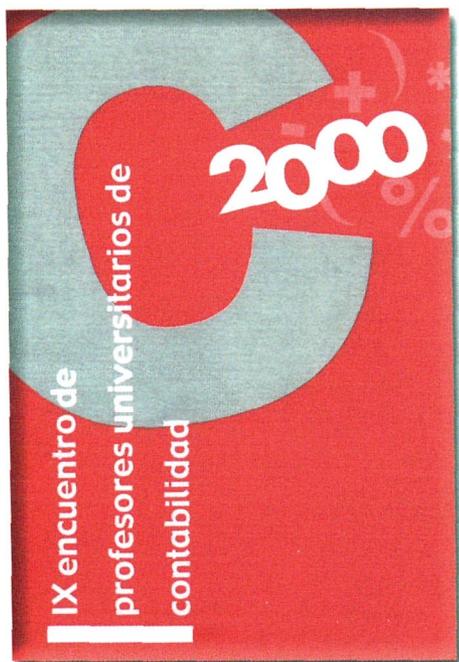


# IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad

Las Palmas de Gran Canaria,  
24 a 26 de mayo de 2000



## La contabilidad ante el nuevo milenio



*CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS*



ASOCIACION ESPAÑOLA  
DE PROFESORES  
UNIVERSARIOS  
DE  
CONTABILIDAD





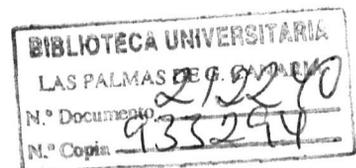


# **IX ENCUENTRO DE PROFESORES UNIVERSITARIOS DE CONTABILIDAD**

*Las Palmas de Gran Canaria, 24, 25 y 26 de mayo de 2000*

## **TOMO 2**

### **LA CONTABILIDAD ANTE EL NUEVO MILENIO**



## **ENTIDADES PATROCINADORAS**

Cabildo de Gran Canaria  
Consejería de Educación, Cultura y Deportes del Gobierno de Canarias - Dirección  
General de Universidades e Investigación  
Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias  
Consejería de Industria y Comercio del Gobierno de Canarias  
Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  
Patronato de Turismo de Gran Canaria  
UNELCO  
La Caja de Canarias  
Centro de Estudios Financieros  
UNESA

## **ENTIDADES COLABORADORAS**

El Corte Inglés  
Arthur Andersen  
Ilustre Colegio de Economistas de Las Palmas  
KPMG  
Seguridad Integral Canaria, S.A.  
Ernst & Young  
Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas  
Publicidad Atlantis  
Fundación Canaria Mapfre Guanartermo  
Cervecería Canaria  
Audiatlántica, S.L.  
Pío Coronado, S.A.  
Grant Thornton  
Vanyera, S.A.  
Las Palmas Bus, S.A.  
Aguas Minerales de Firgas, S.A.  
Artemi, S.L.  
Tirma, S.A.  
Jugos Canarios, S.A.  
SIALSA



M.<sup>a</sup> Elena Gómez Miranda

**PROBLEMATICA DE LA AGREGACION DE  
EMPRESAS DE SIMILAR DIMENSION. UN  
ESTUDIO EMPIRICO**

---

Universidad de Granada



## 1. CRITERIOS DE DETERMINACION DEL TAMAÑO EMPRESARIAL UTILIZADOS POR LAS CENTRALES DE BALANCES ESPAÑOLAS

En nuestro país existen diversas Centrales de Balances (CB) regionales que, aprovechando la obligación impuesta a las empresas mediante la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades, en cuanto que tienen que hacer públicos sus estados contables depositándolos en el Registro Mercantil, recopilan las cuentas anuales de las empresas localizadas en determinados ámbitos geográficos, con las que crean bases de datos a las que aplican una determinada metodología que les permite obtener información sobre determinados agregados empresariales. Información que, por una parte, permite caracterizar el tejido empresarial de esa región y, además, sirve como base de referencia para establecer comparaciones y relativizar los datos de una empresa en concreto. Junto a las CB de carácter regional, es necesario mencionar a la Central de Balances del Banco de España (CBBE), referente fundamental, principalmente por la importancia de su base de datos.

Como indica Pedro Silvestre (1986: 53), «una Central de Balances es un servicio que obtiene de las empresas no financieras información relativa a sus características y a sus datos contables, con los que crea un banco de datos homogéneos, agregables y comparables que, con una metodología adecuada, utiliza para realizar y difundir estudios económicos y financieros a diversos niveles de agregación, poniendo de manifiesto la situación de los diversos sectores del colectivo tratado».

Algunas de las CB que actualmente desarrollan su actividad en nuestro país, concretamente la CBBE, la del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España (CRPME), la de Murcia (CBM) y la de Santa Cruz de Tenerife (CBSCT), haciéndose eco de las implicaciones que el tamaño empresarial tiene en las características económico-financieras de las unidades económicas y, consecuentemente, la importancia que, en la interpretación de los datos relativos a una determinada empresa, tiene el establecimiento de comparaciones con otras de similar dimensión, procesan la información contenida en sus bases de datos mediante la formación de agregados de empresas del mismo tamaño.

La revisión de los criterios utilizados para discriminar a las empresas en función de su dimensión, los cuales se contienen en la siguiente tabla, evidencia que, salvo en el caso de la CBBE y CRPME, que utilizan métodos homogéneos, no existe unanimidad en el establecimiento de los mismos, siendo diferentes las variables utilizadas y los límites considerados para catalogar a una determinada empresa como pequeña, mediana o grande.

CB <sup>1</sup>	TAMAÑO	NUMERO DE EMPLEADOS	TOTAL ACTIVO (MILLONES)	INGRESOS EXPLOTACION (MILLONES) <sup>2</sup>
CBBE	PEQUEÑA	< 50 y	< 2.100 y	< 3.000
	MEDIANA	>= 50 o	>= 2.100 o	>= 3.000
		< 250 y	< 21.000 y	< 30.000
	GRANDE	>= 250 o	>= 21.000 o	>= 30.000
CBM	PEQUEÑA	< 10		
	MEDIANA	10 <= y < 100		
	GRANDE	>= 100		
CBSCT	PEQUEÑA	Las que no cumplen los requisitos para ser consideradas grandes		
	GRANDE		>= 500 y	>= 1.000
ESECA <sup>3</sup>	PEQUEÑA			>= 5 y < 300
	GRANDE			>= 300

Mientras que la CBBE y la CBM clasifican a las empresas en tres categorías (grandes, medianas y pequeñas), la CBSCT y ESECA sólo discriminan entre empresas grandes y pequeñas. Por lo que respecta a las variables representativas de la dimensión, tienen en común el hecho de ser magnitudes cuantitativas. No obstante, mientras que la CBM y ESECA consideran una única variable (el número de empleados y los ingresos de explotación, respectivamente), la CBBE y la CBSCT utilizan una combinación de variables (número de empleados, total activo e ingresos de explotación, en el primer caso, y sólo las dos últimas magnitudes en el segundo).

Tampoco existe homogeneidad en el establecimiento de los límites que, en cada variable, permiten determinar los diferentes agregados empresariales. Así, a pesar de que el número de empleados es una variable considerada tanto por la CBBE como por la CBM, los límites considerados para catalogar a una empresa como pequeña, mediana o grande son distintos. En este sentido, mientras que la CBBE establece los umbrales en 50 y 250 trabajadores, la CBM los fija en 10 y 100 empleados. Parecidas consideraciones pueden realizarse en cuanto a la fijación de los límites por la CBBE, la CBSCT y ESECA en las variables total activo e ingresos de explotación.

<sup>1</sup> La CBBE y el CRPME utilizan una clasificación similar, basada en la Recomendación 96/280/CE, por lo que únicamente haremos referencia a la clasificación realizada por la primera.

<sup>2</sup> La CBBE y el CRPME utilizan como variable discriminadora el total debe de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. No obstante, dado que no resulta posible efectuar en nuestra base de datos la clasificación de las empresas en función de esta variable, utilizamos los ingresos de explotación que, por otra parte, es la magnitud considerada en la Recomendación 96/280/CE.

<sup>3</sup> Consideramos los criterios utilizados por la Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía (ESECA) para la realización del Informe Económico Financiero de Andalucía 1999, ya que, a pesar de no ser una CB, el propósito de los estudios que realiza es similar y, entendemos, resulta de especial interés a nuestro propósito.

Esta heterogeneidad obedece a la dificultad que entraña la determinación de la(s) variable(s) que ha(n) de tenerse en consideración para estimar el tamaño de una empresa, así como el establecimiento de los límites que permitirán catalogarla como pequeña, mediana o grande. No existe un único criterio para determinar el tamaño empresarial, las posibilidades para establecer la discriminación son múltiples y, en función de la opción elegida, el resultado será diferente.

Ante esta situación, nos planteamos dos interrogantes. En primer lugar, hasta qué punto incidirá en la formación de los agregados empresariales de las distintas CB la adopción de un determinado criterio y, consecuentemente, si resulta factible el establecimiento de comparaciones entre los mismos. En segundo lugar, en qué medida afecta a la composición y características de los agregados resultantes de la aplicación de los diferentes criterios, la alteración en la muestra de empresas objeto de clasificación.

Para dar respuesta a estas cuestiones realizamos un estudio empírico con las siguientes características 4:

1. Utilizamos una muestra aleatoria de empresas andaluzas, formada por 6.972 entidades, obtenida de la base de datos de la Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía (ESECA). Dado que una de las variables consideradas como indicativas del tamaño empresarial es el número de empleados, y ésta es una cifra que no todas las empresas incluyen en la información que publican, únicamente se han incorporado a esta muestra las empresas cuyo número de empleados es conocido y distinto de cero.
2. Agrupamos las empresas en función de su tamaño, según los criterios considerados por las distintas CB.
3. Obtenemos el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias 5, en términos medios, para cada agregado empresarial.
4. Realizamos una serie de comparaciones que nos permiten determinar si existen diferencias significativas entre las empresas «grandes», «medias» y «pequeñas» según los criterios utilizados por las distintas CB.
5. Alteramos la muestra original, excluyendo algunas empresas e incorporando otras nuevas, y repetimos el proceso, lo que nos permite detectar la sensibilidad que, ante modificaciones en el conjunto de las empresas objeto de estudio, muestran los resultados obtenidos por las distintas CB.

## **2. INCIDENCIA DE LA UTILIZACION DE DIFERENTES CRITERIOS DE CLASIFICACION EN LA FORMACION DE LOS AGREGADOS EMPRESARIALES**

La heterogeneidad en los criterios utilizados por las distintas CB para clasificar a las empresas en función de su dimensión, se traduce en importantes diferencias entre las clasificaciones que realizan, lo que

---

4 Todos los datos están referidos al año 1997. Si bien la consideración de un período temporal más amplio enriquecería el análisis y las conclusiones que del mismo se obtengan, estimamos que el estudio de un único ejercicio es suficiente para nuestro propósito, ya que, de existir diferencias significativas, éstas podrán ser detectadas.

5 La definición de los modelos utilizados se contiene en el Anexo I.

queda patente en la siguiente tabla 6, en la que se presenta la agrupación de la muestra de empresas andaluzas según los criterios utilizados por las diferentes CB.

	CBBE		CBM		CBSCT		ESECA	
Empresas pequeñas	6.219	89,20%	3.497	50,16%	6.407	91,90%	4.754	70,47%
Empresas medianas	663	9,51%	3.195	45,83%				
Empresas grandes	90	1,29%	280	4,02%	565	8,10%	1.992	29,53%
<b>Total</b>	<b>6.972</b>	<b>100%</b>	<b>6.972</b>	<b>100%</b>	<b>6.972</b>	<b>100%</b>	<b>6.746</b>	<b>100%</b>

Son las empresas de menor y mayor dimensión las que, en cualquier caso, tienen un mayor y menor peso, respectivamente, en el conjunto muestral. No obstante, su importancia difiere de forma significativa como consecuencia de la heterogeneidad en los límites establecidos para las variables.

La CBBE y la CBSCT obtienen una estructura semejante, cifrándose el peso de la pequeña empresa entorno al 90 por 100 sobre el total. La CBSCT no utiliza la categoría de empresas medianas, por lo que el peso de las grandes alcanza el 8 por 100 frente al 1 por 100 que representa en la CBBE.

Según la clasificación realizada por la CBM el peso de la gran empresa también sería reducido (4%). No obstante, la importancia de la empresa mediana llega a representar un 45 por 100 sobre el total de la muestra, frente al 9,5 por 100 que supone según la CBBE.

La principal diferencia se encuentra en el peso que, según la clasificación realizada por ESECA, tiene la gran empresa (29,53%), lo que no resulta extraño si se tiene en cuenta que, según sus criterios, una empresa es de tamaño grande si la cifra de ingresos de explotación es superior a 300 millones de pesetas, mientras que la CBSCT y la CBBE fijan ese límite en 1.000 y 30.000 millones de pesetas, respectivamente.

En base a estos datos parece que, salvo entre la CBBE y la CBSCT, la disparidad de criterios utilizados por las distintas CB es suficientemente importante como para que carezca de sentido el establecimiento de comparaciones entre la composición por tamaños del tejido empresarial obtenido por cada una de ellas.

Por lo que respecta a las características económico-financieras de los agregados resultantes, en el Anexo II se muestran el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias que, por término medio, obtienen las empresas de tamaño pequeño, mediano y grande, determinadas según las clasificaciones realizadas por las diferentes CB. Junto a los datos en valor absoluto se muestran los porcentajes verticales que permiten determinar la estructura de las inversiones y fuentes de financiación, así como la composición del resultado. El análisis de estos datos, y de los indicadores <sup>7</sup> que se muestran en la siguiente tabla, permiti-

<sup>6</sup> Según la clasificación realizada por ESECA el número de empresas que componen la muestra es menor, lo que resulta lógico por cuanto no incluyen como empresas pequeñas aquellas cuya cifra de ingresos de explotación es inferior a 5 millones de pesetas.

<sup>7</sup> Dada la limitación de espacio de esta comunicación únicamente se han calculado cinco indicadores, aunque entendemos que son suficientes para nuestro propósito. Su definición es la siguiente. Solvencia = Activo circulante / Acreedores c/p; RE = Resultado antes de intereses e impuestos/Inversión; Margen = Resultado antes de intereses e impuestos / Ingresos de la explotación; Rotación = Ingresos de la explotación/Inversión; RF = Resultado neto/Fondos propios.

rá determinar si existen diferencias significativas entre las características de las empresas de similar dimensión según los criterios de las distintas CB.

