 24 de agosto) con facultades normalizadoras.

Del Plan de 1973 se realizaron 28 adaptaciones sectoriales de gran utilidad para las empresas afectadas y que sirvieron para desarrollar y potenciar al propio Plan, entre ellas, algunas destinadas a nuevas actividades, como es el caso de las sociedades de *leasing* o *factoring*, otras a sectores especialmente sensibles, como el sector eléctrico, las concesionarias de autopistas de peaje, la industria siderúrgica y de aceros especiales y otros como: casinos de juego, fabricación de automóviles, fabricación de cementos, inmobiliarias, entidades de financiación, fabricación de calzado, industria textil, entidades de seguros, centros de asistencia sanitaria, constructoras, club de fútbol, etc., aunque no llegó a realizarse la adaptación de la industria hotelera, tal como había prometido el director del Instituto de Planificación Contable²³⁰.

Pese a las limitaciones que pudiera tener, estamos de acuerdo con Cubillo Valverde²³¹, en el sentido de que su aprobación representó el mayor esfuerzo realizado en España para modernizar la información contable de las empresas y que, en general, produjo efectos beneficiosos para nuestra

²³⁰ CUBILLO VALVERDE, C.: Prólogo al Tomo III de Conta-hotel, "Administración y contabilidad hotelera", obra de J. M^a Arespacochaga, Madrid, 1982, p. 10.

²³¹ CUBILLO VALVERDE, C.: *Antecedentes de la reforma mercantil*, Revista Partida Doble nº 1, 1991. pp. 8-9.

economía. Muchas de las limitaciones que presentaba el Plan, tenían su origen en el obsoleto ordenamiento jurídico-mercantil que había en España.

No cabe duda que con el Plan contable de 1973 se inició una auténtica revolución en la información contable y con él España se incorporó definitivamente a la corriente mundial de normalización contable.

6.4. El Plan General de Contabilidad de 1990

La incorporación de España al grupo de países que forman la Unión Europea el 1 de enero de 1986, y la libertad de establecimiento prevista en el Tratado Constitutivo de la CEE, hoy Unión Europea, obligó a armonizar la legislación mercantil española al nuevo marco regulador de carácter supranacional. Sin embargo, pensamos que la incorporación de España a la Unión Europea no fue el único motor del profundo cambio del ordenamiento mercantil que tuvo lugar en España en los últimos años ochenta y primeros noventa, también contribuyó a ello la modernización de la empresa española en la década de los ochenta.

La armonización contable promovida por la Unión Europea se ha llevado a cabo, en su mayor parte, mediante directivas²³². De las cuales, se refieren a la elaboración de la información contable, la Cuarta (78/660/CEE) sobre cuentas anuales y la Séptima (83/349/CEE) sobre cuentas consolidadas, que defienden la naturaleza económica de las disposiciones contables, en el contexto de la imagen fiel, aparte de la Octava (84/253/CEE) sobre la revisión de dicha información.

Consecuencia inmediata de dicha armonización fue la aprobación de la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la CEE en materia de sociedades, con consecuencias importantes para nuestro ordenamiento mercantil, ya que fueron modificados el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas y la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

²³² Las directivas son normas dictadas por las instituciones comunitarias, Consejo o Comisión, que imponen una obligación de resultados, dejando a los estados miembros, libertad en la elección de los medios para obtener dicho resultado.

La mencionada Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma de la legislación mercantil, en su artículo 8º, autoriza al Gobierno para que mediante Real Decreto apruebe el Plan General de Contabilidad, adaptándolo al nuevo marco legal. El Real Decreto Legislativo 1643/1990, de 20 de Diciembre por el que se aprueba el nuevo Plan General de Contabilidad, elaborado por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), y que sustituye al Plan General de Contabilidad de 1973.

Por tanto, el PGC de 1990, incluidas sus adaptaciones sectoriales, así como las disposiciones que en lo sucesivo pueda promulgar el ICAC, resultan del desarrollo de la legislación mercantil en materia contable, por mandato expreso de dicha legislación, por lo que han de ser considerados como normas de carácter mercantil. Así aparece en la exposición de motivos del citado Real Decreto 1643/1990, donde se afirma de forma clara que *“el Plan General de Contabilidad constituye el desarrollo en materia contable de la legislación mercantil”*.

Este mandato para la aprobación del PGC también lo encontramos en los nuevos textos recién reformados:

- La disposición final primera del TRLSA, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, prevé la elaboración del PGC, que será de aplicación general por todas las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria.
- El Código de Comercio, en su artículo 35.7, consagra la obligatoriedad de los comerciantes de respetar los modelos de cuentas anuales contemplados en el Plan al afirmar que *“a falta de disposición legal específica, la estructura del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias se ajustará a los modelos aprobados reglamentariamente”*.

A su vez, la disposición final quinta del Real Decreto que aprueba el Plan autoriza al ICAC para aprobar, mediante Resolución, normas de obligado cumplimiento que desarrollen el Plan y sus adaptaciones sectoriales con carácter esencialmente interpretativo y aclaratorio de las normas de valoración y las normas de elaboración de las cuentas anuales.

Ahora bien, el Plan General de Contabilidad de 1990 es algo más que el desarrollo de la legislación mercantil en materia contable, pues constituye, tal y como se afirma en el punto segundo de su Introducción, *el instrumento técnico básico de nuestra normalización contable*. Ahora bien, la normalización no se limita al texto del Plan, sino que abarca toda un conjunto de legislación que ha ido desarrollándose, y que resumimos en el cuadro nº 40 además de los principios y normas de organizaciones privadas como AECA, Censores, REA, Normativa del Banco de España, y de los numerosos artículos y trabajos de investigación realizados por profesores y profesionales, que han formado un auténtico cuerpo de doctrina que facilita la interpretación de las normas y reglas prácticas contenidas en el PGC.

Por las fechas de las leyes y decretos del citado cuadro nº 40 muchos de ellos posteriores a la aprobación del Plan, por lo que se comprueba que con éste no quedó culminado el proceso normalizador en nuestro país, quedando pendientes en aquella fecha, y aun hoy, importantes trabajos que serían objeto aprobación y desarrollo posterior.

CUADRO Nº 40
MARCO NORMATIVO DE LA CONTABILIDAD EN ESPAÑA

NORMATIVA BÁSICA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Código de Comercio de 22 de agosto de 1885 ▪ Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. ▪ Ley 2/1995, de 24 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada. ▪ Real Decreto Legislativo 1643/1990, de 20 de Diciembre por el que se aprueba el nuevo Plan General de Contabilidad. ▪ Ley 19/1989, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas. ▪ Real Decreto 1636/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el reglamento que desarrolla la Ley 19/1989, de Auditoría de Cuentas. ▪ Real Decreto 1815/91, de 27 de diciembre por el que se aprueban las Normas para la Formulación las Cuentas Anuales Consolidadas. ▪ Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil, que sustituye al Real Decreto 1579/1989.
OTRA NORMATIVA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ley 24/1988, de 29 de julio, del Mercado de Valores. ▪ Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de reforma de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores. ▪ Real Decreto 2814/1998, de 23 de diciembre, por el que se aprueban normas sobre los aspectos contables de la introducción al euro. ▪ Las normas de adaptación del PGC a determinados sectores de actividad. ▪ La normativa específica para determinados sectores de actividad. ▪ Las resoluciones del ICAC.

6.4.1. Características del Plan General de Contabilidad

En la Introducción del Plan se muestra un avance de lo que es la filosofía del modelo contable diseñado por el ICAC, que ha optado por un modelo tradicional con predominio de la prudencia contable, si bien aplicada con cierta flexibilidad, y en el que se destacan las siguientes características:

- a) Está insertado en la contabilidad europea.
- b) Es un texto eminentemente contable.
- c) Es un plan flexible.
- d) No tiene carácter fiscal.
- e) Dedicada especial atención a las operaciones intersocietarias.
- f) Es un plan abierto al mundo de los negocios.
- g) Su codificación, lo hace especialmente apto para su tratamiento informático.