		SOLVENCIA	RE	MARGEN	ROTACION	RF
Empresas pequeñas	CBBE	1,21	7,16%	4,99%	1,43	9,17%
	CBM	1,49	6,07%	5,72%	1,06	6,26%
	CBSCT	1,24	5,60%	4,91%	1,14	4,59%
	ESECA	1,22	5,30%	5,51%	0,96	4,67%
Empresas medianas	CBBE	1,25	7,02%	5,98%	1,17	9,99%
	CBM	1,23	6,54%	5,10%	1,28	7,71%
Empresas grandes	CBBE	1,15	5,44%	6,35%	0,86	3,02%
	CBM	1,08	6,28%	6,39%	0,98	5,65%
	CBSCT	1,16	6,68%	6,16%	1,08	7,08%
	ESECA	1,16	6,53%	5,77%	1,13	6,72%

## 2.1. ANALISIS DE LAS INVERSIONES

En las empresas consideradas pequeñas por las distintas CB el valor de la inversión en términos absolutos es bastante diferente. Así, mientras que, por término medio, según la clasificación de ESECA o de la CBM, las empresas pequeñas mantienen activos con un valor inferior a 100 millones de pesetas, utilizando el criterio de la CBBE o de la CBSCT, el valor de las inversiones superaría los 150 y 180 millones de pesetas, respectivamente.

También se detectan diferencias en el peso que, sobre el total del activo, tienen las inversiones circulantes y fijas, oscilando el porcentaje que representa el inmovilizado sobre el total invertido entre el 32 por 100 y 42 por 100. No obstante, existe coincidencia en cuanto a que, en cualquier caso, en el conjunto de las inversiones el circulante tiene mayor importancia que el inmovilizado.

En las empresas medianas y grandes sucede algo similar. En términos absolutos el valor del activo difiere en gran medida y, sin embargo, la composición de las inversiones es semejante. En las empresas de tamaño medio también prima el circulante y en las grandes el inmovilizado.

Por último, resulta destacable que también existe coincidencia en cuanto a que, en cualquier caso, independientemente del criterio utilizado para clasificar a las empresas en función de su dimensión, cuanto mayor es su tamaño más importancia tiene el inmovilizado en el conjunto de las inversiones.

## 2.2. ANALISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIACION

Si se compara la composición del pasivo en las empresas consideradas pequeñas por las distintas CB resulta que, de nuevo, aunque existen diferencias en el peso que, según cada clasificación, tendrían las diferentes fuentes de financiación, en general se mantiene la estructura, recurriendo en mayor medida a recursos exigibles a corto plazo, seguido de fuentes no exigibles y de exigible a largo plazo.

Algo similar ocurre en las empresas medianas, donde los pasivos mantienen una jerarquía semejante a la de las pequeñas, y en las grandes, las cuales recurren en mayor medida a recursos no exigibles y fuentes de financiación ajenas a corto plazo.

Por su parte, de forma paralela a lo que ocurre en la composición de las inversiones, también en este caso existe coincidencia en cuanto a que, en general, e independientemente del criterio utilizado para clasificar a las empresas en función de su dimensión, cuanto mayor es el tamaño de la empresa en mayor medida se financia a través de recursos no exigibles y menor es el endeudamiento a corto plazo.

## 2.3. ANALISIS DEL RESULTADO

Por lo que respecta a la cuantía de los componentes del resultado del ejercicio, de nuevo en valores absolutos se detectan importantes diferencias, y esto ocurre tanto en las empresas pequeñas como en las medianas y grandes. Así, por ejemplo, mientras que según la clasificación de ESECA las empresas pequeñas obtienen, por término medio, unos ingresos de explotación de 89 millones de pesetas y un resultado del ejercicio que no llega al millón y medio de pesetas, atendiendo a la clasificación realizada por la CBBE estas cifras superarían los 200 y 4 millones de pesetas, respectivamente. Similares observaciones pueden realizarse en las empresas de tamaño medio y grande.

Sin embargo, en términos relativos los valores se aproximan ya que, especialmente el resultado neto de explotación, aunque también el resultado de actividades ordinarias y el resultado del ejercicio, en términos relativos con respecto a la cifra de ingresos de explotación, se sitúan entorno al mismo valor para las empresas catalogadas como pequeñas, medianas y grandes según las distintas clasificaciones.

Además, al igual que ocurría en la composición de las inversiones y fuentes de financiación, en general, e independientemente del criterio utilizado para establecer la clasificación por tamaños, cuanto mayor es la dimensión de la empresa mayores son los resultados que obtiene, medidos tanto en valores absolutos como en términos relativos con respecto a la cifra de ingresos de explotación.

## 2.4. ANALISIS DE LOS INDICADORES ECONOMICO-FINANCIEROS

En cada categoría de empresa el mismo índice toma valores distintos según el criterio utilizado para establecer la clasificación, lo que no resulta extraño por cuanto se relacionan conceptos del Balance y de la Cuenta de Resultados cuyos valores absolutos son muy distintos.

En los indicadores financieros se mantiene la tendencia ya que, en general, cuanto mayor es el tamaño de la empresa, menor valor toma el índice de solvencia y mayor el de garantía. Esta evolución era previsible dado que acabamos de analizar cómo, cuanto mayor es el tamaño de la empresa, más importancia tienen las inversiones permanentes y en mayor medida se financian a través de recursos no exigibles.

Por lo que respecta a la cuantía de los indicadores económicos se observan mayores diferencias, especialmente entre los valores obtenidos según las clasificaciones realizadas por las distintas CB regionales, entre los que se detecta cierta homogeneidad, y la CBBE. En general, excepto en ésta última, cuanto mayor es la dimensión de la empresa, mejor es su posición económica.

En definitiva, una vez analizados los datos podemos llegar a la conclusión de que, en nuestra muestra de empresas, la aplicación de los criterios de clasificación utilizados por las distintas CB tienen como consecuencia la formación de agregados empresariales muy distintos. Se detectan unas líneas comunes en relación a que, en cualquier caso, e independientemente del criterio utilizado, las empresas de menor tamaño, con respecto a las grandes, presentan unas características específicas, pero los valores de los distintos indicadores económico-financieros son suficientemente heterogéneos como para que pueda carecer de sentido el establecimiento de comparaciones entre los datos obtenidos por las distintas CB.

### **3. ANALISIS DE LA SENSIBILIDAD DE LOS AGREGADOS EMPRESARIALES ANTE ALTERACIONES EN LA MUESTRA DE EMPRESAS OBJETO DE CLASIFICACION**

Una vez comprobada la falta de homogeneidad en los agregados empresariales resultantes de la aplicación de los criterios de clasificación utilizados por las distintas CB, realizamos un análisis de sensibilidad con el que pretendemos detectar la «robustez» de los criterios de clasificación ante alteraciones en la composición de la muestra. Se trata de determinar en qué medida la incorporación o exclusión de determinadas empresas en la muestra que se pretende analizar, tiene como consecuencia modificaciones en la composición de los agregados y en sus características económico-financieras, y, consecuentemente, en las conclusiones obtenidas en el apartado anterior.

La limitación de espacio de esta comunicación hace preciso que las modificaciones se centren en aspectos muy concretos. Estos son:

#### **1. Incorporación de las empresas cuyo número de empleados es nulo**

Teniendo en cuenta que existe un gran número de sociedades sin asalariados o que, simplemente, no manifiestan el dato del empleo, las CB que utilizan esta magnitud para clasificar a las empresas en función de su dimensión han de decidir el tratamiento que otorgan a ese tipo de entidades. En este sentido, la CBBE considera una categoría específica para las empresas sin asalariados y sin empleo declarado, y CBM opta por no incorporarlas en sus estudios.

Si, por el contrario, el criterio utilizado para establecer la discriminación es ajeno a la cifra de trabajadores, lo que ocurre en la CBSCT y ESECA, las empresas que no comunican este dato se incluyen en el estudio y se clasifican en función de la magnitud considerada.

Ante esta situación, nos preguntamos hasta qué punto la incorporación de este tipo de empresas tiene como consecuencia alteraciones en la composición de los agregados y en sus características económico-financieras. Las conclusiones del apartado anterior se han obtenido utilizando una muestra de empresas en la que todas ponen de manifiesto el número de empleados, por lo que vamos a incorporar un conjunto aleatorio de empresas, en total 3.447 entidades, que no lo comunican. De esta forma, la muestra de empresas andaluzas que utilizamos en este análisis de sensibilidad está integrada por 10.419 sociedades.

## 2. Exclusión de las empresas que presentan unas características notablemente diferentes al resto

Se trata de eliminar, de la muestra inicial formada por 6.972 empresas, las que presenten características diferenciales con respecto a las demás y analizar en qué medida se alteran las conclusiones obtenidas en el primer apartado.

Nos centraremos exclusivamente en las empresas de tamaño grande, entre las que existe una mayor dispersión por cuanto únicamente se fijan los límites inferiores de cada variable representativa de la dimensión. En cualquier caso, entendemos que los resultados obtenidos se pueden extrapolar a las empresas de tamaño pequeño y mediano.

En principio, las magnitudes consideradas para establecer la eliminación son las mismas que se tienen en cuenta para clasificar a las empresas en función de su tamaño, es decir, el número de empleados, la cifra de ingresos de explotación y el valor del activo. No obstante, puesto que la cifra de trabajadores de las empresas que componen cada agregado aumenta de forma progresiva, finalmente se ha discriminado atendiendo a la cifra de ingresos de explotación y el valor de la inversión.

En las cuatro agregaciones coinciden las empresas que destacan sobre el resto. Estas son Compañía Sevillana de Electricidad, S.A. y Atlantic Copper, S.A. Como se observa en la siguiente tabla, en ambas empresas, tanto el importe de los ingresos de explotación como el valor del activo, son notablemente superiores a la cuantía de estas magnitudes en el Grupo Cruzcampo, S.A. que, en las cuatro clasificaciones iniciales, ocupa el tercer puesto en el ranking de empresas grandes medidas a través de estas variables.

	INGRESOS DE EXPLORACION (MILLONES PTAS.)	TOTAL ACTIVO (MILLONES PTAS.)
Compañía Sevillana de Electricidad, S.A. ....	285.398	649.825
Atlantic Copper, S.A. ....	127.619	107.443
Grupo Cruzcampo, S.A. ....	76.005	59.487

### 3.1. CARACTERIZACION DE LOS AGREGADOS RESULTANTES TRAS LA INCORPORACION DE LAS EMPRESAS SIN ASALARIADOS O QUE NO COMUNICAN EL DATO DEL EMPLEO <sup>8</sup>

Como se observa en la siguiente tabla, la clasificación de las empresas que no comunican el dato del empleo es notablemente diferente según el criterio de clasificación utilizado. En este sentido, mien-

<sup>8</sup> En esta parte del estudio obviamos a la CBM. Dado que clasifica a las empresas en función del número de trabajadores, todas las que no comunican el dato del empleo quedarían catalogadas como empresas de pequeña dimensión lo que, sin duda, carece de sentido, independientemente de que, finalmente, afecten, o no, a la composición y características de los agregados que se formen.

tras que según la CBBE prácticamente la totalidad de estas empresas se clasificarían como de tamaño pequeño, atendiendo al criterio de la CBSCT este porcentaje se situaría entorno al 98 por 100 y, según los criterios de ESECA <sup>9</sup>, más de un 23 por 100 de las empresas se considerarían de tamaño grande.

	CBBE		CBSCT		ESECA	
Empresas pequeñas .....	3.425	99,36%	3.383	98,14%	2.251	76,64%
Empresas medianas .....	22	0,64%				
Empresas grandes .....	0	0,00%	64	1,86%	686	23,36%
<b>Total .....</b>	<b>3.447</b>	<b>100%</b>	<b>3.447</b>	<b>100%</b>	<b>2.937</b>	<b>100%</b>

No obstante, si se analizan los datos de la tabla que se presenta a continuación, referentes a la agrupación de las empresas que componen ambas muestras <sup>10</sup> mediante la aplicación de los criterios de clasificación utilizados por las distintas CB, se observa que, en cualquier caso, la distribución se mantiene prácticamente constante, volviendo a primar las empresas de menor dimensión, cuyo porcentaje sobre el total oscila entre el 72 por 100 y 93,9 por 100 que representaría según la clasificación realizada por ESECA y la CBSCT, respectivamente.

	CBBE		CBSCT		ESECA	
	MUESTRA 1	MUESTRA 2	MUESTRA 1	MUESTRA 2	MUESTRA 1	MUESTRA 2
Empresas pequeñas	6.219 89,20%	9.644 92,56%	6.407 91,90%	9.790 93,96%	4.754 70,47%	7.005 72,34%
Empresas medianas	663 9,51%	685 6,57%				
Empresas grandes	90 1,29%	90 0,86%	565 8,10%	629 6,04%	1.992 29,53%	2.678 27,66%
<b>Total</b>	<b>6.972 100%</b>	<b>10.419 100%</b>	<b>6.972 100%</b>	<b>10.419 100%</b>	<b>6.746 100%</b>	<b>9.683 100%</b>

En el Anexo III se contienen los Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias que, por término medio, presentan las empresas catalogadas como pequeñas, medianas y grandes, según las clasificaciones utilizadas por las distintas CB, y utilizando la muestra de empresas en la que se incluyen entidades cuyo número de empleados es igual a cero. Si se comparan estos datos con los obtenidos en el apartado anterior se observa que, independientemente del criterio seleccionado, la incorporación de empresas cuyo número de empleados es nulo no altera en gran medida el valor de las inversiones y de las fuentes de financiación, ni la composición del resultado.

En las tablas que se presentan a continuación se han reflejado, para cada categoría de empresa, según el criterio utilizado para establecer la clasificación <sup>11</sup> y la muestra objeto de análisis, algunas magnitudes

<sup>9</sup> Nuevamente, el número de empresas incorporado según la clasificación realizada por ESECA es inferior ya que no incorporan las empresas cuya cifra de ingresos de explotación es inferior a cinco millones de pesetas.

<sup>10</sup> La muestra 1 hace referencia al conjunto de empresas cuyo número de empleados es distinto de cero, y la muestra 2 al conjunto de entidades entre las que se incluyen aquellas cuyo número de empleados es igual a cero.

<sup>11</sup> Entre las empresas de tamaño grande no incorporamos a la CBBE, ya que, según esta clasificación, las muestras 1 y 2 coinciden.

significativas. Concretamente, el valor de las inversiones en términos absolutos; el porcentaje que, sobre el total del activo, representan las principales masas patrimoniales y fuentes de financiación; el importe de los ingresos de explotación; y el valor del resultado neto de explotación, el resultado de las actividades ordinarias y el resultado del ejercicio, en términos relativos con respecto a la cifra de ingresos de explotación.

	EMPRESAS PEQUEÑAS					
	CBBE		CBSCT		ESECA	
	MUESTRA 1	MUESTRA 2	MUESTRA 1	MUESTRA 2	MUESTRA 1	MUESTRA 2
Total activo .....	153.100	152.524	181.736	178.119	93.420	99.709
% Inmovilizado .....	35,47%	35,59%	40,48%	39,36%	42,09%	42,29%
% Activo circulante .....	64,53%	64,41%	59,52%	60,64%	57,91%	57,71%
% Fondos propios .....	31,06%	30,18%	32,57%	33,17%	31,97%	31,42%
% Acreedores l/p .....	13,38%	14,23%	16,13%	16,00%	17,43%	17,74%
% Acreedores c/p .....	53,34%	53,58%	48,06%	48,07%	47,43%	48,08%
Ingresos de explotación .....	219.421	208.506	207.256	194.502	89.941	91.134
% Rdo. neto explotación ....	3,82%	3,60%	3,72%	3,44%	3,45%	3,21%
% Rdo. activ. ordinarias .....	2,37%	2,00%	1,90%	1,67%	0,96%	0,59%
% Rdo. ejercicio .....	1,99%	1,77%	1,31%	0,96%	1,55%	1,30%

	EMPRESAS MEDIANAS		EMPRESAS GRANDES			
	CBBE		CBSCT		ESECA	
	MUESTRA 1	MUESTRA 2	MUESTRA 1	MUESTRA 2	MUESTRA 1	MUESTRA 2
Total activo .....	1.841.541	2.048.052	4.876.597	4.614.237	1.723.522	1.424.019
% Inmovilizado .....	42,31%	41,77%	54,33%	52,95%	51,57%	49,47%
% Activo circulante .....	57,69%	58,23%	45,67%	47,05%	48,43%	50,53%
% Fondos propios .....	32,53%	32,40%	35,40%	34,72%	34,28%	33,47%
% Acreedores l/p .....	16,04%	16,13%	16,02%	15,94%	16,02%	15,91%
% Acreedores c/p .....	46,31%	46,75%	39,43%	40,59%	41,68%	43,24%
Ingresos de explotación .....	2.162.406	2.326.520	5.289.903	5.116.843	1.952.044	1.673.801
% Rdo. neto explotación ....	4,88%	4,68%	5,28%	5,16%	4,96%	4,75%
% Rdo. activ. ordinarias .....	3,58%	3,35%	3,59%	3,47%	3,27%	3,09%
% Rdo. ejercicio .....	2,77%	2,06%	2,31%	2,21%	2,03%	1,93%

El análisis de los valores recogidos en estas tablas pone de manifiesto que, en ningún caso, existen diferencias significativas en el valor que, en términos absolutos y relativos, muestran los principales componentes del Balance y de la Cuenta de Resultados.

Por otra parte, puesto que, en general, se mantiene una gran estabilidad en el valor de las diferentes magnitudes que componen el patrimonio de la empresa y el resultado del ejercicio, se puede llegar a la conclusión de que la incorporación en la muestra de empresas cuyo número de empleados es igual a cero no altera las conclusiones obtenidas en el apartado anterior relativas a que, independientemente del criterio utilizado para establecer la clasificación de las empresas en función de su tamaño, las empresas grandes, con respecto a las de menor dimensión, presentan unas características económico-financieras específicas. Puesto que éstas han sido puestas de manifiesto en el apartado anterior, con el ánimo de no ser repetitivos nos remitimos a ellas.

### 3.2. CARACTERIZACION DE LOS AGREGADOS RESULTANTES TRAS LA EXCLUSION DE LAS EMPRESAS QUE PRESENTAN CARACTERISTICAS DIFERENCIALES

En el Anexo IV se incluyen el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias que, por término medio, obtienen las empresas grandes, una vez que se han excluido de la muestra inicial las dos sociedades que presentan características diferenciales con respecto a las restantes integradas en su misma categoría, las cuales vienen determinadas porque el valor de sus inversiones y el importe de los ingresos de explotación que obtienen durante el ejercicio es significativamente superior.

Comparando los valores que se contienen en estos estados y los que, por término medio, se obtuvieron mediante la utilización de la muestra inicial de empresas grandes, llegamos a la conclusión de que la incorporación, o no, de las dos empresas que muestran características especiales con respecto a las restantes, condiciona de forma importante la cuantía y composición del patrimonio y del resultado que, por término medio, obtienen las empresas catalogadas como de gran dimensión.

En la siguiente tabla se establece la comparación entre los valores que, en función de la muestra utilizada <sup>12</sup>, toman algunas magnitudes significativas del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

	EMPRESAS MEDIANAS							
	CBBE		CBM		CBSCT		ESECA	
	MUESTRA 1	MUESTRA 3	MUESTRA 1	MUESTRA 3	MUESTRA 1	MUESTRA 3	MUESTRA 1	MUESTRA 3
Total activo .....	19.698.161	12.091.153	7.580.881	5.085.733	4.876.597	3.634.928	1.723.522	1.369.066%
% Inmovilizado .....	62,83%	43,23%	60,56%	43,92%	54,33%	42,75%	51,57%	42,15%
% Activo circulante .....	37,17%	53,77%	39,44%	53,08%	45,67%	57,25%	48,43%	57,85%
Fondos propios .....	38,81%	34,43%	36,76%	32,43%	35,40%	31,94%	34,28%	31,39%
% Acreedores l/p .....	17,25%	15,71%	16,39%	14,79%	16,02%	14,78%	16,02%	15,09%
% Acreedores c/p .....	32,30%	41,04%	36,44%	45,10%	39,43%	46,44%	41,68%	47,53%
Ingresos de explotación .....	16.869.007	12.559.018	7.450.193	6.018.119	5.289.903	4.575.094	1.952.044	1.746.459
% Rdo. neto explotación .....	5,57%	3,43%	5,51%	4,08%	5,28%	4,31%	4,96%	4,20%
% Rdo. activ. ordinarias .....	3,29%	2,70%	3,45%	3,11%	3,59%	3,38%	3,27%	3,09%
% Rdo. ejercicio .....	1,37%	1,60%	2,11%	2,45%	2,31%	2,56%	2,03%	2,18%

A la vista de estos datos se puede concluir que, independientemente del criterio utilizado para establecer la clasificación de las empresas, la depuración de la muestra inicial ha afectado claramente en varios sentidos.

<sup>12</sup> La muestra 1 hace referencia al conjunto de empresas cuyo número de empleados es distinto de cero. La muestra 3 resulta de excluir de la muestra 1 las empresas Compañía Sevillana de Electricidad, S.A. y Altantic Copper, S.A.

Se detecta una reducción importante en el valor de las inversiones y un cambio significativo en la composición del activo. En este sentido, frente a una estructura en la que el inmovilizado tenía mayor protagonismo que el circulante, las inversiones a corto plazo superan, en todo caso, el 50 por 100 del total del activo.

En cuanto a la composición de las fuentes de financiación se observa una importante alteración, descendiendo el peso de los fondos propios y de los acreedores a largo plazo, alrededor de 4 y 2 puntos porcentuales, respectivamente, e incrementado el porcentaje que los acreedores a corto plazo representan sobre el total del pasivo entre 6 y 9 puntos porcentuales.

Desde un punto de vista económico, se registra una minoración significativa en el importe de los ingresos de explotación que, por término medio, obtienen este tipo de empresas y, por lo que respecta a los diferentes márgenes en términos relativos con respecto a la cifra de ingresos de explotación, las oscilaciones son menos significativas aunque, en todo caso, aumenta el resultado del ejercicio y disminuyen el resultado neto de explotación y el de actividades ordinarias.

En definitiva, a la vista de estos resultados se puede concluir que la alteración en la composición de la muestra inicial ha supuesto importantes modificaciones que, en cualquier caso, han afectado en el mismo sentido independientemente del criterio utilizado para clasificar a las empresas en función de su tamaño.

Por último, resulta destacable el hecho de que las importantes alteraciones registradas en las características de las empresas grandes hacen que no se mantengan las conclusiones obtenidas en el primer apartado con respecto a la comparación con empresas de menor dimensión. Los cambios más significativos se pueden concretar en los siguientes aspectos.

Con respecto a la composición de la inversión, la conclusión inicial era que las empresas grandes presentaban una estructura económica en la que el inmovilizado tenía mayor peso que el circulante, frente a la composición de las inversiones en las empresas pequeñas, donde los activos a corto plazo tenían el mayor protagonismo. Atendiendo a la nueva estructura, en las empresas grandes es también el circulante la masa patrimonial con mayor peso aunque, en cualquier caso, inferior al porcentaje que representa en el conjunto de las inversiones de las empresas de tamaño pequeño.

También en la estructura de las fuentes de financiación se produce una aproximación con respecto a las empresas de menor dimensión, si bien, en general, se financian en menor medida con exigible a corto plazo y cuentan con mayor proporción de recursos no exigibles.

En cuanto a la composición del resultado, en general se mantiene la tendencia de que, cuanto mayor es la dimensión de la empresa mejores son los márgenes con respecto a la cifra de ingresos de explotación, aunque, en cualquier caso, se detecta una mayor proximidad entre los valores que obtienen las empresas de diferente dimensión.

#### **4. CONCLUSIONES**

Teniendo en cuenta que el trabajo presentado en esta comunicación no es más que una primera aproximación al problema que tratamos de analizar, y siendo conscientes de la necesidad de seguir profundizando en el análisis de las diferencias entre las características de los agregados objeto de estudio, a través del cálculo de indicadores de tipo estadístico que nos permitan cuantificar, de forma más fiable, la

magnitud de las diferencias detectadas, las conclusiones obtenidas pueden concretarse en los siguientes aspectos.

En nuestra muestra, la aplicación de los criterios de agrupación de empresas en función de su tamaño, utilizados por las distintas Centrales de Balances, tienen como consecuencia la formación de agregados empresariales heterogéneos, tanto en la distribución de empresas como en las características económico-financieras que las definen.

Independientemente del criterio utilizado para establecer la clasificación de las empresas en función de su tamaño, las de menor dimensión, con respecto a las grandes, presentan unas características económico-financieras específicas, las cuales se pueden resumir en mayor proporción de inversiones circulantes, menor financiación a través de recursos no exigibles y mayor dependencia de fuentes ajenas a corto plazo, y menores resultados tanto en términos absolutos como relativos con respecto a la cifra de ingresos de explotación.

La incorporación de un gran número de empresas que no comunican el número de empleados, no altera de forma significativa las dos conclusiones anteriores. En cualquier caso, dado que, en principio, ninguno de los criterios utilizados para determinar la dimensión empresarial se muestra superior a los restantes, entendemos que la clasificación de las empresas atendiendo exclusivamente a la cifra de trabajadores limita, de forma innecesaria, la muestra objeto de análisis.

Por el contrario, únicamente la incorporación, o no, de dos empresas con características muy diferentes a las restantes, ha supuesto una alteración significativa en los resultados obtenidos. Entendemos que esto justifica la importancia de la depuración de la muestra en este sentido, si se pretende que los datos publicados por las Centrales de Balances sean útiles como base de referencia para relativizar los datos de una determinada empresa.

## 5. BIBLIOGRAFIA

CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE ESPAÑA (1998): *Resultados de las empresas no financieras 1997*. Madrid.

CENTRAL DE BALANCES. DEPARTAMENTO DE ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD. UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA (1997): *Análisis económico-financiero de las empresas de la provincia de Las Palmas. 1992-1994*. Las Palmas de Gran Canaria.

CENTRO DE PROCESO DE ESTADOS CONTABLES. CENTRO DE ESTUDIOS REGISTRALES (1999): *Información económico-financiera de empresas españolas no financieras. Estadística sobre Cuentas Anuales agregadas por sectores de actividad. 1994-1997*. Madrid.

COLEGIO DE REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD Y MERCANTILES DE ESPAÑA. CENTRO DE ESTUDIOS REGISTRALES (1996): *Resultados de la empresa canaria. Informe de los ejercicios 1990-93*. Central de Balances. Madrid.

CONSEJERIA DE ECONOMIA. PRINCIPADO DE ASTURIAS (1997): *Análisis económico y financiero de las empresas de Asturias por sectores de actividad (1993-1994)*. Oviedo.

CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA Y PLANIFICACION (1996): *Análisis económico-financiero de las empresas de la región de Murcia. 1994*. Murcia.

CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA. JUNTA DE CASTILLA Y LEON (1997): *Análisis económico-financiero de las empresas de Castilla y León por sectores de actividad. 1993-1994*. Zamora.

SOCIEDAD DE ESTUDIOS ECONOMICOS DE ANDALUCIA (1999): *Informe económico-financiero de Andalucía 1999*. Granada.

SILVESTRE PEREZ, P. (1986): «La Central de Balances del Banco de España». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. N.º 49. Págs. 53-88.