Comentemos cada una de estas características:

Está insertado en la contabilidad europea, conservando la filosofía básica de la normalización contable francesa, y más concretamente del Plan de 1982. Pero lo más destacable es su adaptación a los contenidos de la Cuarta Directiva, que es el más claro exponente del pensamiento y de la práctica contable en la Unión Europea, y que está recogida casi literalmente en nuestra normativa mercantil; aunque también introduce algunos planteamientos incluidos en la normativa internacional, sobre todo la del IASC, más propios de los sistemas contables anglosajones, provocando cierta inconsistencia en algún caso, porque en su elaboración se quiso contentar a todos, a la doctrina contable representada por los académicos que estuvieron presentes en su elaboración y a la profesión.

Es un texto eminentemente contable, con la pretensión de que en la elaboración de las cuentas anuales prevalezcan criterios económicos sobre los formalismos jurídicos, en la medida en que se contemplan: la imagen fiel como objetivo supremo de la información contable, entendida como prevalencia del fondo sobre la forma; un conjunto de principios contables y unas detalladas normas de valoración; todo ello, a pesar de la pormenorizada normativa mercantil existente que, en ocasiones, deja un escaso margen de actuación y resta flexibilidad al Plan.

El *carácter flexible* del plan se pone de manifiesto también en el concepto de imagen fiel, que permite la no aplicación de los principios contables si no son acordes con dicha imagen fiel.

Otro exponente de la flexibilidad es la falta de obligatoriedad del texto completo del Plan, puesto que sólo son obligatorias aquellas partes del Plan que puedan considerarse desarrollo de lo establecido en otras normas mercantiles superiores: la primera parte, dedicada a los principios contables, la cuarta, relativa a las cuentas anuales, y la quinta, que se ocupa de las normas de valoración.

No tiene carácter fiscal, quedando clara la separación entre normas contables, encaminadas a informar a los usuarios de los estados contables y normas fiscales, hechas con el único objetivo de determinar la base imponible.

Las anotaciones contables no deben verse mediatizadas por las reglas fiscales, y por tanto el resultado empresarial, será el obtenido aplicando los principios contables, que no tiene por qué coincidir con la base imponible, para ello el Plan prevé el adecuado tratamiento contable de estas diferencias surgidas entre resultado contable y base imponible. Este es el régimen previsto por el Decreto 1643/1990 por el que se aprueba el PGC, en cuya disposición final séptima leemos:

“Los sujetos pasivos de los diferentes tributos y, en particular, los del Impuesto sobre Sociedades, contabilizarán sus operaciones de acuerdo a lo establecido en el PGC, en cuanto estuvieran comprendidos en el artículo 2º. En consecuencia, quedan derogadas las disposiciones sobre registro contable contenidas en las normas fiscales y en particular las del Reglamento de Impuesto de Sociedades, aprobado por el Real Decreto 2631/1982, de 15 de octubre, que resulten incompatibles con lo establecido en el PGC sin perjuicio de las obligaciones de cumplimentar los registros fiscales especiales establecidos en las normas citadas.

Lo dispuesto en los párrafos anteriores no afectará a la aplicación de las normas fiscales sobre calificación, valoración e imputación temporal, establecidas para los diferentes tributos y en particular para determinar la base imponible del Impuesto de Sociedades”.

Se rompe así la que venía siendo tradicional intervención de Hacienda en la elaboración de normas contables en nuestro país.

El Plan dedica especial atención a las operaciones intersocietarias, contemplando cuentas específicas o subcuentas para las operaciones realizadas por empresas del mismo grupo financiero, multigrupo o asociadas.

Es un plan abierto al mundo de los negocios, pudiendo introducir en él las modificaciones que procedan del derecho de sociedades de la Unión Europea, del progreso contable, del desarrollo de los instrumentos financieros, y de cuantos cambios en el mundo tecnológico o de los negocios puedan darse. Es más el cuadro de cuentas expuesto en la segunda parte del Plan presenta algunos huecos, en previsión de que la empresa pueda cubrirlos según sus necesidades, sin más precaución que utilizar reglas técnicas afines del Plan.

Y por último, su *codificación*, lo hace especialmente apto su tratamiento informático.

6.4.2. Estructura del Plan General de Contabilidad

Mantiene una estructura similar al Plan de 1973, con el fin de facilitar a las empresas la transición de uno a otro texto, si bien introduce importantes novedades respecto al mismo. Ya en su estructura, añade un apartado independiente dedicado a los principios contables que el plan anterior no tenía.

El Plan está estructurado en cinco partes precedidas de una Introducción:

- Primera parte: Principios contables
- Segunda parte: Cuadro de cuentas
- Tercera parte: Definiciones y relaciones contables
- Cuarta parte: Cuentas anuales
- Quinta parte: Normas de valoración

a) Introducción

En la introducción del Plan se realiza un esbozo del modelo contable que representa; en ella, además de mostrarse las características generales del modelo, se indica que la aplicación de los principios contables debe conducir a la obtención de la imagen fiel como objetivo supremo de la información contable, pero ni en la introducción, ni en ninguna otra parte del texto, se explica exactamente cual es su significado. Ya vimos en otro apartado de este capítulo, como doctrinalmente se han configurado varias definiciones, de todas ellas el plan parece inclinarse por una de las más aceptadas, la que considera que la imagen fiel es resultado de reflejar el verdadero fondo

económico, financiero y patrimonial de las operaciones realizadas por el sujeto contable, con independencia de la forma jurídica que puedan revestir.

También en la introducción, se establecen los requisitos de la información contable, que además de útil para una pluralidad de usuarios, debe ser:

- Comprensible
- Relevante
- Fiable
- Comparable
- Oportuna

Requisitos²³³ que pueden llegar a ser contrapuestos, y de los que el Plan no ofrece ninguna jerarquía, sólo dice que será necesario aplicarlos de forma que se consiga el equilibrio deseado. Aunque no siempre estos requisitos son respetados a la hora de elaborar la información contable por la reticencia de la empresa al cambio y su condicionamiento al entorno legal.

b) Principios contables

El Plan dedica su primera parte a los principios contables con la intención de resaltar el importante papel que juegan en el desarrollo de la contabilidad de la empresa. De esta forma, el Plan desarrolla y complementa lo dispuesto en el Código de Comercio, con relación a los principios contables, recogiendo las reglas esenciales de valoración, registro y reconocimiento de las transacciones económicas que afectan a la empresa.

²³³ No volvemos a definir y comentar los requisitos ni los principios contables, porque sus conceptos son coincidentes con los que vimos al estudiar la estructura del marco conceptual.

Se enumeran nueve principios (prudencia, devengo, correlación de ingresos y gastos, empresa en funcionamiento, registro, precio de adquisición, no compensación, uniformidad e importancia relativa) básicamente los mismos que había propuesto la AECA en 1980, dando prevalencia al principio de prudencia sobre todos los demás principios contables; pero siempre subordinado al objetivo de la imagen fiel.

c) Cuadro de cuentas

Contiene una relación nominal de las cuentas, ordenadas en grupos, subgrupos y cuentas principales, y en su caso subcuentas, codificadas de forma decimal y con un título adecuado a su contenido. Los cinco primeros grupos están reservados a las cuentas de balance, y los grupos seis y siete a las cuentas de gastos e ingresos respectivamente.

Si lo comparamos con el plan de cuentas de 1973, observamos que se ha eliminado el grupo ocho, que estaba destinado a las cuentas de resultados y sustituido hoy por la cuenta *Pérdidas y ganancias* y el grupo cero, destinado a las cuentas de orden y especiales, que recogían información fuera de balance, que se puede incluir en la memoria.

Las numeraciones y denominaciones del cuadro de cuentas no son obligatorias, no obstante constituye una referencia obligada en los epígrafes de las cuentas anuales.

d) Definiciones y relaciones contables

Esta parte está muy vinculada a la parte anterior, pues precisa el contenido de cada una de las cuentas enumeradas en el cuadro, describiendo los motivos de cargo y abono más comunes, pero sin agotar todas las posibilidades. Estas definiciones permiten comprender mejor la concepción del

Plan, aclarando el lenguaje utilizado y facilitando la solución a los problemas que se puedan presentar.

Tampoco esta parte es obligatoria, salvo cuando las definiciones incluyan criterios valorativos complementarios a las normas de valoración de la quinta parte.

e) Cuentas anuales

En esta parte del PGC se establecen normas obligatorias para la elaboración de las cuentas anuales, incorporando los modelos de balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria:

- El balance: refleja la posición estática del patrimonio en sus componentes activo (bienes y derechos) y pasivo (obligaciones y fondos propios) al cierre del ejercicio.
- La cuenta de pérdidas y ganancias: cuantifica la renta de la empresa y describe su formación, comprendiendo los ingresos y los gastos del ejercicio, y por diferencia, el resultado del mismo.
- La memoria: completa, amplía y comenta la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los tres documentos forman una unidad, lo que implica una perfecta concordancia entre ellos y constituyen un marco bastante completo de la información contable externa. El Plan ofrece dos versiones para cada documento, el modelo normal y el modelo abreviado.

La parte relativa a las cuentas anuales es la más desarrollada en la Ley 19/1989 de reforma la legislación mercantil, ofreciendo esquemas del contenido del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, además de las menciones que obligatoriamente debe contener la memoria, por lo que el Plan

no ha tenido más remedio que adaptarse a tales esquemas, aunque ha mejorado los modelos de la Ley 19/1989, corrigiendo algunas imperfecciones técnicas que contenía.

La estructura de balance propuesta por el Plan es un modelo de homologación universal, sin embargo para la cuenta de pérdidas y ganancias el modelo propuesto (en forma de cuenta y clasificando los gastos por naturaleza) no es el que habitualmente se utiliza en otros países.

De las cuentas anuales, la parte más novedosa respecto al Plan de 1973 es la memoria, que dista mucho del breve contenido del anexo del antiguo Plan, y contiene una información ordenada de forma bastante lógica y sistematizada, relativa a la actividad de la empresa, bases de presentación de las cuentas anuales, normas de valoración aplicadas, propuesta de distribución de resultados, así como información relevante sobre las principales partidas del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, situación fiscal de la empresa, información sobre las remuneraciones, anticipos, y préstamos concedidos al consejo de administración, acontecimientos posteriores al cierre, y un modelo de cuenta de pérdidas y ganancias analítica, esta última con carácter opcional; también incluye un cuadro de financiación, que mejora sensiblemente el modelo del Plan de 1973, aunque se trata de un modelo complejo y de difícil elaboración.

f) Normas de valoración

Las normas de valoración constituyen el desarrollo de los principios contables, y de las disposiciones legales, que en materia de contabilidad contiene la Ley de 19/1989 de 25 de julio, afectando a las principales partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, con mención expresa del inmovilizado material, inmovilizado inmaterial, gastos de establecimiento, gastos a distribuir en varios ejercicios, valores negociables, créditos no

comerciales, acciones y obligaciones propias, deudas no comerciales, clientes y proveedores, existencias, diferencias de cambio en moneda extranjera, impuesto sobre el valor añadido, impuesto sobre sociedades, compras y gastos, ventas e ingresos, dotaciones al fondo de pensiones, subvenciones de capital y cambios en los criterios contables.

6.4.3. Desarrollos del Plan General de Contabilidad

El Real Decreto que aprueba el Plan, también contiene una serie de disposiciones transitorias que contemplan aquellos casos en que es precisa una aplicación progresiva en el tiempo de las normas contables, y unas disposiciones finales donde se recogen las competencias establecidas en la legislación vigente, sobre adaptación y desarrollo del PGC y sobre gastos de investigación y desarrollo, la última de estas disposiciones, la séptima, pretende aclarar el conflicto que se presentaba entre normas contables y normas fiscales.

El carácter genérico del Plan hace necesaria su adaptación, y así queda establecido en alguna de las mencionadas disposiciones finales, que para llevar a cabo esta adaptación establece dos caminos diferentes:

- Adaptación a sectores específicos de actividad.
- Adaptación a sujetos contables concretos.

En relación con las adaptaciones del Plan General de Contabilidad a determinados sectores de actividad, han sido dictadas en aplicación de la disposición final primera del Real Decreto que aprueba el Plan, y la disposición final segunda del Real Decreto Legislativo por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Estas adaptaciones serán elaboradas tomando en consideración las características y naturaleza

de las actividades del sector concreto de que se trate, adecuándose al mismo tanto las normas y criterios de valoración, como la estructura, nomenclatura y terminología de las cuentas anuales. A estas adaptaciones nos referiremos en el apartado siguiente.

En cuanto a las adaptaciones en razón del sujeto contable, la disposición final tercera del Real Decreto que aprueba el Plan, autoriza al Ministerio de Economía y Hacienda, a propuesta del ICAC²³⁴, a la adaptación de las normas de valoración y elaboración de las cuentas anuales, a las condiciones concretas de dicho sujeto contable. Las principales normas dictadas hasta el momento han sido:

- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 24 de abril de 1991, por la que se establece la aplicación en el tiempo del Plan General de Contabilidad a las entidades aseguradoras; que hizo posible la utilización de los antiguos modelos de cuentas, incluyendo en la memoria los estados de cobertura de provisiones técnicas y de margen de solvencia.
- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 1 de julio de 1991, por la que se amplían los plazos de la disposición transitoria cuarta del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, a las

²³⁴ En algunos sectores existe un esquema distinto de emisión de normas, así, la Ley 13/1992, de 1 de junio, establece que el Ministerio de Economía y Hacienda podrá establecer las normas contables específicas para el sector de Entidades de Crédito, el de las Sociedades y Agencias de Valores y las Entidades de Seguros, pudiendo delegar esta competencia en el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Dirección General de Seguros, respectivamente.

En opinión de Corona Romero y Blasco Lang, no parece oportuno que, en sectores económicos importantes, se introduzcan normas contables en leyes especiales cuyos contenidos son ajenos a la contabilidad, habilitando para su desarrollo a órganos ajenos a la normalización contable general, donde prevalece su función de supervisión, pudiendo introducir dudas sobre la naturaleza de las propias normas contables especiales.

CORONA ROMERO, E. y BLASCO LANG, J.J.: *Las normas del ICAC en el sistema de fuentes del derecho contable (comentarios a la sentencia del Tribunal Supremo de 27 de octubre de 1997)*. Revista Técnica Contable nº 589, Madrid, 1998, p. 4.

empresas del sector eléctrico. Esta Orden amplió los plazos para diferir la dotación de las provisiones de pensiones.

- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 28 de diciembre de 1992, sobre valoración de inversiones en valores negociables de renta fija por las entidades aseguradoras, estableciendo criterios especiales de dotación de provisiones por depreciación en la cartera de renta fija que debe poseerse hasta su vencimiento y tiene un valor asegurado y fijo de realización.
- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 12 de marzo de 1993, sobre el tratamiento contable de las diferencias de cambio en moneda extranjera en empresas reguladas, estableciendo un régimen especial de imputación de diferencias de cambio, en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos y en consideración de la recuperación futura vía tarifas. Orden aplicable a empresas del sector eléctrico, empresas concesionarias de autopistas de peaje y Telefónica.
- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 18 de marzo de 1994, sobre el tratamiento contable de las diferencias de cambio en moneda extranjera en determinadas empresas reguladas, de contenido similar a la anterior, y aplicable a Hispasat, Canal de Isabel II y Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya.
- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 23 de marzo de 1994, sobre el tratamiento contable de las diferencias de cambio en moneda extranjera en determinadas empresas del sector del transporte aéreo; estableciendo criterios específicos de imputación al valor del inmovilizado de diferencias de cambio derivadas de su financiación.

Y por último la disposición final quinta del Real Decreto que aprueba el Plan, autoriza al ICAC a dictar, con carácter complementario, Resoluciones de obligado cumplimiento, que desarrollen el Plan y sus adaptaciones sectoriales

en relación con las normas de valoración y normas de elaboración de las cuentas anuales.

Durante más de tres años ha estado puesta en duda la facultad del ICAC para dictar Resoluciones de obligado cumplimiento, corriendo el peligro de nulidad todas las Resoluciones dictadas, y así mismo la mencionada disposición final quinta del Real Decreto 1643/1990 que autorizaba al ICAC a dictar tales Resoluciones. La causa fue la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid de 19 de enero de 1994 por la que se declara nula la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial. Dicha sentencia se fundamenta en la teórica invalidez de la disposición final quinta del Real Decreto que aprueba el Plan, disposición que habilita al ICAC para dictar Resoluciones contables que desarrollen el Plan y sus adaptaciones sectoriales.

Afortunadamente el Tribunal Supremo, en sentencia de 27 de octubre de 1997, ha puesto las cosas en su sitio, considerando nula la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, y declarando nulo únicamente el apartado 2 de la norma 8ª de la Resolución recurrida.