## ANEXO I

### Descripción modelos de Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias

BALANCE			
INVERSION		FINANCIACION	
INMOVILIZADO NETO		FONDOS PROPIOS	
Material	- Inmovilizaciones materiales	Capital desembolsado	- Capital suscrito - (Acc. desembolsos no exig.)
Inmaterial	- Inmovilizaciones inmateriales	Reservas	- Reservas - Reservas de revalorización - Prima de emisión
Otro inmovilizado	- Inmov. financieras - Acciones propias - Deudores operaciones tráfico l/p	Resultados de ejercicios anteriores	- Resultados de ejercicios anteriores
CIRCULANTE		Pérdidas y Ganancias	- Pérdidas y Ganancias
Existencias	- Existencias	(Gastos amortizables)	- Gastos de establecimiento - Gastos a distribuir en varios ejercicios
Deudores	- Deudores	IDVE	- Ingresos a distribuir en varios ejercicios
Tesorería	- Tesorería	PRG	- Prov. para riesgos y gastos
Otro activo circulante	- Acc. desembolsos exigidos - Inmoviliz. financieras temporales - Acciones propias a c/p - Ajustes por periodificación	ACREEDORES L/P	- Acreedores a largo plazo
		ACREEDORES C/P	- Acreedores a corto-plazo

## ANEXO I

### Descripción modelos de Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias (cont.)

<b>CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>	
Importe neto de la cifra de negocios	- Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación	- Variación existencias de productos terminados y en curso - Otros ingresos de explotación
<b>= INGRESOS DE EXPLOTACION</b>	
Consumos de explotación	- Consumos de explotación (salvo var. exist. pts. term. y curso)
Otros gastos de explotación	- Insolvencias de créditos y variación provisiones de tráfico - Otros gastos de explotación
Otros impuestos	- Otros impuestos
<b>= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA</b>	
Gastos de personal	- Sueldos y salarios - Cargas sociales
<b>= RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACION</b>	
Dotación amortización inmovilizado	- Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado
<b>= RESULTADO NETO DE EXPLOTACION</b>	
Ingresos financieros	- Ingresos financieros - Diferencias positivas de cambio
Gastos financieros	- Gastos financieros y gastos asimilados - Variación provisiones de inversiones financieras - Diferencias negativas de cambio
<b>= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	
Ingresos extraordinarios	- Ingresos extraordinarios
Gastos extraordinarios	- Gastos extraordinarios
<b>= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	
Impuesto sobre sociedades	- Impuesto sobre sociedades
<b>= RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	

## ANEXO II

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra inicial)

EMPRESAS PEQUEÑAS

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE 6.219		CBM 3.497		CBSCT 6.407		ESECA 4.754	
BALANCE MEDIO	PESO		PESO		PESO		PESO	
INVERSION .....	153.100	100,00%	98.150	100,00%	181.736	100,00%	93.420	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	54.306	35,47%	31.623	32,22%	73.558	40,48%	39.325	42,09%
Material .....	43.505	28,42%	19.707	20,08%	56.680	31,19%	32.133	34,40%
Inmaterial .....	4.294	2,80%	1.946	1,98%	5.921	3,26%	2.947	3,15%
Otro inmovilizado .....	6.508	4,25%	9.971	10,16%	10.957	6,03%	4.245	4,54%
ACTIVO CIRCULANTE .....	98.794	64,53%	66.526	67,78%	108.178	59,52%	54.095	57,91%
Existencias .....	39.182	25,59%	27.599	28,12%	39.425	21,69%	23.684	25,35%
Deudores .....	43.555	28,45%	22.157	22,58%	46.408	25,54%	21.859	32,40%
Tesorería .....	10.542	6,89%	6.637	6,76%	10.682	5,88%	5.683	6,08%
Otro activo circulante .....	5.515	3,60%	10.133	10,32%	11.663	6,42%	2.870	3,07%
FINANCIACION .....	153.100	100,00%	98.150	100,00%	181.736	100,00%	93.420	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	47.560	31,06%	38.283	39,00%	59.195	32,57%	29.871	31,97%
Capital desembolsado .....	21.494	14,04%	24.697	25,16%	32.393	17,82%	19.622	21,00%
Reservas .....	27.352	17,87%	15.901	16,20%	32.276	17,76%	15.564	16,66%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(4.461)	- 2,91%	(4.286)	- 4,37%	(6.690)	- 3,68%	(5.932)	- 6,35%
Pérdidas y ganancias .....	4.370	2,85%	2.418	2,46%	2.734	1,50%	1.411	1,51%
(Gastos amortizables) .....	(1.195)	- 0,78%	(447)	- 0,45%	(1.518)	- 0,84%	(793)	- 0,85%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS .....	2.082	1,36%	885	0,90%	3.210	1,77%	1.448	1,55%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	1.308	0,85%	1.036	1,06%	2.670	1,47%	1.505	1,61%
ACREEDORES L/P .....	20.489	13,38%	13.164	13,41%	29.322	16,13%	16.286	17,43%
ACREEDORES C/P .....	81.661	53,34%	44.782	45,63%	87.338	48,06%	44.310	47,43%

## ANEXO II

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra inicial) (cont.)

#### EMPRESAS PEQUEÑAS

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE 6.219		CBM 3.497		CBSCT 6.407		ESECA 4.754	
CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO		PESO		PESO		PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	214.459	97,74%	102.060	97,98%	202.218	97,57%	87.453	97,23%
Otros ingresos de explotación .....	4.962	2,26%	2.104	2,02%	5.038	2,43%	2.487	2,77%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	219.421	100,00%	104.164	100,00%	207.256	100,00%	89.941	100,00%
- Consumos de explotación .....	(152.838)	- 69,66%	(77.543)	- 74,44%	(132.785)	- 64,07%	(48.557)	- 53,99%
- Otros gastos de la explotación .....	(24.418)	- 11,13%	(10.927)	- 10,49%	(25.601)	- 12,35%	(13.709)	- 15,24%
- Otros impuestos .....	(68)	- 0,03%	(35)	- 0,03%	(96)	- 0,05%	(83)	- 0,09%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	42.097	19,19%	15.659	15,03%	48.774	23,53%	27.593	30,68%
- Gastos de personal .....	(29.138)	- 13,28%	(10.088)	- 9,68%	(35.520)	- 17,14%	(21.591)	- 24,01%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION ....	12.959	5,91%	5.570	5,35%	13.255	6,40%	6.002	6,67%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(4.576)	- 2,09%	(1.665)	- 1,60%	(5.545)	- 2,68%	(2.899)	- 3,22%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION .....	8.383	3,82%	3.906	3,75%	7.710	3,72%	3.103	3,45%
Ingresos financieros .....	1.369	0,62%	1.280	1,25%	1.679	0,81%	588	0,65%
- Gastos financieros .....	(4.543)	- 2,07%	(2.433)	- 2,34%	(5.445)	- 2,63%	(2.824)	- 3,14%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS .	5.209	2,37%	2.753	2,64%	3.944	1,90%	867	0,96%
Ingresos extraordinarios .....	2.147	0,98%	1.283	1,23%	3.424	1,65%	1.881	2,09%
- Gastos extraordinarios .....	(942)	- 0,43%	(512)	- 0,49%	(2.634)	- 1,27%	(619)	- 0,69%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	6.414	2,92%	3.524	3,38%	4.734	2,28%	2.129	2,37%
- Impuesto sobre sociedades .....	(2.053)	- 0,94%	(1.129)	- 1,08%	(2.014)	- 0,97%	(733)	- 0,82%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	4.361	1,99%	2.395	2,30%	2.720	1,31%	1.395	1,55%

## ANEXO II

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra inicial) (cont.)

EMPRESAS MEDIANAS

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE		CBM	
	663		3.195	
BALANCE MEDIO	PESO		PESO	
INVERSION .....	1.841.426	100,00%	455.018	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	779.028	42,31%	179.107	39,36%
Material .....	526.267	28,58%	128.208	28,18%
Inmaterial .....	95.672	5,20%	18.310	4,02%
Otro inmovilizado .....	157.089	8,53%	32.589	7,16%
ACTIVO CIRCULANTE .....	1.062.399	57,69%	275.911	60,64%
Existencias .....	379.638	20,62%	106.778	23,47%
Deudores .....	518.740	28,17%	123.515	27,15%
Tesorería .....	81.740	4,44%	24.576	5,40%
Otro activo circulante .....	82.280	4,47%	21.043	4,62%
FINANCIACION .....	1.841.426	100,00%	455.018	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	598.999	32,53%	137.894	30,31%
Capital desembolsado .....	287.320	15,60%	64.451	14,16%
Reservas .....	332.945	18,08%	80.383	17,67%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(66.410)	- 3,61%	(13.755)	- 3,02%
Pérdidas y ganancias .....	59.969	3,26%	10.640	2,34%
(Gastos amortizables) .....	(14.824)	- 0,81%	(3.825)	- 0,84%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS .....	48.926	2,66%	9.087	2,00%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	45.339	2,46%	10.381	2,28%
ACREEDORES L/P .....	295.406	16,04%	73.637	16,18%
ACREEDORES C/P .....	952.755	46,31%	224.020	49,23%

N.º DE EMPRESAS	CBBE		CBM	
	663		3.195	
CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO		PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	2.059.132	95,22%	564.112	96,57%
Otros ingresos de explotación .....	103.274	4,78%	20.041	3,43%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	2.162.406	100,00%	584.154	100,00%
- Consumos de explotación .....	(1.478.390)	- 68,37%	(411.087)	- 70,37%
- Otros gastos de la explotación .....	(248.408)	- 11,49%	(62.952)	- 10,78%
- Otros impuestos .....	(787)	- 0,04%	(151)	- 0,03%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	434.822	20,11%	109.964	18,82%
- Gastos de personal .....	(272.719)	- 12,61%	(71.641)	- 12,26%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION ....	162.103	7,50%	38.322	6,56%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(56.674)	- 2,62%	(13.743)	- 2,35%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION ....	105.429	4,88%	24.580	4,21%
Ingresos financieros .....	18.447	0,85%	4.732	0,81%
- Gastos financieros .....	(46.468)	- 2,15%	(13.430)	- 2,30%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS ..	77.408	3,58%	15.882	2,72%
Ingresos extraordinarios .....	26.294	1,22%	6.612	1,13%
- Gastos extraordinarios .....	(20.821)	- 0,96%	(6.152)	- 1,05%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	82.882	3,83%	16.342	2,80%
- Impuesto sobre sociedades .....	(23.018)	- 1,06%	(5.704)	- 0,98%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	59.864	2,77%	10.637	1,82%

## ANEXO II

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra inicial) (cont.)

#### EMPRESAS GRANDES

Datos en miles de pesetas

N.° DE EMPRESAS	CBBE		CBM		CBSCT		ESECA	
	90		280		565		1.992	
BALANCE MEDIO	PESO		PESO		PESO		PESO	
INVERSION .....	19.698.161	100,00%	7.580.881	100,00%	4.876.597	100,00%	1.723.522	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	12.377.147	62,83%	4.590.684	60,56%	2.649.453	54,33%	888.745	51,57%
Material .....	9.773.181	49,61%	3.644.859	48,08%	2.010.533	41,23%	675.066	39,17%
Inmaterial .....	743.642	3,78%	327.725	4,32%	210.855	4,32%	71.771	4,16%
Otro inmovilizado .....	1.860.324	9,44%	618.099	8,15%	428.066	8,78%	141.908	8,23%
ACTIVO CIRCULANTE .....	7.321.014	37,17%	2.990.198	39,44%	2.227.143	45,67%	834.776	48,43%
Existencias .....	1.997.913	10,14%	848.420	11,19%	748.014	15,34%	281.107	16,31%
Deudores .....	3.541.917	17,98%	1.648.037	21,74%	1.126.075	23,09%	415.313	24,10%
Tesorería .....	396.270	2,01%	187.522	2,47%	151.847	3,11%	62.317	3,62%
Otro activo circulante .....	1.384.914	7,03%	306.219	4,04%	201.206	4,13%	76.039	4,41%
FINANCIACION .....	16.698.161	100,00%	7.580.881	100,00%	4.876.597	100,00%	1.723.522	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	7.644.657	38,81%	2.786.881	36,76%	1.726.452	35,40%	590.793	34,28%
Capital desembolsado .....	4.203.555	21,34%	1.391.859	18,36%	839.759	17,22%	278.106	16,14%
Reservas .....	4.098.135	20,80%	1.597.423	21,07%	978.613	20,07%	343.505	19,93%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(231.114)	- 1,17%	(136.564)	- 1,80%	(96.129)	- 1,97%	(34.099)	- 1,98%
Pérdidas y ganancias .....	231.247	1,17%	157.584	2,08%	122.232	2,51%	39.705	2,30%
(Gastos amortizables) .....	(657.166)	- 3,34%	(223.665)	- 2,95%	(118.023)	- 2,42%	(36.425)	- 2,11%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	917.970	4,66%	342.410	4,52%	190.148	3,90%	60.768	3,53%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	1.374.695	6,98%	446.895	5,90%	256.303	5,26%	77.611	4,50%
ACREEDORES L/P .....	3.398.653	17,25%	1.242.407	16,39%	781.076	16,02%	276.047	16,02%
ACREEDORES C/P .....	6.362.186	32,30%	2.762.532	36,44%	1.922.617	39,43%	718.303	41,68%

## ANEXO II

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra inicial) (cont.)

#### EMPRESAS GRANDES

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE		CBM		CBSCT		ESECA	
	90		280		565		1.992	
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO		PESO		PESO		PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	16.143.825	95,70%	7.117.291	95,53%	5.055.705	95,57%	1.875.362	96,07%
Otros ingresos de explotación .....	725.181	4,30%	332.902	4,47%	234.198	4,43%	76.682	3,93%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	16.869.007	100,00%	7.450.193	100,00%	5.289.903	100,00%	1.952.044	100,00%
- Consumos de explotación .....	(10.391.286)	- 61,60%	(4.576.615)	- 61,43%	(3.566.876)	- 67,43%	(1.322.848)	- 67,77%
- Otros gastos de la explotación .....	(2.172.292)	- 12,88%	(972.683)	- 13,06%	(615.347)	- 11,63%	(223.980)	- 11,47%
- Otros impuestos .....	8	0,00%	(1.209)	- 0,02%	(589)	- 0,01%	(276)	- 0,01%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	4.305.437	25,52%	1.899.686	25,50%	1.107.091	20,93%	404.939	20,74%
- Gastos de personal .....	(2.453.923)	- 14,55%	(1.138.322)	- 15,28%	(628.901)	- 11,89%	(240.789)	- 12,34%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION ....	1.851.514	10,98%	761.364	10,22%	478.190	9,04%	164.150	8,41%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(911.098)	- 5,40%	(351.094)	- 4,71%	(199.133)	- 3,76%	(67.367)	- 3,45%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION .....	940.416	5,57%	410.271	5,51%	279.057	5,28%	96.783	4,96%
Ingresos financieros .....	254.551	1,51%	80.227	1,08%	55.408	1,05%	18.849	0,97%
- Gastos financieros .....	(640.483)	- 3,80%	(233.116)	- 3,13%	(144.787)	- 2,74%	(51.720)	- 2,65%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS .	554.484	3,29%	257.382	3,45%	189.678	3,59%	63.912	3,27%
Ingresos extraordinarios .....	255.238	1,51%	100.521	1,35%	56.321	1,06%	22.394	1,15%
- Gastos extraordinarios .....	(378.192)	- 2,24%	(115.184)	- 1,55%	(65.174)	- 1,23%	(25.459)	- 1,30%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	431.530	2,56%	242.718	3,26%	180.825	3,42%	60.847	3,12%
- Impuesto sobre sociedades .....	(200.283)	- 1,19%	(85.262)	- 1,14%	(58.657)	- 1,11%	(21.166)	- 1,08%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	231.247	1,37%	157.456	2,11%	122.168	2,31%	39.681	2,03%

### ANEXO III

#### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra con empresas que no comunican el dato de empleados)

**EMPRESAS PEQUEÑAS**

*Datos en miles de pesetas*

N.º DE EMPRESAS	CBBE		CBSCT		ESECA	
	9.644		9.790		7.005	
BALANCE MEDIO	PESO		PESO		PESO	
INVERSION .....	152.524	100,00%	178.119	100,00%	99.709	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	54.281	35,59%	70.104	39,36%	42.166	42,29%
Material .....	43.286	28,38%	53.313	29,93%	33.488	33,59%
Inmaterial .....	4.379	2,87%	5.286	2,97%	2.998	3,01%
Otro inmovilizado .....	6.616	4,34%	11.505	6,46%	5.680	5,70%
ACTIVO CIRCULANTE .....	98.243	64,41%	108.014	60,64%	57.543	57,71%
Existencias .....	39.399	25,83%	39.639	22,25%	24.872	24,94%
Deudores .....	43.053	28,23%	44.671	25,08%	23.400	23,47%
Tesorería .....	10.253	6,72%	10.459	5,87%	6.207	6,23%
Otro activo circulante .....	5.538	3,63%	13.246	7,44%	3.064	3,07%
FINANCIACION .....	152.524	100,00%	178.119	100,00%	99.709	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	46.027	30,18%	59.089	33,17%	31.325	31,42%
Capital desembolsado .....	22.976	15,06%	36.346	20,41%	21.680	21,72%
Reservas .....	27.108	17,77%	31.587	17,73%	16.316	16,36%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(6.597)	- 4,33%	(9.323)	- 5,23%	(7.046)	- 7,07%
Pérdidas y ganancias .....	3.693	2,42%	1.869	1,05%	1.199	1,20%
(Gastos amortizables) .....	(1.152)	- 0,76%	(1.390)	- 0,78%	(804)	- 0,81%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	1.954	1,28%	2.724	1,53%	1.300	1,30%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	1.111	0,73%	2.178	1,22%	1.460	1,46%
ACREEDORES L/P .....	21.709	14,23%	28.500	16,00%	17.687	17,74%
ACREEDORES C/P .....	81.722	53,58%	85.629	48,07%	47.937	48,08%

### ANEXO III

#### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra con empresas que no comunican el dato de empleados) (cont.)