Esta sentencia confirma; por una parte la competencia del ICAC y la validez de la disposición final quinta del Real Decreto 1643/1990, y por otra, se pronuncia sobre un punto concreto de una Resolución del ICAC.

Y como afirman Corona Romero y Blasco Lang²³⁵, el primer aspecto es el que tiene mayor trascendencia, dado que clarifica el sistema de fuentes del derecho contable creado a raíz de la reforma de 1989, que autorizaba al ICAC a la elaboración de normativa contable de rango inferior, y que estaba

²³⁵ *Ibidem*, p. 1.

puesto en duda como consecuencia de la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid.

El Tribunal Supremo considera que el ICAC tiene potestad normativa dada la especialidad eminentemente técnica y versátil de la materia contable, lo que haría difícilmente oportuna, por tardía, la regulación mediante ley.

Las Resoluciones²³⁶ dictadas hasta el momento, y ya sin ninguna duda sobre su validez, son:

- Resolución de 16 de mayo de 1991, del ICAC, por el que se fijan criterios generales para la determinar el Importe Neto de la Cifra de Negocios.
- Resolución de 30 de julio de 1991, del ICAC, por el que se dictan normas de valoración del inmovilizado material.
- Resolución de 25 de septiembre de 1991, del ICAC, por el que se fijan criterios de contabilización de los impuestos anticipados en relación con la provisión para pensiones y obligaciones similares.
- Resolución de 21 de enero de 1992, del ICAC, por el que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial.
- Resolución de 30 de abril de 1992, del ICAC, sobre algunos aspectos de la norma de valoración nº 16 del PGC.
- Resolución de 27 de julio de 1992, del ICAC, por el que se dictan normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades.

²³⁶ Sobre las Resoluciones y consultas resueltas por el ICAC, puede verse: *Resoluciones y consultas del ICAC*, en "Dudas, ejemplos y soluciones del Plan General de Contabilidad", vol. 1. Coordinadores: CORONA ROMERO, E. y RODRÍGUEZ GARCÍA, J.L. Madrid, 1997.

- Resolución de 27 de julio de 1992, del ICAC, sobre criterios de contabilización de las participaciones en los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM).
- Resolución de 16 de diciembre de 1992, del ICAC, por el que se desarrollan algunos criterios a aplicar para la valoración y registro contable del Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).
- Resolución de 20 de diciembre de 1996, del ICAC, por el que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades reguladas por la legislación mercantil.
- Resolución de 20 de enero de 1997, del ICAC, por el que se desarrolla el tratamiento contable de los regímenes especiales establecidos en el Impuesto sobre el Valor Añadido y en el Impuesto General Indirecto Canario.
- Resolución de 9 de octubre de 1997, del ICAC, sobre algunos aspectos de la norma de valoración nº 16 del PGC. Esta Resolución actualiza la de 30 de abril de 1992.
- Resolución de 20 de julio de 1998, del ICAC, sobre la información a incorporar en las cuentas anuales relativas al "efecto 2000".

El ICAC también emite ofrece criterios contables cuando responde a consultas que le formulan las empresas y se publican en su boletín oficial.

6.5. Adaptaciones sectoriales de los planes contables generales

Un plan contable general es un valioso instrumento técnico para la normalización contable, que contempla las operaciones más comunes de la empresa, estableciendo principios y normas de valoración, estructura y contenido de las cuentas anuales, etc., pero, por muy completo que sea, difícilmente puede cubrir al completo el gran número de empresas que integran el sistema económico, la pluralidad de sus actividades, su constante evolución en el tiempo y el casuismo tan inmenso y tan cambiante que ocurre en los modos de operar del mundo de los negocios.

Por todas las razones aludidas, se hace necesaria la elaboración de normas y disposiciones específicas para aquellas empresas cuyas características diferenciales no se recojan en una norma de carácter general. Las causas de estas diferencias pueden ser de lo más variado: por la estructura de sus inversiones, el origen y las condiciones de su financiación, por su multiactividad, su período medio de maduración, la forma de las transacciones con el exterior, etc.

Estas normas específicas, o adaptaciones sectoriales de un plan general se desarrollarán teniendo en cuenta lo siguiente:

- a) Se tendrán presentes las características y naturaleza de las actividades del sector, recogiendo sus problemas específicos y dándoles las oportunas soluciones contables, con recomendaciones sobre el registro y la organización de las cuentas.
- b) Como adaptación de una norma general, deberá respetar los principios, estructura y características generales del plan que se

adapta, pues de otro modo no se lograría el requisito de comparabilidad de la información contable.

- c) Deberán realizarse siguiendo criterios racionales, y no en atención a meras prácticas contables rutinarias de los sectores concretos.

Las adaptaciones sectoriales hay que entenderlas como una respuesta a la característica de flexibilidad que debe acompañar a la normalización contable, y que todo plan de cuentas debe tener. Un plan de cuentas, en ningún caso puede ser un reglamento rígido que tenga que aplicarse en su literalidad.

Las adaptaciones básicas para conocer el propio sector y en muchas ocasiones han servido para enriquecer el propio plan general, puesto que han sido el punto de partida de posteriores reformas de los planes generales, ya que en su desarrollo se han incluido mejoras susceptibles de ser tenidas en cuenta en el texto general.

El proceso de elaboración de normas específicas para los distintos sectores económicos es muy antiguo en la historia de la normalización contable, incluso, los primeros intentos de elaborar normas uniformes de contabilidad, se hicieron para sectores concretos, y no para elaborar un plan general, así lo constatan Álvarez Melcón y Fernández Peña²³⁷ que sitúan en 1902 el primer intento de elaborar una contabilidad normalizada para la Asociación de Fundidores de Acero.

En Alemania, una vez publicado su plan general de 1937, pronto se sintió la necesidad de adaptarlo a las necesidades particulares de cada

²³⁷ ÁLVAREZ MELCÓN, S. y FERNÁNDEZ PEÑA, E.: *Normas reguladoras de la contabilidad en España*, I Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Valencia, 1984.

industria, así, un decreto de 11 de noviembre de 1937, contiene disposiciones al respecto, entre las que podemos destacar las que confían a cada uno de los grupos económicos la tarea de preparar una adaptación del plan general al mismo.

En Francia, la preocupación por los distintos sectores de actividad económica, ha sido una característica fundamental de su planificación. Ya en el Decreto 46/619 de 4 de abril de 1946 que creaba la Comisión de Normalización de Contabilidades, se encomendaba a este organismo que, además de la elaboración de un Plan Contable General desarrollara planes sectoriales: *“La Comisión de Normalización de Contabilidades tendrá como misión examinar la aplicación de este plan, en primer lugar, al sector nacionalizado así como, posteriormente, al sector de la industria y del comercio, con la consiguiente necesidad de la consulta a los diferentes representantes y del desarrollo de planes particulares”* añadiendo en otro párrafo que también se le encomendará: *“El establecimiento de opiniones relativas a la adaptación del Plan Contable General a las necesidades de algunas explotaciones agrícolas”*.

Las adaptaciones sectoriales del Plan Francés de 1957 se autorizaron por Ley de 28 de diciembre de 1959 y se hicieron operativas a partir del Decreto de 13 de abril de 1962 que estableció la composición de varias decenas de comités profesionales encargados de elaborar las *Planes Contables Profesionales*, que es como se denominarían las adaptaciones sectoriales.

Aunque, en principio, podría pensarse que las adaptaciones sectoriales eran sólo una aplicación del Plan General de 1957 a las necesidades y características particulares de cada sector, fueron algo más, porque a esta tarea se unió un auténtico mecanismo de revisión del Plan, ya que en las reuniones de trabajo de los comités se vertieron una serie de críticas (acerca de

los métodos de valoración, de la estructura de la cuenta de resultados, de la incidencia de la fiscalidad sobre el resultado contable, de la no inclusión de los costes oportunidad en el resultado, etc.) que se tendrían muy en cuenta en la revisión de 1982. Además, en alguno de los planes profesionales se incluyeron algunos problemas de interés general, que hasta el momento no se habían tratado, entre ellos: los problemas de las diferencias de cambio en moneda extranjera, la ejecución de los contratos a largo plazo o la subcontratación.