##### EMPRESAS PEQUEÑAS

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE		CBSCT		ESECA	
	9.644		9.790		7.005	
CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO		PESO		PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	203.704	97,70%	189.954	97,66%	88.567	97,18%
Otros ingresos de explotación .....	4.802	2,30%	4.548	2,34%	2.567	2,82%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	208.506	100,00%	194.502	100,00%	91.134	100,00%
- Consumos de explotación .....	(143.473)	- 68,81%	(126.194)	- 64,88%	(49.459)	- 54,27%
- Otros gastos de la explotación .....	(23.908)	- 11,47%	(24.204)	- 12,44%	(14.290)	- 15,68%
- Otros impuestos .....	(84)	- 0,04%	(101)	- 0,05%	(93)	- 0,10%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	41.041	19,68%	44.004	22,62%	27.292	29,95%
- Gastos de personal .....	(29.109)	- 13,96%	(32.328)	- 16,62%	(21.421)	- 23,50%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION ....	11.931	5,72%	11.676	6,00%	5.871	6,44%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(4.435)	- 2,13%	(4.980)	- 2,56%	(2.945)	- 3,23%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION .....	7.496	3,60%	6.696	3,44%	2.926	3,21%
Ingresos financieros .....	1.254	0,60%	1.656	0,85%	3.551	2,90%
- Gastos financieros .....	(4.574)	- 2,19%	(5.095)	- 2,62%	(3.013)	- 3,31%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS .	4.177	2,00%	3.257	1,67%	537	0,59%
Ingresos extraordinarios .....	2.415	1,16%	3.261	1,68%	2.113	2,32%
- Gastos extraordinarios .....	(975)	- 0,47%	(2.834)	- 1,46%	(713)	- 0,78%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	5.617	2,69%	3.684	1,89%	1.938	2,13%
- Impuesto sobre sociedades .....	(1.930)	- 0,93%	(1.825)	- 0,94%	(753)	- 0,83%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	3.687	1,77%	1.859	0,96%	1.184	1,30%

### ANEXO III

#### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra con empresas que no comunican el dato de empleados) (cont.)

EMPRESAS MEDIANAS

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE 685	
BALANCE MEDIO	PESO	
INVERSION .....	2.048.052	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	855.462	41,77%
Material .....	575.023	28,08%
Inmaterial .....	94.933	4,64%
Otro inmovilizado .....	185.507	9,06%
ACTIVO CIRCULANTE .....	1.192.589	58,23%
Existencias .....	425.131	20,76%
Deudores .....	578.418	28,24%
Tesorería .....	85.986	4,20%
Otro activo circulante .....	103.055	5,03%
FINANCIACION .....	2.048.052	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	663.636	32,40%
Capital desembolsado .....	354.492	17,31%
Reservas .....	375.102	18,32%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(98.272)	- 1,80%
Pérdidas y ganancias .....	48.063	2,35%
(Gastos amortizables) .....	(15.749)	- 0,77%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS .....	48.573	2,37%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	48.045	2,35%
ACREEDORES L/P .....	330.422	16,13%
ACREEDORES C/P .....	957.376	46,75%

N.º DE EMPRESAS	CBBE 685	
CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	2.203.514	94,71%
Otros ingresos de explotación .....	123.006	5,29%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	2.326.520	100,00%
- Consumos de explotación .....	(1.608.274)	- 69,13%
- Otros gastos de la explotación .....	(266.081)	- 11,44%
- Otros impuestos .....	(753)	- 0,03%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	451.412	19,40%
- Gastos de personal .....	(284.233)	- 12,22%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION .....	167.179	7,19%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(58.247)	- 2,50%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION .....	108.932	4,68%
Ingresos financieros .....	19.563	0,84%
- Gastos financieros .....	(50.587)	- 2,17%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS .....	77.908	3,35%
Ingresos extraordinarios .....	26.950	1,16%
- Gastos extraordinarios .....	(33.464)	- 1,44%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	71.394	3,07%
- Impuesto sobre sociedades .....	(23.432)	- 1,01%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	47.962	2,06%

### ANEXO III

#### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra con empresas que no comunican el dato de empleados) (cont.)

**EMPRESAS GRANDES**

*Datos en miles de pesetas*

N.º DE EMPRESAS	CBBE 90		CBSCT 629		ESECA 2.678	
BALANCE MEDIO	PESO		PESO		PESO	
INVERSION .....	19.698.161	100,00%	4.615.237	100,00%	1.424.019	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	12.377.147	62,83%	2.443.796	52,95%	704.391	49,47%
Material .....	9.773.181	49,61%	1.858.557	40,27%	536.909	37,70%
Inmaterial .....	743.642	3,78%	194.648	4,22%	57.105	4,01%
Otro inmovilizado .....	1.860.324	9,44%	390.592	8,46%	110.377	7,75%
ACTIVO CIRCULANTE .....	7.321.014	37,17%	2.171.441	47,05%	719.628	50,53%
Existencias .....	1.997.913	10,14%	735.960	15,95%	247.602	17,39%
Deudores .....	3.541.917	17,98%	1.101.550	23,87%	355.803	24,99%
Tesorería .....	396.270	2,01%	144.761	3,14%	53.777	3,78%
Otro activo circulante .....	1.384.914	7,03%	189.170	4,10%	62.445	4,39%
FINANCIACION .....	19.698.161	100,00%	4.615.237	100,00%	1.424.019	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	7.644.657	38,81%	1.602.637	34,72%	476.669	33,47%
Capital desembolsado .....	4.203.555	21,34%	774.151	16,77%	221.930	15,58%
Reservas .....	4.098.135	20,80%	918.886	19,91%	283.354	19,90%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(231.114)	- 1,17%	(96.146)	- 2,08%	(33.100)	- 2,32%
Pérdidas y ganancias .....	231.247	1,17%	112.953	2,45%	32.369	2,27%
(Gastos amortizables) .....	(657.166)	- 3,34%	(107.207)	- 2,32%	(27.884)	- 1,96%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS .....	917.970	4,66%	171.807	3,72%	46.548	3,27%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	1.374.695	6,98%	232.162	5,03%	58.496	4,11%
ACREEDORES L/P .....	3.398.653	17,25%	735.441	15,94%	226.551	15,91%
ACREEDORES C/P .....	6.362.186	32,30%	1.873.191	40,59%	615.755	43,24%

### ANEXO III

#### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra con empresas que no comunican el dato de empleados) (cont.)

**EMPRESAS GRANDES**

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE 90		CBSCT 629		ESECA 2.678	
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO		PESO		PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	16.143.825	95,70%	4.876.276	95,30%	1.607.452	96,04%
Otros ingresos de explotación .....	725.181	4,30%	240.567	4,70%	66.349	3,96%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	16.768.996	100,00%	5.116.843	100,00%	1.673.801	100,00%
- Consumos de explotación .....	(10.391.286)	- 61,60%	(3.473.852)	- 67,89%	(1.147.629)	- 68,56%
- Otros gastos de la explotación .....	(2.172.292)	- 12,88%	(590.441)	- 11,54%	(189.132)	- 11,30%
- Otros impuestos .....	8	0,00%	(532)	- 0,01%	(241)	- 0,01%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	4.305.437	25,52%	1.052.018	20,56%	336.798	20,12%
- Gastos de personal .....	(2.453.923)	- 14,55%	(603.824)	- 11,80%	(203.618)	- 12,17%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION ...	1.851.514	10,98%	448.194	8,76%	133.180	7,96%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(911.098)	- 5,40%	(184.289)	- 3,60%	(53.617)	- 3,20%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION .....	940.416	5,57%	263.906	5,16%	79.563	4,75%
Ingresos financieros .....	254.551	1,51%	51.180	1,00%	14.883	0,89%
- Gastos financieros .....	(640.483)	- 3,80%	(137.555)	- 2,69%	(42.777)	- 2,56%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS ..	554.484	3,29%	177.530	3,47%	51.669	3,09%
Ingresos extraordinarios .....	255.238	1,51%	52.144	1,02%	18.208	1,09%
- Gastos extraordinarios .....	(378.192)	- 2,24%	(61.413)	- 1,20%	(19.992)	- 1,19%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	431.530	2,56%	168.261	3,29%	49.886	2,98%
- Impuesto sobre sociedades .....	(200.283)	- 1,19%	(55.365)	- 1,08%	(17.529)	- 1,05%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	231.247	1,37%	112.896	2,21%	32.356	1,93%

## ANEXO IV

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra grande inicial excluidas las empresas que destacan sobre el resto)

EMPRESAS GRANDES

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE 88		CBM 278		CBSCT 563		ESECA 1.990	
BALANCE MEDIO	PESO		PESO		PESO		PESO	
INVERSION .....	12.091.153	100,00%	5.085.733	100,00%	3.634.928	100,00%	1.369.066	100,00%
INMOVILIZADO NETO .....	5.590.059	46,23%	2.386.235	46,92%	1.554.038	42,75%	577.067	42,15%
Material .....	3.753.742	31,05%	1.695.336	33,34%	1.042.085	28,67%	399.736	29,20%
Inmaterial .....	528.974	4,37%	256.781	5,05%	175.408	4,83%	61.603	4,50%
Otro inmovilizado .....	1.307.343	10,81%	434.118	8,54%	336.544	9,26%	115.728	8,45%
ACTIVO CIRCULANTE .....	6.501.094	53,77%	2.699.498	53,08%	2.080.890	57,25%	792.000	57,85%
Existencias .....	1.797.956	14,87%	776.854	15,28%	712.320	19,60%	270.539	19,76%
Deudores .....	2.893.813	23,93%	1.429.256	28,10%	1.016.191	27,96%	383.510	28,01%
Tesorería .....	404.037	3,34%	188.479	3,71%	152.193	4,19%	62.325	4,55%
Otro activo circulante .....	1.405.287	11,62%	304.908	6,00%	200.186	5,51%	75.625	5,52%
FINANCIACION .....	12.091.153	100,00%	5.085.733	100,00%	3.634.928	100,00%	1.369.066	100,00%
FONDOS PROPIOS .....	4.162.683	34,43%	1.649.479	32,43%	1.161.177	31,94%	429.727	31,39%
Capital desembolsado .....	2.569.159	21,25%	854.268	16,80%	572.344	15,75%	201.886	14,75%
Reservas .....	1.848.888	15,29%	867.441	17,06%	614.962	16,95%	240.268	17,55%
Resultados de ejercicios anteriores .....	(334.787)	- 2,77%	(168.701)	- 3,32%	(111.854)	- 3,08%	(38.485)	- 2,81%
Pérdidas y ganancias .....	200.900	1,66%	147.448	2,90%	117.101	3,22%	38.171	2,79%
(Gastos amortizables) .....	(121.476)	- 1,00%	(50.976)	- 1,00%	(32.377)	- 0,89%	(12.113)	- 0,88%
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	427.173	3,53%	182.909	3,60%	110.849	3,05%	38.203	2,79%
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS .....	639.813	5,29%	207.596	4,08%	137.464	3,78%	43.810	3,20%
ACREEDORES L/P .....	1.899.282	15,71%	752.273	14,79%	537.417	14,78%	206.605	15,09%
ACREEDORES C/P .....	4.962.202	41,04%	2.293.475	45,10%	1.688.020	46,44%	650.722	47,53%

## ANEXO IV

### Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias medios (Muestra grande inicial excluidas las empresas que destacan sobre el resto) (cont.)

#### EMPRESAS GRANDES

Datos en miles de pesetas

N.º DE EMPRESAS	CBBE		CBM		CBSCT		ESECA	
	88		278		563		1.990	
CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS MEDIA	PESO		PESO		PESO		PESO	
Importe neto de la cifra de negocios .....	11.859.753	94,43%	5.696.243	94,65%	4.346.691	95,01%	1.671.576	95,71%
Otros ingresos de explotación .....	699.265	5,57%	321.876	5,35%	228.403	4,99%	74.884	4,29%
= INGRESOS DE LA EXPLOTACION .....	12.559.018	100,00%	6.018.119	100,00%	4.575.094	100,00%	1.746.459	100,00%
- Consumos de explotación .....	(7.639.520)	- 60,83%	(3.663.720)	- 60,88%	(3.112.517)	- 68,03%	(1.192.048)	- 68,26%
- Otros gastos de la explotación .....	(1.862.401)	- 14,83%	(865.958)	- 14,39%	(561.378)	- 12,27%	(208.318)	- 11,93%
- Otros impuestos .....	8	0,00%	(1.217)	- 0,02%	(591)	- 0,01%	(276)	- 0,02%
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA .....	3.057.106	24,34%	1.487.223	24,71%	900.608	19,69%	345.817	19,80%
- Gastos de personal .....	(2.102.194)	- 16,74%	(1.017.518)	- 16,91%	(567.440)	- 12,40%	(223.011)	- 12,77%
= RESULTADO BRUTO DE LA EXPLOTACION .....	954.912	7,60%	469.705	7,80%	333.168	7,28%	122.806	7,03%
- Dotación a la amortización del inmovilizado .....	(523.567)	- 4,17%	(224.393)	- 3,73%	(136.030)	- 2,97%	(49.382)	- 2,83%
= RESULTADO NETO DE LA EXPLOTACION .....	431.346	3,43%	245.312	4,08%	197.137	4,31%	73.423	4,20%
Ingresos financieros .....	193.700	1,54%	59.710	0,99%	45.189	0,99%	15.922	0,91%
- Gastos financieros .....	(286.278)	- 2,28%	(118.063)	- 1,96%	(87.662)	- 1,92%	(35.465)	- 2,03%
= RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS .....	338.768	2,70%	186.960	3,11%	154.665	3,38%	53.880	3,09%
Ingresos extraordinarios .....	226.743	1,81%	90.388	1,50%	51.160	1,12%	20.900	1,20%
- Gastos extraordinarios .....	(223.446)	- 1,78%	(64.308)	- 1,07%	(39.874)	- 0,87%	(18.262)	- 1,05%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS .....	342.065	2,72%	213.040	3,54%	165.951	3,63%	56.518	3,24%
- Impuesto sobre sociedades .....	(141.165)	- 1,12%	(65.721)	- 1,09%	(48.914)	- 1,07%	(18.371)	- 1,05%
= RESULTADO DEL EJERCICIO .....	200.900	1,60%	147.319	2,45%	117.037	2,56%	38.146	2,18%



M.<sup>a</sup> Elena Gómez Miranda  
M.<sup>a</sup> Gloria López Gordo  
Antonio M. López Hernández  
Isabel Román Martínez

**METODOLOGIA DE ANALISIS DE LAS  
CUENTAS CONSOLIDADAS DE LAS  
EMPRESAS PUBLICAS: EL GRUPO  
EMPRESARIAL DE LA JUNTA DE ANDALUCIA**

---

Universidad de Granada



## 1. INTRODUCCION

La descentralización funcional y territorial que caracteriza el nuevo modelo de gestión pública ha supuesto la proliferación de distintos organismos a través de los cuales la Administración canaliza parte de sus competencias. Este efecto, que se ha dejado sentir especialmente, como muestra el cuadro 1, en el ámbito de las Comunidades Autónomas, conlleva una importante fragmentación de la información contable que impide una visión global de la actuación de la Administración Pública, por lo que, en aras a satisfacer las demandas de los usuarios, se requiere la elaboración de información consolidada.

COMUNIDAD AUTONOMA	OO.AA. ADMINISTRATIVOS	OO.AA. COMERCIALES	ENTES PUBLICOS	SOCIEDADES MERCANTILES
Andalucía .....	9	0	8	33
Aragón .....	3	1	2	10
Asturias .....	8	0	4	13
Islas Baleares .....	3	0	9	5
Canarias .....	7	1	3	26
Cantabria .....	3	0	5	7
Castilla-León .....	1	0	3	7
Castilla- La Mancha .....	1	0	0	1
Cataluña .....	24	5	25	29
Extremadura .....	1	1	1	16
Galicia .....	7	3	12	19
Madrid .....	12	5	8	21
Murcia .....	2	1	5	6
Navarra .....	7	0	0	27
País Vasco .....	7	0	3	60
La Rioja .....	0	0	2	4
Comunidad Valenciana .....	2	2	12	15
Ceuta .....	4	1	2	8
Melilla .....	2	0	0	4
<b>Total .....</b>	<b>103</b>	<b>20</b>	<b>104</b>	<b>311</b>

**CUADRO 1. Entes que integran la Administración Institucional de las Comunidades Autónomas**

FUENTE: Censo de Entes del Sector Público Autonómico y Comunidades Autónomas, Ministerio de Economía y Hacienda, 1999.

La obtención de esta información presenta una serie de dificultades como pueden ser, entre otras, la delimitación del perímetro de la consolidación, la homogeneización de información financiera relativa a entidades sujetas a distintas normativas contables o la elección del método de agregación que en cada caso se debería aplicar. Para facilitar esta tarea, teniendo en cuenta la existencia dentro del sector público de un ámbito político-administrativo y otro de carácter empresarial, el proceso de consolidación podría realizarse de forma secuencial, obteniéndose en una primera etapa las cuentas consolidadas de las empresas públicas, para seguidamente integrarlas con las que resulten de consolidar el resto de entidades <sup>1</sup>.

En una comunicación anterior (López y Otros, 1999) expusimos la metodología que, a partir de los datos obtenidos en un trabajo de investigación desarrollado en colaboración con la Dirección General de Patrimonio de la Junta de Andalucía, posibilitó la obtención de los estados consolidados del sector público empresarial de esta Comunidad. En dicho trabajo se puso de manifiesto los principales problemas que se presentaron, así como los criterios adoptados para la obtención de la información consolidada. En esta ocasión pretendemos mostrar una metodología específica para el análisis contable de dicha información, y los resultados obtenidos de su aplicación al caso concreto los estados consolidados del grupo empresarial de la Junta de Andalucía.

## **2. DELIMITACION Y CARACTERISTICAS DEL SECTOR PUBLICO EMPRESARIAL DE LA JUNTA DE ANDALUCIA**

La delimitación del sector público empresarial supone la previa definición de empresa pública, cuestión compleja por el desacuerdo acerca de las formas que puede adoptar la Administración para gestionar directamente la producción de bienes y servicios, y de las actividades que pueden considerarse o no empresariales. Tras realizar una revisión de las principales definiciones de empresa pública, encontramos que, en general, el concepto de empresa pública recoge dos notas que permiten caracterizarlas, el control que ejerce la Administración y su forma de financiación.

Las diferencias principales están en las condiciones –porcentaje de control o de financiación– que se establecen para contemplarlas como tales. Para poder obtener agrupaciones homogéneas que permitan una posterior comparación entre los subsectores empresariales públicos de diferentes ámbitos territoriales, se requiere establecer con mayor precisión los criterios que permitan acotar su definición. En tanto esto no ocurra y a efectos del presente trabajo se ha considerando válida la enumeración de las entidades que componen el sector público empresarial realizada por la Junta de Andalucía, basada en su concepto jurídico <sup>2</sup>. Las entidades resultantes clasificadas en atención al sector económico <sup>3</sup> en el que desempeñan su actividad son las que se muestran en el cuadro 2.

---

<sup>1</sup> Este planteamiento puede verse respaldado por la nueva redacción dada en la Ley 50/98 al artículo 132 del Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria (TRLGP), que regula el contenido de la Cuenta General del Estado y que, seguramente, será trasladada a las correspondientes normativas territoriales.

<sup>2</sup> En el artículo 6 de la Ley 5/1983, de 19 de julio, de la Hacienda Pública de Andalucía se consideran empresas públicas: a) las sociedades mercantiles en cuyo capital sea mayoritaria la participación, directa o indirecta, de la Administración de la Junta de Andalucía o de sus Organismos Autónomos y demás entidades de derecho público; b) las entidades de derecho público con personalidad jurídica, que por Ley hayan de ajustar sus actividades al ordenamiento jurídico privado.

<sup>3</sup> Para realizar la clasificación se ha considerado la agrupación de actividades económicas en Andalucía (CBA-9 y CBA-26), así como la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93).

<p><b>1. SECTOR PRIMARIO</b></p> <p><b>A.1. AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SELVICULTURA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A.</li> </ul> <p><b>A.2. PRODUCCION Y DISTRIBUCION DE ENERGIA ELECTRICA, GAS Y AGUA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociedad Para el Desarrollo Energético de Andalucía, S.A.</li> </ul> <p><b>2. INDUSTRIA MANUFACTURERA</b></p> <p><b>2.1. INDUSTRIA DE LA ALIMENTACION BEBIDAS Y TABACO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hijos de Andrés Molina, S.A.</li> </ul> <p><b>2.2. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alfombras la Alpujarreña, S.A.</li> <li>• Linares Fibras Industriales, S.A.</li> <li>• Santana Motor, S.A.</li> <li>• Sociedad Andaluza de Componentes Especiales, S.A. (SACESA)</li> </ul> <p><b>3. CONSTRUCCION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de Infraestructuras de Andalucía, S.A. (GIASA)</li> </ul> <p><b>4. HOSTELERIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apartahotel Trevenque, S.A.</li> <li>• Empresa Andaluza de Gestión de Instalaciones y Turismo Juvenil, S.A.</li> </ul> <p><b>5. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y CONSTRUCCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de Transportes de Mercancías de Sevilla, S.A.</li> <li>• Centro Internacional de Reservas Turísticas de Andalucía, SENECA, S.A.</li> <li>• Cetursa Sierra Nevada, S.A.</li> <li>• Empresa Pública de Puertos de Andalucía</li> <li>• Sierra Nevada Club Agencia de viajes, S.A.</li> <li>• Turismo Andaluz, S.A. (TURASA)</li> </ul>	<p><b>6. ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER; SERVICIOS EMPRESARIALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartuja 93, S.A.</li> <li>• Centro de Tecnología de las Comunicaciones, S.A.</li> <li>• Comercializadora de Productos Andaluces, S.A.</li> <li>• Empresa Pública de Suelo de Andalucía (EPSA)</li> <li>• Fomento Empresarial, S.A.</li> <li>• Parque Tecnológico de Andalucía, S.A.</li> <li>• Promonevada, S.A.</li> <li>• Sociedad Andaluza para el Desarrollo de la Informática y Electrónica, S.A. (SADIEL)</li> <li>• Verificaciones Industriales de Andalucía, S.A. (VEIASA)</li> </ul> <p><b>7. OTROS SERVICIOS</b></p> <p><b>7.1. INTERMEDIACION FINANCIERA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituto de Fomento de Andalucía</li> <li>• Sociedad Para la Promoción y Reconversión Económica de Andalucía, S.A. (SO-PREA)</li> </ul> <p><b>7.2. EDUCACION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Escuela Andaluza de Salud Pública, S.A.</li> </ul> <p><b>7.3. ACTIVIDADES SANITARIAS Y VETERINARIAS, SERVICIOS SOCIALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa Pública de Emergencias Sanitarias</li> <li>• Empresa Pública de Hospital de Poniente de Almería</li> <li>• Empresa Pública Hospital Costa del Sol</li> </ul> <p><b>8. OTRAS ACTIVIDADES SOCIALES Y DE SERVICIOS PRESTADOS A LA COMUNIDAD; SERVICIOS PERSONALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Andalucía Productions, I.N.C.</li> <li>• Canal Sur Radio, S.A.</li> <li>• Canal Sur Televisión, S.A.</li> <li>• Empresa de Gestión Medioambiental, S.A. (EGMASA)</li> <li>• Empresa Pública de Deporte Andaluz, S.A.</li> <li>• Empresa Pública de Gestión de Programas Culturales</li> <li>• Empresa Pública de la Radio y Televisión de Andalucía</li> <li>• Productora Andaluza de Programas, S.A.</li> <li>• Sociedad Andaluza para el Desarrollo de las Telecomunicaciones, S.A. (SANDETEL)</li> </ul>
--	---

**CUADRO 2. Configuración económica del sector empresarial de la Junta de Andalucía**

FUENTE: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la DGP de la Junta de Andalucía

El panorama actual del sector empresarial de la Junta de Andalucía es el resultado de la programación económico-industrial llevada a cabo por el Gobierno Autónomo a través de sus diecisiete años de andadura <sup>4</sup>. Aunque si bien en sus comienzos la planificación económica se orientó hacia el fomento de la inversión privada en Andalucía, en poco tiempo esta estrategia se complementó con un enfoque endógeno caracterizado por una política activa y beligerante de creación de empresas públicas y participación en privadas, canalizándose ésta, fundamentalmente, a través de dos entidades instrumentales de la Junta de Andalucía: Instituto de Fomento de Andalucía y Sociedad para la Promoción y Reconversión Económica de Andalucía, S.A.

La variedad en los propósitos económico-sociales de la presencia pública en la actividad empresarial de la región, unida a la coyuntura económica de principios de los 90 y las importantes necesidades de financiación, configuran un escenario vigente para la empresa pública bastante complejo. Además de la diversidad de sectores de actividad en los que opera (cuadro 2), se observa un comportamiento económico-financiero muy heterogéneo, a tenor de los datos contenidos en el anexo 1. Así, en un intento de caracterizar al conjunto empresarial público aplicamos un análisis multivariante, en concreto un análisis cluster, con la pretensión de obtener agregados de empresas homogéneas en cuanto a su situación económico-financiera, del cual no se obtuvieron resultados significativos, probablemente por las diferencias mencionadas anteriormente. Todo ello reitera la utilidad que reporta la información consolidada en aras a conocer y evaluar la evolución y situación actual del conjunto empresarial público de la Junta de Andalucía.

### **3. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DEL GRUPO EMPRESARIAL DE LA JUNTA DE ANDALUCIA**

#### **3.1. CARACTERISTICAS DE LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS**

Para alcanzar un adecuado conocimiento de la situación patrimonial, económica y financiera del grupo empresarial de la Junta de Andalucía, no basta sólo con leer sus Cuentas Anuales. Es necesario transformar la información que contienen, aplicando una serie de instrumentos que ofrecen otro tipo de datos, cuya interpretación posibilita la emisión de juicios y la toma de decisiones. Antes de plantear la metodología a seguir, y dado que el punto de partida del análisis son los estados contables consolidados, debe tenerse en cuenta las peculiaridades que presentan, ya que pueden incidir en las conclusiones que de ellos se deriven.

En primer lugar, el enfoque seguido en la elaboración de las cuentas consolidadas es determinante a la hora de considerar qué empresas forman parte, o no, del grupo, y cuál es la finalidad perseguida con su formulación. En este sentido, hemos optado por una visión económica del grupo, donde tienen cabida todas aquellas empresas a través de las cuales la Junta de Andalucía desarrolla sus competencias, directa o indirectamente <sup>5</sup>.

En segundo lugar, se plantea el problema de estudiar la evolución de la situación del grupo, ya que pueden producirse variaciones significativas en el perímetro de la consolidación que impidan la compara-

---

<sup>4</sup> Un análisis del papel y orientación que, a través de los distintos planes de actuación económica del gobierno andaluz, se concede a la empresa pública puede verse en Ferraro (1996).