Del Plan de 1957, así como del revisado de 1982, se realizaron adaptaciones sectoriales de casi todas las ramas de actividad (más de un centenar en total), algunas de las cuales fueron adaptaciones completas, y otras simples recomendaciones sobre distintos aspectos contables.

También en España, ya en épocas muy tempranas, se sintió la necesidad de elaborar planes de cuentas por sectores de actividad, o para ser más precisos balances y cuentas de resultados normalizadas, para las empresas que pertenecieran a determinados sectores de actividad, recordemos lo indicado por las Órdenes de 28 de junio de 1950 y 10 de enero de 1951 en *relación con las empresas inscritas en el registro de bancos y banqueros*, que exigía modelos obligatorios de balance y cuenta de resultados, para cuya redacción se consideraba necesario disponer de un plan de cuentas.

Años más tarde, en el Ministerio de Hacienda se iniciarían trabajos de planificación, a raíz de la publicación de la Orden de 24 de febrero de 1965; pero estos trabajos, en principio, no buscaron la elaboración de un plan contable general, sino que se constituyeron veinte comisiones de trabajo, con la intención de elaborar otros tantos planes específicos para sectores concretos de actividad; los resultados de los trabajos fueron la redacción de veinte ponencias con balances-tipo para cada sector de actividad; estos trabajos no llegaron a publicarse por carecer de un marco de referencia general con unos

principios comunes, una terminología unificada y una metodología de trabajo válidas para todos los sectores.

En vista del fracaso se alteraría el orden: primero era necesario contar con un Plan General de Contabilidad como texto básico, para después desarrollarlo en planes específicos en los sectores de actividad en que fuera necesario.

Actualmente, el proceso de elaboración de normas específicas para cada sector, goza ya de cierta tradición en España, pues se realizaron numerosas adaptaciones sectoriales tanto del Plan de 1973 como del Plan de 1990, adaptaciones que aun no se han dado por cerradas, y que con nuestra propuesta de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas del sector de la hostelería, queremos ampliar.

6.5.1. Adaptaciones sectoriales al Plan General de Contabilidad de 1973

En el momento de la aprobación del Plan General de Contabilidad de 1973 ya estaba previsto realizar adaptaciones sectoriales, además de otros trabajos que en ese momento quedaron pendientes. A este respecto, el apartado 11 de la Introducción al Plan indicaba: *“En etapa posterior y en armonía con las disposiciones que se dicten sobre aplicación del Plan, la Comisión procederá a establecer normas específicas destinadas a las empresas de los sectores de actividad económica que lo precisen”*.

Las adaptaciones comenzarían en 1974 (Orden de 30 de octubre) fecha en la que la Comisión Central de Planificación Contable acomete la tarea de la adaptación del Plan *“a las especiales características de las empresas incluidas*

en el sector financiero y en otros sectores de actividad económica que lo precisen", según se podía leer en la mencionada Orden.

Las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad de 1973 aparecen recogidas en el cuadro nº 41 que ofrecemos a continuación.

CUADRO N° 41
ADAPTACIONES SECTORIALES DEL PLAN GENERAL DE
CONTABILIDAD DE 1973

	SECTOR DE ACTIVIDAD REGULADO	FECHA APROBACIÓN
ADAPTACIONES SECTORIALES APROBADAS	▪ Sociedades de leasing	▪ Orden Ministerial de 6 de junio de 1976
	▪ Empresas del subsector eléctrico	▪ Orden Ministerial de 24 de abril de 1977
	▪ Sociedades de factoring	▪ Orden Ministerial de 28 de abril de 1977
	▪ Sociedades concesionarias de autopistas de peaje	▪ Orden Ministerial de 30 de abril de 1977
	▪ Industria siderúrgica y de aceros especiales	▪ Orden Ministerial de 8 de mayo de 1978
	▪ Sociedades de casinos de juego	▪ Orden Ministerial de 23 de junio de 1978
	▪ Industria de fabricación de automóviles	▪ Orden Ministerial de 14 de enero de 1980
	▪ Industria de fabricación de cementos	▪ Orden Ministerial de 14 de enero de 1980
	▪ Empresas inmobiliarias	▪ Orden Ministerial de 1 de julio de 1980
	▪ Entidades de financiación	▪ Orden Ministerial de 15 de diciembre de 1980
	▪ Empresas de fabricación de calzado	▪ Orden Ministerial de 18 de marzo de 1981
	▪ industria textil	▪ Orden Ministerial de 18 de marzo de 1981
	▪ Entidades de seguros, reaseguros y capitalización	▪ Orden Ministerial de 30 de julio de 1981
	▪ Centros de asistencia sanitaria	▪ Orden Ministerial de 20 de octubre de 1981
	▪ Empresas de la minería del carbón	▪ Orden Ministerial de 10 de febrero de 1984
	▪ Industria de fabricación de juguetes	▪ Orden Ministerial de 10 de febrero de 1984
	▪ Federaciones y agrupaciones deportivas	▪ Orden Ministerial de 10 de febrero de 1984
	▪ Clubes de fútbol	▪ Orden Ministerial de 29 de mayo de 1986
▪ Empresas de transporte	▪ Orden Ministerial de 2 de junio de 1987	

Todas estas adaptaciones tuvieron muy presente el casuismo particular del sector, pero se subordinan a los principios, estructura y características del Plan General de Contabilidad, como era preceptivo, y en muchos casos enriquecieron el texto general, al resolver problemas que hasta el momento no habían sido contemplados por el Plan General, e incluso, en algún caso sirvieron de ayuda en la regulación del sector, esto sucedió por ejemplo con las empresas de *leasing*, en cuya regulación por Real Decreto Ley 15/77, de 25 de febrero, se tuvo en cuenta la adaptación sectorial que se había realizado previamente (Orden Ministerial de 6 de junio de 1976); así, en el artículo 25 del citado Real Decreto Ley que regulaba la amortización de las inversiones de estas empresas, se indica simplemente que: “se aplicarán los criterios de amortización establecidos en la adaptación del Plan General de Contabilidad a las sociedades de *leasing*”.

Recordemos aunque sea brevemente las principales novedades que aportaron las distintas adaptaciones que en el momento de su publicación:

■ *La adaptación del Plan a las sociedades de leasing*, supuso la clarificación del concepto de *leasing*, de sus orígenes y de su posible regulación jurídica, que tal como hemos comentado tuvo en cuenta lo establecido en la adaptación sectorial; se define el *leasing* financiero dándole un sentido económico y se diferencia entre amortización técnica y amortización financiera. En esta adaptación fue muy novedoso el tratamiento contable de la moneda extranjera, que a partir de ese momento sería recogido en las adaptaciones posteriores, con leves modificaciones según los casos.

■ *En la adaptación de las empresas de sector eléctrico*²³⁸ se produjeron novedades de interés general, y no sólo para el sector, entre las que

²³⁸ El sector eléctrico ya había contado con normas contables específicas mucho antes de esta adaptación sectorial, concretamente, la Orden de 30 de septiembre de 1969

destacaremos: el desarrollo por vez primera del fondo de reversión, el tratamiento del inmovilizado con la introducción del concepto "instalación compleja especializada" y su amortización, el reconocimiento de la obsolescencia, el tratamiento contable de los gastos financieros derivados de la financiación de los inmovilizados en curso y también se contempla el tratamiento contable de la emisión de obligaciones y bonos, entre otros.

Otro punto importante de esta adaptación, fue la supresión de las cuentas destinadas a distinguir en el activo los bienes fiscalmente protegidos, que distorsionaba la información ofrecida por el balance.

También es de destacar la utilización de los términos *claridad* y *sinceridad*, por los clásicos *régularité* y *sincérité* de la regulación francesa.

■ *En la adaptación del Plan a las sociedades de factoring*, también se planteó el problema de la inexistencia de regulación de este tipo de contrato, como ya sucediera con las sociedades de *leasing*, por lo que también se trató del origen y desarrollo del sector, describiéndose los servicios prestados por estas empresas y su desarrollo contable.

Las novedades más destacables de esta adaptación se encuentran en el conjunto de cuentas representativas de las operaciones propias del sector.

■ *La adaptación a las empresas concesionarias de autopistas de peaje* describió las particularidades de sector: estructura de las inversiones, fondo de reversión, carga financiera diferida, plusvalía por revalorización de activos y financiación avalada por el Estado, algunos de estos problemas ya habían sido tratados en la adaptación del sector eléctrico.

del Ministerio de Hacienda, estableció un *Modelo de contabilidad para las empresas eléctricas*.