<sup>5</sup> En línea con lo mantenido por Rodríguez y López (1995).

ción. Así, durante el período analizado se han incorporado nuevas empresas, mientras que otras, o bien han dejado de depender de la Junta de Andalucía, o bien han sido liquidadas. No obstante, se observa que no existen grandes diferencias en la composición del grupo, por lo que la información a analizar puede considerarse homogénea.

Por otro lado, el carácter público de las empresas incluidas en el perímetro, y la heterogeneidad en las actividades que desarrollan, conlleva la práctica imposibilidad de encontrar un grupo de rasgos similares con el que realizar un análisis cruzado para relativizar su situación económica y financiera.

En cuarto lugar, la agregación necesaria para proceder a la consolidación repercute en una pérdida de información que puede enmascarar «situaciones internas del grupo existentes en alguna sociedad que, pudiendo tener transcendencia para el conjunto, quedan difuminadas en los valores medios que vienen a ser los estados consolidados» (Córdor, 1998: 54). Además, la diversidad de actividades desarrolladas por las empresas del grupo implica que las cuentas consolidadas reflejen un conjunto de bienes, derechos y obligaciones sin conexión entre sí. Este hecho dificulta en gran medida su interpretación, si no se dispone de información segmentada sobre las principales magnitudes a analizar. Por ello, antes de entrar a analizar la situación de cada subgrupo, se muestra la distribución entre las empresas que lo forman del total del activo, de los ingresos de explotación y del número de trabajadores, lo que permite conocer la importancia que cada una de ellas tiene sobre el conjunto.

Por último, si bien a los estados contables del grupo puede aplicarse la metodología propia del Análisis Contable, la aparición de partidas específicas en la consolidación, y las peculiaridades de la entidad a analizar reseñadas, requiere adaptar los indicadores tradicionalmente utilizados, cuestiones que se abordan seguidamente.

### 3.2. METODOLOGIA DE ANALISIS

El punto de partida del estudio son los estados contables consolidados elaborados según la metodología señalada (López y Otros, 1999), y cuyo modelo es el establecido en las NFCAC. Así, se dispone del modelo normal de Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y de una serie de datos extraídos de la Memoria. No obstante, para facilitar el análisis, la información contenida en las Cuentas Anuales es reclasificada según los modelos de Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias que se muestran en los anexos 2 y 3.

La finalidad perseguida con el análisis no es otra que enjuiciar la situación económico-financiera del grupo empresarial de la Junta de Andalucía, y su evolución en el período 1995-1997. Para ello se han tomado indicadores sencillos y comprensibles, aunque ésto, en ocasiones, suponga una menor cantidad y calidad en las conclusiones que puedan obtenerse. En cambio, sí se tiene en cuenta que se trata de una entidad sin personalidad jurídica propia, que actúa de forma conjunta como si fuera una sola unidad económica.

Una vez conocida la estructura del grupo, en cuanto a la distribución entre las empresas que lo forman, total del activo, ingresos de explotación y número de trabajadores, el estudio comienza con el análisis de la estructura y evolución sufrida por el patrimonio del grupo. Entre las fuentes de financiación es de destacar la partida «Socios externos», que recoge la parte del patrimonio del grupo perteneciente a accionistas sobre los cuales la sociedad dominante <sup>6</sup> no puede influir. Desde la visión económica del grupo de

---

<sup>6</sup> Debe tenerse en cuenta que, en el caso de la consolidación del grupo empresarial de la Junta de Andalucía, la sociedad dominante es el agregado de las empresas participadas mayoritaria y directamente por ésta o sus Organismos Autónomos.

empresas han de considerarse como parte integrante de los recursos propios del grupo. Además, aparece la partida «Diferencias negativas de consolidación», que pueden responder a economías en la adquisición de las participaciones, en cuyo caso serían tratadas como ingresos a distribuir, o a provisiones para riesgos y gastos que cubren una pérdida futura. De cualquier forma se toman como recursos no exigibles.

El equilibrio entre inversiones y fuentes de financiación se estudia, desde una visión estática, sobre la base del fondo de maniobra y de los valores que ofrecen los principales ratios de solvencia. Desde un punto de vista dinámico, es importante determinar los recursos generados con los que, al menos de forma potencial, atender las deudas. En este punto hay que decir que el análisis del endeudamiento y su reembolso debe realizarse considerando que los acreedores sólo cuentan con las garantías que ofrece cada empresa por separado. En efecto, al no tener el grupo personalidad jurídica propia, no está obligado a cubrir las deudas de sus componentes. No obstante, la realidad demuestra que las empresas del grupo que gozan de un adecuado equilibrio financiero, transfieren los medios necesarios a las empresas en dificultades para atender su endeudamiento. Para el caso concreto de un grupo empresarial público, hay que contemplar los avales o garantías que, en su caso, establezca la Administración para cubrir el endeudamiento de sus entes instrumentales.

En la valoración del grado de consecución del equilibrio económico se presta una especial atención a los resultados obtenidos y su discriminación. Así, en una primera etapa, se elaboran porcentajes horizontales y verticales que ponen de manifiesto la evolución seguida por los componentes del resultado, ingresos y gastos. Una vez analizado el resultado, su comparación con los medios utilizados en su obtención –rentabilidad económica–, permite observar la eficacia con que se aprovechan las inversiones. La remuneración a los capitales invertidos –rentabilidad financiera–, se determina distinguiendo entre la imputable a la sociedad dominante y a los socios externos.

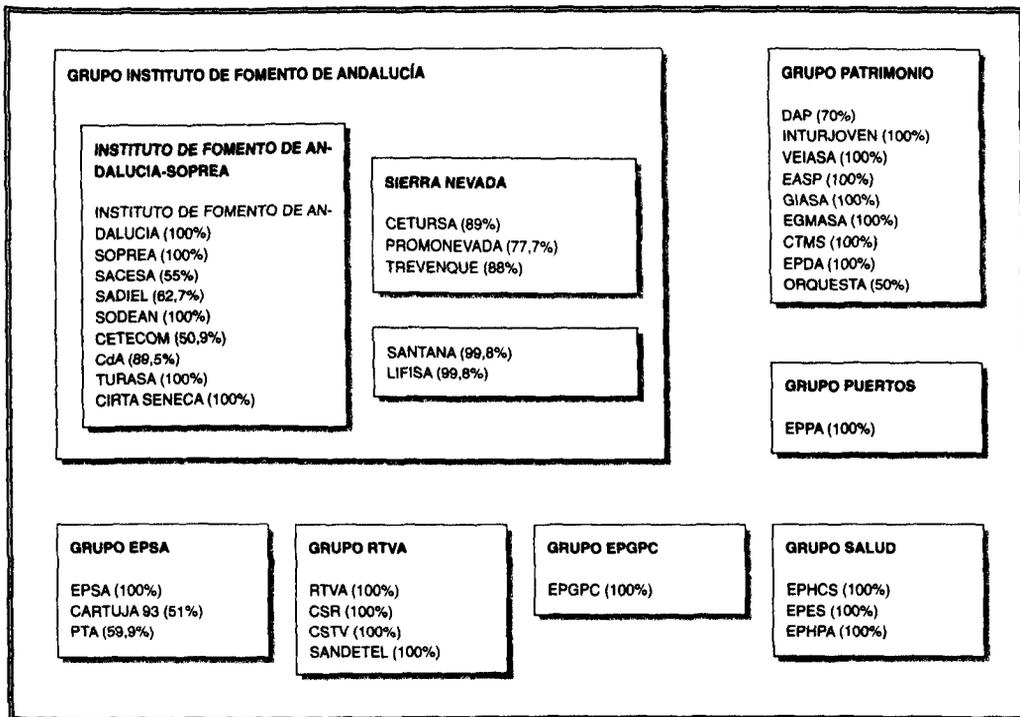
Esta parte del trabajo concluye con el análisis de unos indicadores de eficiencia, aún con las limitaciones que presenta la información disponible para ello, y con indicadores que muestra la distribución de la renta generada por las empresas públicas, por cuanto que ésta es una de las razones que justifican su existencia. Los indicadores utilizados en el análisis, y su definición, se recogen en el anexo 4.

### 3.3. EVOLUCION Y SITUACION DEL GRUPO EMPRESARIAL DE LA JUNTA DE ANDALUCIA

A partir de la información del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidados del grupo empresarial de la Junta de Andalucía (anexos 2 y 3), realizamos el análisis de su situación económico financiera durante el período 95/97.

El detalle de las entidades que conforman el perímetro de la consolidación y la agrupación por ramas de actividad en atención a su objeto social se muestra en el gráfico 1. Hay que tener en cuenta que la matriz del grupo no es una sola empresa, sino el agregado de todas las empresas públicas participadas mayoritaria y directamente por la Junta de Andalucía.

Antes de entrar en el estudio, como se ha comentado, es conveniente conocer cuál es la composición del grupo, ya que la importancia que cada uno de los subgrupos en los que se ha dividido tiene sobre el conjunto influirá sobre los datos que se obtengan durante el análisis. Así, a continuación se muestra un cuadro en el que se aprecia la participación que, en el total del número de empresas, activo, ingresos y número de trabajadores, tiene cada subgrupo patrimonial. El grupo Instituto de Fomento de Andalucía es el que presenta una mayor dimensión en cuanto a las inversiones e ingresos de explotación. Respecto a los trabajadores, el grupo Patrimonio es el de mayor tamaño, principalmente por el elevado número de empleados de Empresa de Gestión Medioambiental, S.A.



**GRAFICO 1. Esquema del grupo para el ejercicio 1997**

	NUMERO DE EMPRESAS	%	NUMERO DE TRABAJADOR	%	ACTIVO (millones)	%	INGRESOS (millones)	%
INST.FOM. DE ANDALUCIA .....	14	40%	2.804	27%	112.064	34%	72.125	45%
PATRIMONIO .....	9	26%	4.207	41%	84.257	25%	31.004	19%
EPSA .....	3	9%	230	2%	56.585	17%	18.273	11%
RTVA .....	4	11%	1.073	11%	25.415	8%	22.094	14%
SALUD .....	3	9%	1.569	15%	17.936	5%	11.660	7%
EPGPC .....	1	3%	165	2%	1.421	0%	2.251	1%
PUERTOS .....	1	3%	152	1%	36.460	11%	1.902	1%
<b>TOTAL .....</b>	<b>35</b>		<b>10.201</b>		<b>334.138</b>		<b>159.309</b>	

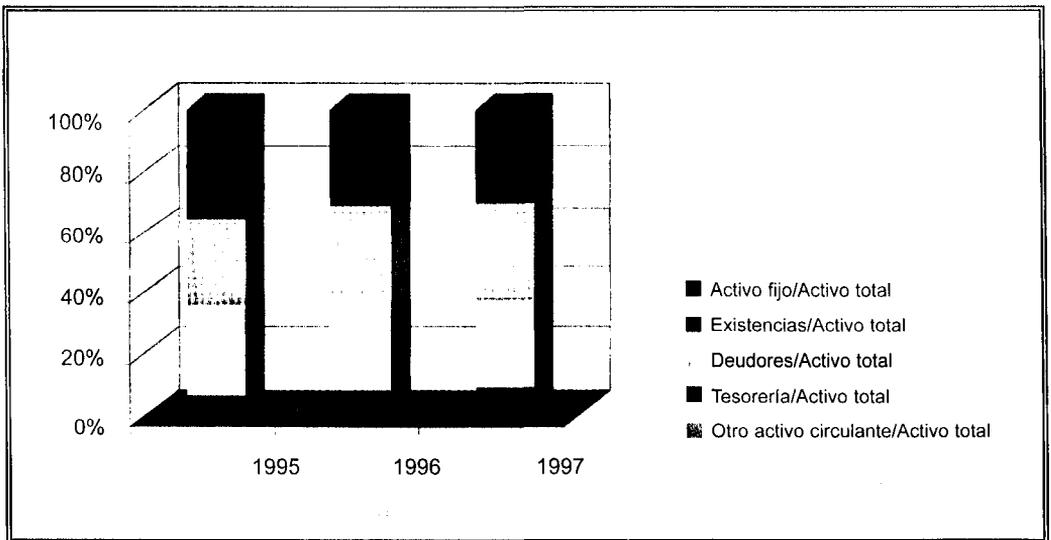
**CUADRO 3. Características del grupo para el ejercicio 1997**

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la DGP de la junta de Andalucía

• **Análisis patrimonial**

En todos los ejercicios analizados la estructura económica del grupo se encuentra representada en un porcentaje que oscila entre el 64 por 100 y el 70 por 100 por inversiones en circulante, siendo las existencias y los deudores comerciales los que más relevancia muestran, suponiendo conjuntamente como mínimo el 58 por 100 del total del activo. En términos generales, la composición de los activos circulantes se presenta estable en el período considerado.

El activo fijo está representado fundamentalmente por inmovilizaciones materiales, cuya inversión en términos absolutos no experimenta variaciones significativas, manteniéndose en torno a los 90.000 millones de pesetas, lo que representa aproximadamente un 30 por 100 sobre el total del activo. Destaca también la inversión en activos fijos inmateriales cuyo importe en términos absolutos durante el período analizado se sitúa alrededor de los 40.000 millones de pesetas, lo que, en términos relativos, significa un peso sobre la estructura económica total que ronda el 14 por 100. Estos corresponden, en su mayoría, a derechos de uso sobre inmovilizados adscritos o cedidos por la Junta de Andalucía a Empresa Pública de Puertos de Andalucía.