También fueron planteados: el tratamiento contable de los resultados obtenidos y aplicados a la inversión, las reglas de valoración aplicables a las mismas y el tratamiento contable de la distribución de los costes financieros durante el período en que simultáneamente se está construyendo y existen tramos en explotación.

■ *En la adaptación del Plan a las empresas siderúrgicas y de aceros especiales*, se definió el ámbito de aplicación de esta complicada actividad, pero desde el punto de vista doctrinal no se introdujeron novedades significativas, más bien se confirmaron las introducidas en otras adaptaciones. Pero la gran novedad que aporta esta adaptación es que se utilizó por primera vez en un texto oficial, la expresión *imagen fiel* como objetivo supremo a conseguir por la información contable. Este concepto sería desarrollado en la adaptación del Plan a la industria de fabricación de automóviles.

Las principales novedades se produjeron en el cuadro de cuentas para recoger las actividades específicas del sector.

■ *En la adaptación del Plan a los casinos de juego*, se resolvieron los problemas contables de las operaciones de juego y del gran número de servicios que ofrecen estas empresas.

Las únicas novedades destacables las encontramos en el cuadro de cuentas, por la necesidad de registrar las múltiples actividades que se desarrollan en este tipo de empresas, algunas de carácter obligatorio, como son bar y restaurante, salas de estar y de espectáculos, y otras de carácter facultativo como salas de cine, teatro, convenciones, congresos, exposiciones, piscinas, gimnasios y otras instalaciones deportivas, así como establecimientos de compras.

Muchas de estas actividades, más que propias de los casinos, lo son del sector hotelero. Tengamos en cuenta que en muchas ocasiones los casinos están explotados por un establecimiento hotelero. Se podía haber aprovechado la ocasión para regular estos últimos, añadiendo los casinos como una actividad más de la industria hotelera, como hace el Sistema Uniforme de Contabilidad para la Industria del Alojamiento (*Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*) norteamericano.

■ *La adaptación del Plan a la industria de fabricación de automóviles*, además de resolver los problemas contables propios del sector, da libertad a los profesionales de la contabilidad para decidir el contenido del grupo 3 de acuerdo con los productos que convenga para la gestión. Se recomienda la utilización de la contabilidad analítica como herramienta indispensable para la gestión, y se recogen muchas de las novedades introducidas en las anteriores adaptaciones.

Además, en esta adaptación hay dos puntos de su introducción (apartado 6) especialmente destacables: por un lado, el desarrollo del concepto de imagen fiel y la necesidad de armonizar nuestra planificación a las normas y prácticas contables de la Cuarta Directiva de la hoy Unión Europea, y por otro lado se criticaba la interferencia de las normas fiscales pudieran tener sobre el cálculo del resultado. A este respecto, el citado apartado 6, se declaraba:

“De acuerdo con las prácticas y recomendaciones internacionales, el Instituto de Planificación Contable siente una gran preocupación por conseguir que las cuentas anuales sean la expresión de la imagen fiel del patrimonio de la empresa, de su situación financiera y de sus resultados. Conforme a este modo de pensar, el Instituto trata de evitar interferencias de elementos extraños a los que condiciona el rigor como requisito básico de la

información contable que produce la aplicación de un modelo contable muy cuidado como es el Plan General de Contabilidad, Planteada la cuestión en el plano fiscal, se observa que los autores del citado texto sintieron idéntica preocupación, como muy bien puede advertirse con la lectura del apartado 8 de la introducción al Plan General.

Pues bien, durante los últimos años el número de cuentas fiscales se ha incrementado y todo hace prever razonablemente que la tendencia aún continuará. Por eso el Instituto ha considerado que es preferible no incluir explícitamente en las normas de adaptación que formula –como es el caso de las presentes- las referidas cuentas fiscales....

La aceptación del criterio someramente expuesto supone un buen avance en el contexto de la planificación contable; la información de las cuentas anuales se enriquece por el hecho de alcanzar niveles más elevados de calidad; y si esto es importante valorado en el mercado nacional, su significación es aún mayor el proyectarse en el plano internacional, puesto que pronto habrá que hacer frente al problema de armonizar nuestras normas y nuestras prácticas contables con las de la Cuarta Directiva de la CEE aprobada por el Consejo de las Comunidades el 25 de julio de 1978”.

Esta declaración supuso un importante avance en el contexto de la planificación contable española y posteriormente sería tenida en cuenta en la elaboración del Plan de 1990.

■ *La adaptación del Plan a la industria de fabricación de cementos, vuelve a repetir conceptos ya expuestos en otras adaptaciones: la importancia de la contabilidad analítica como herramienta de gestión, la imagen fiel y la no inclusión de cuentas fiscales en las cuentas anuales.*

Las únicas novedades destacables de esta adaptación se encuentran en el cuadro de cuentas donde se introducen las necesarias para el registro de las actividades específicas del sector.

- *La adaptación de las empresas inmobiliarias fue otra de las que más novedades doctrinales introdujo:*

Clasificó los terrenos y construcciones dentro del inmovilizado o del circulante atendiendo a su funcionalidad dentro de la empresa, estableciendo la forma de contabilizar los resultados obtenidos por la enajenación de dichos bienes.

Estableció el criterio a seguir para determinar la cifra de ventas de un ejercicio, que deberá recoger el importe neto de los inmuebles que se entregan, con independencia de la fecha del contrato, definiendo la cuenta "*compromisos contraídos con clientes*" para recoger los contratos relativos a la venta de inmuebles cuando éstos no hubieran podido terminarse a tiempo, y por tanto no han podido ser entregados. También planteó la posibilidad, como excepción a la regla anterior, de cifrar los beneficios en función de la contabilidad presupuestaria.

Esta adaptación desarrolló por primera vez en España la posibilidad de diferir los beneficios cifrados en función de las ventas hasta el ejercicio o ejercicios en que se produzca el cobro, creando para ello la cuenta *beneficios diferidos*.

También planteó la posibilidad de actualizar la cartera de efectos, y trató el problema de las recuperaciones por incumplimiento de los contratos.

Y por último volvió a insistir en la imagen fiel, en la importancia de la contabilidad analítica y en la no inclusión de cuentas fiscales en las cuentas anuales.

■ *La adaptación del Plan a las entidades de financiación*, aportó como principal novedad un estudio completo sobre los métodos de imputación de ingresos, basado en lo que ya se hizo en las empresas inmobiliarias, pero introduciendo el factor tiempo como condicionante primordial de las operaciones financieras. También se describen los métodos más frecuentemente utilizados para el cómputo del beneficio.

En el cuadro de cuentas se precisaron las distintas cuentas de gastos financieros, intereses y gastos por descuento de efectos, ingresos financieros. Y como en las últimas adaptaciones, se insistió en la idea de imagen fiel.

■ *La adaptación del Plan a las empresas de fabricación de calzado*, tuvo como aportación más significativa la valoración y amortización de la maquinaria, teniendo presente que algunos tipos de maquinaria están sujetos a una fuerte evolución tecnológica, mientras que otros están destinados a una producción muy concreta y temporal. Otra aportación destacable es el tratamiento contable específico de las hormas, moldes y troqueles, resolviendo el problema de si debían ser tratados como inmovilizado o como existencias consumibles. Y como era habitual en las últimas adaptaciones, se insistió en la imagen fiel y en la no inclusión de las cuentas fiscales en las cuentas anuales.

■ *La adaptación del Plan a la industria textil* tiene como novedades más importantes algunos criterios de valoración y el cuadro de cuentas, donde se incorporan las cuentas necesarias para las operaciones típicas de estas industrias, como son las actividades "transformistas" y de "trabajos a mano".

Entre los criterios de valoración destacan los relativos a los “derechos de reposición” que permiten la importación sin gravamen arancelario, de la materia prima equivalente a la incorporada en la manufactura de los artículos exportados, incorporando dicho valor a un documento denominado “boleto” que se constituye en título valor con cotización y mercado propio.

También se abordó el problema de la obsolescencia de los equipos industriales e instalaciones, debida a la rápida evolución tecnológica en el sector, y el problema de la depreciación de las existencias comerciales, debido a la influencia de la moda en las prendas de vestir.

■ *La adaptación del Plan a las entidades de seguros, reaseguros y capitalización, según se expresa en la propia introducción, tuvieron muy en cuenta la progresiva y creciente internacionalización del seguro, las prácticas contables internacionales y sobre todo los criterios que la Cuarta Directiva comunitaria estableció sobre la materia.*

Entre las novedades más destacables, están: un completo cuadro de cuentas con muchas variaciones respecto al Plan General, con definiciones y relaciones contables de las cuentas necesarias para recoger las operaciones de propias de estas entidades, variaciones que luego se verían reflejadas en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, esta última en forma de lista, con innovaciones tanto de forma como de fondo.

La adaptación contempló el problema de las relaciones intersocietarias, a pesar de que los grupos financieros no estaban regulados en España. También hubo innovaciones en las normas de valoración, sobre todo en las relacionadas con las inversiones financieras y se flexibilizó el tratamiento de la moneda extranjera. Y por último, no podía faltar la consabida referencia a la imagen fiel y la separación de las cuentas fiscales.

■ *La adaptación del Plan a los centros de asistencia sanitaria*, aunque se respetó, en líneas generales, la estructura del Plan General, tuvo importantes modificaciones, muchas de las cuales sobrepasaban a lo que sería normal en una adaptación sectorial.

Las modificaciones más significativas tuvieron lugar en la introducción de planteamientos de control de gestión y análisis de rentabilidad, dejando de lado los de orden jurídico patrimonial: se dio opción a la clasificación de los ingresos y los gastos en función de las actividades concretas (hospitalización, ambulatorio, urgencias, etc.) y en el anexo se pedía información sobre la capacidad de los centros (número de camas en servicio, número de pacientes ingresados, de altas concedidas, de urgencias atendidas, la plantilla disponible, etc.).

En el grupo de existencias se dio la posibilidad de separar las propias de la actividad sanitaria de las provenientes de la actividad hotelera, y se dio respuesta al problema del pequeño instrumental, del utillaje sanitario, de los uniformes, lencería, etc. Nuevamente se regulan actividades propias de la industria hotelera, sin regular específicamente el sector.

Aparecen por vez primera el problema de la valoración de las donaciones y legados y se contempla la desaparición del medio plazo, estableciendo con carácter general la distinción entre largo y corto plazo. Y también aparecen algunas modificaciones respecto a la moneda extranjera y las cuentas fiscales, ya introducidas en anteriores adaptaciones sectoriales.

■ *La adaptación del Plan a la minería del carbón*, plantea los problemas particulares de este sector, como son el agotamiento a que se ven sometidas las reservas naturales, para lo cual establece una serie de cuentas que recojan las reservas para investigación y desarrollo, que tengan en cuenta el "factor agotamiento" propio de la infraestructura minera. Otro

aspecto a tener en cuenta es la amortización de esta infraestructura, en cuyo cálculo no sólo hay que tener en cuenta la depreciación física de las mismas, sino que también hay que considerar la posible duración de las reservas de carbón.

En esta adaptación fue novedoso el que se contemplaran las inversiones para medio ambiente, para restauración y protección de la naturaleza, y su correspondiente amortización.

■ *La adaptación del Plan a las empresas de fabricación de juguetes,* tiene como novedad más significativa la valoración dada a moldes, troqueles y utillajes, donde se tiene en cuenta los cambios de moda y preferencias de estos artículos.

Esta adaptación los problemas particulares de financiación del sector juguete a través de créditos campaña o créditos estacionales de tesorería y materialización de excedentes, con referencias a la diversificación de activos financieros.

También se hace referencia a la contabilización de los activos relacionados con exposiciones y ferias, se resolvieron los problemas derivados de las provisiones por depreciación de existencias debidas a los cambios en la demanda, se confirmó la separación entre el corto y el largo plazo, y como en las adaptaciones anteriores se hizo referencia a las cuentas fiscales y se dejó patente la necesidad de armonizar nuestras normas y prácticas contables con las de la Cuarta Directiva comunitaria.

■ *La adaptación del Plan a las federaciones y agrupaciones deportivas.* Con esta adaptación se quiso ordenar las cuentas de estas entidades, en las que habían comenzado a surgir ciertos escándalos que alarmaron a la opinión pública: importantes déficit, sospechas de malversación de fondos,

elevados gastos discrecionales, y en general descontrol en la gestión de las federaciones deportivas.

Desde el punto de vista técnico, la adaptación introduce algunas novedades respecto al texto general, como son: la definición del fondo social para estas organizaciones, los problemas especiales que plantean los animales utilizados en competiciones y su amortización, así como la valoración de las crías.

También es novedosa la alteración de la clásica clasificación de gastos por naturaleza del Plan, por otra clasificación realizada según las actividades funcionales federativas. Y por último, destacamos el tratamiento dado a las subvenciones recibidas y el desarrollo del grupo 9 para realizar un seguimiento de las mismas a través de los denominados "programas de ejecución" y la habilitación del grupo 0 para el seguimiento del presupuesto.

■ *La adaptación del Plan a los clubes de fútbol*, también aborda algunas cuestiones relacionadas con el fondo social, separándolo de las cuotas periódicas de los socios, la consideración de los gastos de adquisición de los jugadores y del activo potencial que supone los derechos de traspaso de los mismos como activo inmaterial, la inclusión de provisiones para cubrir los riesgos económicos derivados de la práctica deportiva de los jugadores y la habilitación del grupo 0 para la contabilidad presupuestaria. Algunas de estas consideraciones son extensivas a otros clubes deportivos.

■ *En la adaptación del Plan a las empresas de transporte*, además de resolver los problemas típicos del sector, destaca el tratamiento contable dado a los vehículos adquiridos habitualmente en régimen de *leasing*. También volvieron a hacer referencias a la imagen fiel y a la importancia de las normas contables internacionales y sobre todo a las de la Cuarta Directiva comunitaria.

6.5.2. Adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad de 1990

Con la aprobación del Plan General de Contabilidad de 1990 (Real Decreto 1643/90) no se pone fin al proceso de adaptaciones sectoriales iniciado con el Plan de 1973, es más, en la declaración de intenciones del punto 8, del Plan General de 1990, al referirse a los trabajos pendientes se establece que en el futuro se formularán nuevas normas de adaptación sectoriales y se revisarán las existentes; asimismo, se desarrollarán normas y criterios de valoración complementarios relativos a operaciones o circunstancias específicas e incluso sobre nuevos instrumentos financieros.

Por lo que se refiere a la validez de las adaptaciones en vigor en el momento de aprobación del Plan actualmente vigente, se dice que seguirán aplicándose en todo aquello que no se oponga a lo dispuesto en el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas, disposiciones específicas y al propio Plan General de Contabilidad.

Las adaptaciones del Plan General de Contabilidad de 1990 a las características y naturaleza de las actividades específicas de cada sector, constituyen el desarrollo, al igual que el propio Plan General, de la Cuarta Directiva de la CEE sobre derecho de sociedades, del Código de Comercio y del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, en consecuencia, las normas de adaptación forman parte de un auténtico derecho contable de obligado cumplimiento. Concretamente, han sido dictadas en aplicación de la disposición final primera del Real Decreto que aprueba el Plan, y la disposición final segunda del Real Decreto Legislativo por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas que recordamos:

La disposición final primera del Real Decreto 1643/1990, indica: *El Ministerio de Economía y Hacienda, a propuesta del Instituto de Contabilidad*

y Auditoría, aprobará, mediante Orden Ministerial las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad. Estas adaptaciones sectoriales se elaborarán tomando en consideración las características y naturaleza del sector concreto de que se trata, adecuándose al mismo tanto las normas y criterios de valoración, como la estructura, nomenclatura y terminología de las cuentas anuales.

Y la disposición final segunda del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre indica que: *Se autoriza al Ministerio de Economía y Hacienda para que a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y mediante Orden ministerial apruebe:*

1º. Las adaptaciones sectoriales cuando la naturaleza de la actividad de tales sectores exija un cambio en la estructura, nomenclatura y terminología de las partidas del balance mencionadas en los artículos 176 a 180 de esta Ley y de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Asimismo, la disposición final quinta del mencionado Real Decreto 1643/1990 establece que la potestad de aprobar las futuras adaptaciones corresponde al ICAC: *El Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas podrá aprobar, mediante Resolución, normas de obligado cumplimiento que desarrollen el PGC y sus adaptaciones sectoriales en relación con las normas de valoración y las normas de elaboración de las cuentas anuales, sin perjuicio de lo dispuesto en la disposición final tercera.*

Transcurridos casi nueve años desde la aprobación del Plan General de Contabilidad, se han aprobado nueve adaptaciones sectoriales, y otros dos se encuentran publicadas en el BOICAC en fase de borrador. En el

cuadro nº 41 se incluyen las nueve adaptaciones aprobadas hasta el momento:

CUADRO Nº 42
ADAPTACIONES SECTORIALES DEL PLAN GENERAL
DE CONTABILIDAD DE 1990

	SECTOR DE ACTIVIDAD REGULADO	FECHA APROBACIÓN
NORMAS DE ADAPTACIÓN APROBADAS	▪ Empresas constructoras	▪ Orden de 27 de enero de 1993
	▪ Federaciones deportivas	▪ Orden de 2 de febrero de 1994
	▪ Empresas inmobiliarias	▪ Orden de 28 de diciembre de 1994
	▪ Sociedades anónimas deportivas	▪ Orden de 23 de junio de 1995
	▪ Empresas de asistencia sanitaria	▪ Orden de 23 de diciembre de 1996
	▪ Empresas del sector eléctrico	▪ Real Decreto 437/1998 de 20 de marzo
	▪ Entidades sin fines lucrativos	▪ Real Decreto 776/1998 de 30 de abril
	▪ Empresas concesionarias de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje	▪ Orden de 10 de diciembre de 1998
	▪ Empresas del sector de abastecimiento y saneamiento de agua	▪ Orden de 10 de diciembre de 1998
ADAPTACIONES EN BORRADOR	▪ Agrupaciones de interés económico	▪ Resolución del ICAC de 15/6/1992
	▪ Empresas del sector vitivinícola y derivados vínicos	▪ Resolución del ICAC de 27/5/1997

Además se han aprobado dos planes de cuentas (que no adaptaciones del Plan General):

- Plan General de Contabilidad Pública, aprobado por Orden de 6 de mayo de 1994.
- Plan General de Contabilidad de las entidades aseguradoras y normas para la formulación de las cuentas anuales del grupo de entidades aseguradoras, aprobado por Real Decreto 2014/1997 de 26 de diciembre. (Dirección General de Seguros)

Sin olvidar las normas contables específicas para las entidades financieras, sobre las que no tiene competencia el ICAC.

Las normas de adaptación aprobadas, además de desarrollar la problemática específica de cada sector concreto, han servido para mejorar el propio texto Plan General, si bien las adaptaciones del Plan de 1990 han introducido menos novedades que las adaptaciones del Plan de 1973, centrándose más en exponer el casuismo propio de las empresas interesadas y las fórmulas habilitadas para resolver los problemas particulares que presentan.

Las adaptaciones sectoriales, como es lógico, tienen la misma estructura del Plan General de Contabilidad, es decir, cinco partes precedidas de una introducción:

- Principios contables: Todas las adaptaciones contienen los principios contables definidos por el Plan General de Contabilidad, sin ninguna modificación ni añadido ya que son el desarrollo de lo dispuesto en el artículo 38 del Código de Comercio.

Aunque en alguna de las comisiones creadas para elaborar las normas de adaptación se ha cuestionado algún principio, tal sucedió con el principio de devengo en el caso de las entidades no lucrativas, discutiéndose si no sería más lógico sustituirlo por el

principio de caja, aunque al final la comisión optó por mantener el criterio previsto por el Plan por no encontrar razones de suficiente peso como para alterarlo. Circunstancia parecida se ha vuelto a repetir en la comisión que estudia las normas de adaptación para las empresas de abastecimiento y saneamiento de aguas, en este caso el principio cuestionado era el de empresa en funcionamiento para las empresas mixtas reguladas por el Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales, que se constituyen por un tiempo definido, también en este caso, se ha optado por mantener el criterio general, considerado que aunque al finalizar el tiempo marcado se extingue la vida jurídica de la entidad, no sucede así con sus operaciones que son continuadas por un ente público.

Los principios contables, igual que en el Plan General, son de obligado cumplimiento.

- Cuadro de cuentas y definiciones y relaciones contables: Estas partes son las que han sufrido modificaciones más numerosas, pues además de incorporar las cuentas necesarias para el registro de las operaciones específicas del sector, se han introducido numerosas cuentas de aplicación general para cualquier empresa. Igual que en el Plan General, las denominaciones y movimientos de las cuentas son potestativos.
- Cuentas anuales: Las modificaciones en esta parte afectan a los modelos de las cuentas anuales y a las normas de elaboración de las mismas. En los modelos de balance y la cuenta de pérdidas y ganancias se incorporan las partidas específicas sobre determinadas informaciones relativas al sector de actividad adaptado, además de algunas partidas que afectan a la generalidad de las empresas que participen en una o varias

Uniones Temporales de Empresas (UTES), por citar el caso más destacable, que también tienen en la memoria. Esta parte es de obligado cumplimiento.

- Las normas de valoración, igual que las cuentas anuales, han sufrido importantes modificaciones en casi todas las adaptaciones realizadas. Incluyendo todas ellas criterios para valorar las operaciones específicas del sector y en algunos casos criterios de aplicación general a todas las empresas, como los criterios valorativos de las citadas UTES, las normas relativas a la capitalización de gastos financieros, o la moneda extranjera. Igual que en el Plan General. Esta parte también es de obligado cumplimiento.

Una diferencia respecto a las adaptaciones del Plan de 1973, es que las nuevas adaptaciones sólo contienen referencias a los aspectos diferenciales, tanto en lo relativo a las relaciones contables como a las normas de valoración o el contenido de la memoria, aunque el cuadro de cuentas y los modelos de cuentas anuales se presenten completos. Con ello se pretende reforzar el carácter de texto básico del Plan General y la subordinación de las adaptaciones al mismo.

Por otra parte, en cada adaptación se presentan los criterios aplicables a las operaciones propias del sector, pero que también pueden darse en otros sectores; es decir, que todo aspecto regulado tiene aplicación general, más allá del propio sector. Así por ejemplo, en la adaptación referida a las empresas constructoras, se regula el tratamiento dado a las UTES, pues bien, estos criterios serán de aplicación a todas las UTES, pertenezcan o no al sector de la construcción.

Otro aspecto a resaltar en algunas adaptaciones es el tratamiento dado a la realización simultánea, por la misma empresa, de distintas actividades que tienen aprobadas diferentes normas de adaptación, es el caso más destacable es el de las empresas constructoras e inmobiliarias²³⁹. La solución dada es la aplicación de un plan contable único, fruto del ensamblaje armónico y coherente de las normas de adaptación de cada una de las actividades que se realicen, apareciendo en las cuentas anuales partidas correspondientes a cada una de las actividades desarrolladas.

Y por último, destacamos que en la mayoría de las adaptaciones aprobadas, el ICAC recomienda a las empresas afectadas la utilización de cualquier sistema de contabilidad de costes, con el fin de mejorar la gestión y enriquecer la información contable externa.

Y para concluir con las adaptaciones, comentar que tanto las del Plan de 1973 como las del Plan de 1990 han jugado un papel importante en la planificación contable de nuestro país, mejorando y ampliando los textos generales. Las adaptaciones del Plan de 1973 sirvieron para poner al día al propio Plan, y las de 1990 están sirviendo para resolver problemas concretos de cada sector, ya que las principales novedades e innovaciones del Plan General se están realizando a través de las Resoluciones dictadas por el ICAC.

No hemos querido incluir, en el cuerpo central de este trabajo, un resumen de las adaptaciones del Plan General de Contabilidad de 1990 aprobadas hasta el momento, por resultar algo extensas, pero las hemos incorporado al ANEXO N° 5²⁴⁰.

²³⁹ Este mismo caso podría darse entre las actividades inmobiliarias y las hoteleras, que en muchas ocasiones van unidas.

²⁴⁰ Sobre adaptaciones sectoriales puede verse, entre otros, ORTEGA CARBALLO, E.: *Adaptaciones sectoriales*. En "Dudas, ejemplos...", op. cit, pp. 33-91.

ABRIR TOMO II