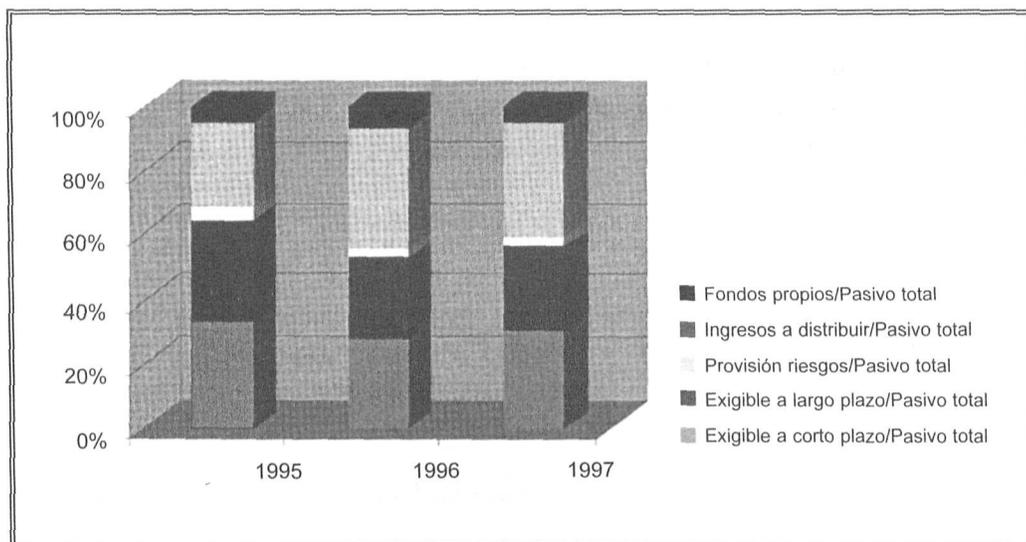
**GRAFICO 2. Evolución de la estructura del activo**

Durante el período 1995/1997 el grupo se financia principalmente a través de recursos exigibles, no obstante su peso sobre la estructura total del pasivo disminuye sensiblemente. Así, mientras que en 1995 éstos llegaban a representar el 63 por 100 del pasivo total, en los dos ejercicios siguientes su participación se ve reducida alrededor del 55 por 100 del total de las fuentes de financiación del grupo. En cualquier caso, el importe del exigible a corto plazo, constituido en torno al 50 por 100 por débitos comerciales, supera sensiblemente a la financiación ajena a largo.

	1995	1996	1997
Exigible/No exigible .....	169%	111%	125%
Exigible a largo plazo/Exigible a corto plazo .....	93%	88%	87%

**TABLA 1. Ratios de estructura financiera**

El no exigible corresponde, principalmente, a subvenciones de capital registradas como contrapartida del inmovilizado inmaterial. Es destacable el aumento, tanto en términos absolutos como en forma de porcentaje sobre el total, que en el ejercicio 1996 experimenta esta fuente de financiación. Dicho incremento se corresponde, fundamentalmente, con la variación, cifrada en algo más de 40.000 millones de pesetas, en la partida ingresos a distribuir en varios ejercicios. La causa es el cambio en el criterio de registro de las transferencias y ayudas que Instituto de Fomento de Andalucía recibe de distintas instituciones para su posterior colocación entre las empresas subvencionadas. Esto representa un incremento de la cifra de ingresos a distribuir en varios ejercicios con respecto al período anterior del 52 por 100 y una disminución del exigible



**GRAFICO 3. Evolución de la estructura de las fuentes de financiación**

### • Análisis financiero

En todos los ejercicios analizados la parte del activo circulante financiada con pasivos a largo plazo alcanza valores positivos y representa un porcentaje importante del activo total. Esto, en principio, y desde un punto de vista estático, parece indicar que el grupo presenta una situación financiera saneada. Además, la evolución del fondo de maniobra muestra que la solvencia de grupo mejora en el ejercicio

1996 respecto al período anterior, debido, principalmente, al importante aumento que registra el activo circulante del grupo Instituto de Fomento de Andalucía en este período. La situación del año 1996 prácticamente se mantiene en el ejercicio siguiente.

	1995	1996	1997
Fondo maniobra (millones) .....	92.544	130.057	118.804
Fondo maniobra/ AT .....	32%	41%	40%

**TABLA 2. Fondo de maniobra**

El aumento de los fondos líquidos en el subgrupo Instituto de Fomento de Andalucía es la razón que origina una mejora apreciable en el ratio de liquidez. El resto de indicadores de equilibrio financiero alcanzan valores, en cualquier caso, superiores a la unidad. Su evolución es similar a la del fondo de maniobra, por lo que se confirma lo manifestado anteriormente.

	1995	1996	1997
Liquidez (Tesorería/Exigible a corto plazo) .....	0,10	0,18	0,23
Solvencia (Activo circulante/Exigible a corto plazo) .....	1,98	2,47	2,34
Garantía (Activo total/Exigible) .....	1,59	1,90	1,80

**TABLA 3. Ratios de equilibrio financiero**

	1995	1996	1997
RG/S <sub>m</sub> Deudas no comerciales .....	(0,09)	(0,02)	0,03

**TABLA 4. Recursos generados**

Durante el bienio 1995/1996 las pérdidas del ejercicio, superiores a las detracciones de resultados en forma de provisiones y amortización, hacen negativo el signo de la autofinanciación, por lo que el grupo no es capaz de generar recursos suficientes para atender sus necesidades financieras. En 1997 la disminución de las pérdidas cambia el sentido de la situación, resultando los recursos generados en este caso positivos, pero muy escasos respecto a los débitos no comerciales. Aunque en principio estos datos puede hacer pensar en la existencia de problemas de tipo financiero, debe tenerse en cuenta el hecho de que se trata de organismos cuya solvencia, en última instancia, queda garantizada por los poderes públicos.

• **Análisis económico**

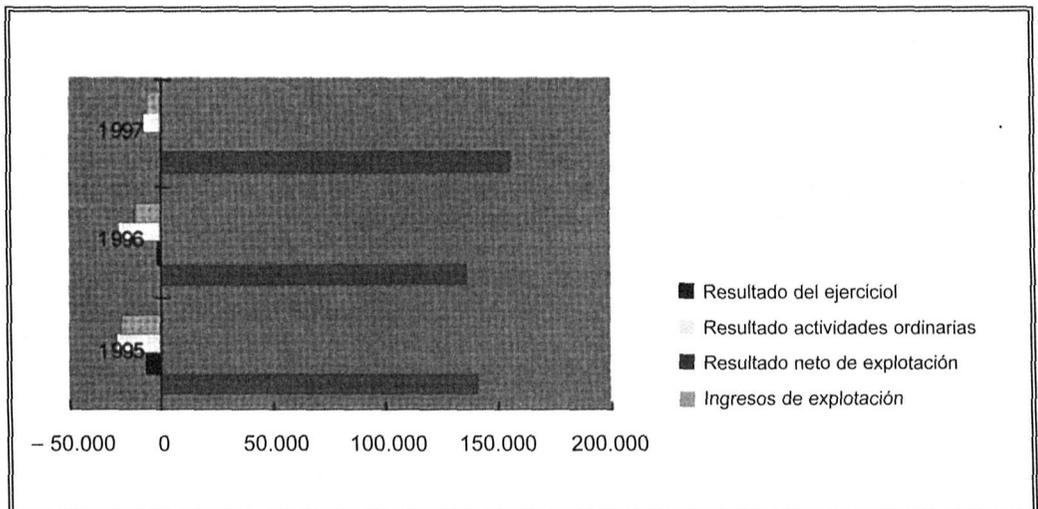
Los ingresos de explotación se obtienen, principalmente, y cada vez en mayor medida, de las operaciones comerciales de venta y prestación de servicios realizadas con entidades ajenas al grupo. El aumento del peso de esta categoría de ingresos sobre el total de los de explotación se justifica por el mayor aumento de la cifra neta de negocios con respecto al aumento en las subvenciones de explotación.

	1995	1996	1997
Importe neto cifra negocios/Ingresos explotación .....	58%	68%	70%
Otros ingresos explotación/Ingresos explotación .....	42%	32%	30%

**TABLA 5. Composición de los ingresos de explotación**

En cualquier caso, los gastos de explotación representan menos del 77 por 100 sobre los ingresos de este tipo, por lo que el grupo genera un valor añadido positivo en todos los períodos considerados. La reducción de los consumos de explotación en el período 1996 y los mayores ingresos de explotación del año 1997 producen un aumento del valor añadido del grupo, tanto en valores absolutos como relativos, respecto a la cifra total de ingresos.

Salvo en el ejercicio 1997, el valor añadido del grupo resulta insuficiente para atender los gastos de personal y los costes que registran la depreciación de los inmovilizados, por lo que el resultado neto de la explotación es negativo. Los mayores ingresos en el bienio 1996/1997 provocan una mejora de la situación, llegando a hacer positivo el signo del margen de la explotación en el último período analizado.



**GRAFICO 4. Evolución de ingresos y resultados**

La importancia de los gastos financieros, correspondientes en gran parte a las pérdidas de valor sufridas por las inversiones financieras a corto plazo registradas en el subgrupo Instituto de Fomento de Andalucía, origina un resultado de actividades ordinarias negativo y de cuantía elevada todos los años considerados. Finalmente, los resultados negativos del ejercicio se recuperan sensiblemente, debido al efecto de las subvenciones de capital traspasadas a resultados del ejercicio. Aunque el resultado consolidado del grupo es negativo en todos los períodos, es de destacar la mejora gradual de la situación, reflejada en la disminución de las pérdidas.

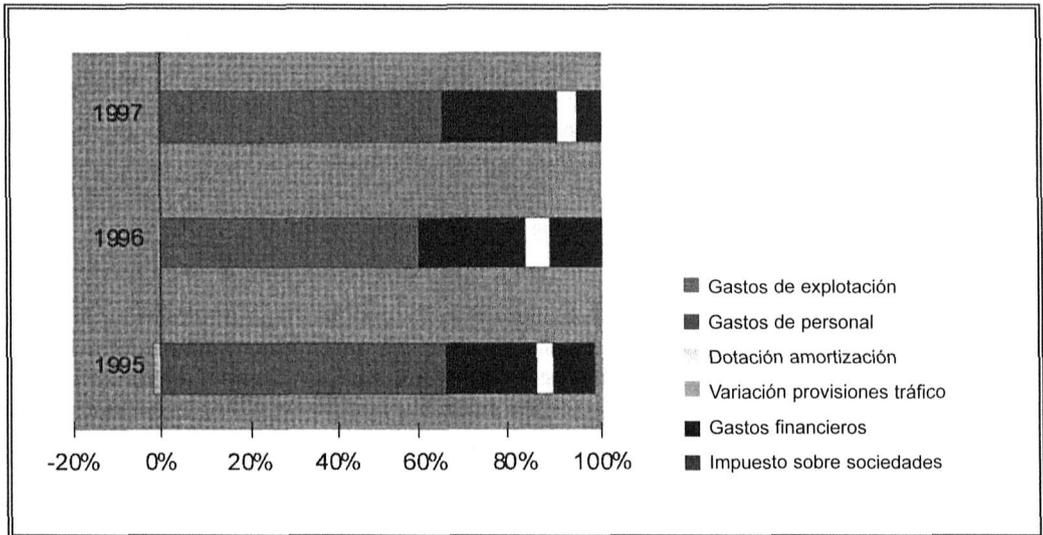


GRAFICO 5. Estructura de gastos

El análisis de la estructura de gastos muestra una composición bastante homogénea a lo largo del tiempo, siendo los consumos de explotación seguidos de los de personal los que suponen un mayor peso sobre el total.

El signo y cuantía del margen de explotación condiciona la rentabilidad de los activos empleados en su obtención. Así, ésta es negativa en los dos primeros períodos y positiva, aunque bastante reducida, en el tercero, por lo que se aprecia una mejora en la situación económica.

	1995	1996	1997
Rentabilidad económica (explotación) .....	(2,50)%	(0,49)%	0,08
Margen .....	(4,75)%	(1,07)%	0,14%
Rotación .....	0,53	0,46	0,55
Rentabilidad económica (total) .....	(0,69)%	2,21%	1,25%
Coste del endeudamiento .....	8,12%	10,80%	5,68%

TABLA 6. Ratios de rentabilidad económica

El efecto positivo de los ingresos financieros y extraordinarios hace que la rentabilidad económica total sea mayor que la de explotación, aunque los valores alcanzados siguen siendo bajos, no llegando a superarse en ningún caso el 2,21 por 100. Destaca el alto coste del endeudamiento del ejercicio 1996, como ya se apuntó, debido en gran medida a las pérdidas de valor de las inversiones financieras a corto plazo del grupo.

El signo del resultado consolidado y del atribuible a las sociedades participadas directa y mayoritariamente por la Junta de Andalucía hacen que la rentabilidad financiera que en conjunto muestra la unidad de decisión y la atribuible a la sociedad dominante arrojen valores negativos durante todos los ejercicios, aunque es destacable la mejora en la situación por la reducción de las pérdidas.

	1995	1996	1997
Rentabilidad financiera del grupo .....	(94,85)%	(46,22)%	(31,60)%
Rentabilidad financiera de la dominante .....	(126,89)%	(54,18)%	(41,42)%
Rentabilidad financiera de los socios externos .....	9,40%	12,26%	5,62%

**TABLA 7. Ratios de rentabilidad financiera**

Respecto a los accionistas externos, su posición es distinta dado que los fondos que aportan se ven retribuidos por una rentabilidad financiera positiva, y en cualquier caso superior al tipo de interés legal del dinero. Esto nos permite afirmar que, en su conjunto, las empresas mixtas de la Comunidad Autónoma de Andalucía muestran una situación económica mejor que las empresas totalmente participadas directa o indirectamente por la Junta de Andalucía.

Del análisis de los ratios de eficiencia del personal, en términos generales, se concluye que los ingresos que se obtienen están muy relacionados con la remuneración que por término medio recibe cada trabajador. Así, en el ejercicio 1996 se aprecia una disminución de la eficiencia unida a una reducción del salario medio y en 1997 se presenta la situación contraria.

	1995	1996	1997
Ingresos explotación/Número de trabajadores .....	21.549	13.932	15.229
Gastos personal/Número de trabajadores .....	5.305	3.841	4.171
Valor añadido/Número de trabajadores .....	5.029	4.624	5.082

**TABLA 8. Ratios de eficiencia**

	1995	1996	1997
Gastos personal/Valor añadido .....	105,50%	830,6%	82,07%
Gastos financieros/Valor añadido .....	45,53%	39,51%	18,13%
Impuesto sobre beneficios/Valor añadido .....	0,68%	0,34%	0,41%

**TABLA 9. Ratios de distribución**

En atención al análisis realizado, durante el período 1995/1997 el grupo no parece presentar problemas de tipo financiero, observándose una mejora en la capacidad de atender puntualmente los compromisos de pago, su situación económica, sin llegar a ser buena, experimenta un ligero progreso.

#### **4. RESUMEN Y CONCLUSIONES**

La consolidación de las empresas de la Junta de Andalucía se justifica por contribuir a la mejora de la información contable que reciben tanto los ciudadanos como otros organismos públicos, al ofrecer unos datos más transparentes y de mayor calidad sobre la actividad empresarial pública desarrollada en la Comunidad Autónoma. Además, su obtención permite realizar comparaciones más acertadas con otros sectores empresariales públicos de otros niveles territoriales (central, autonómicos o locales).

Las conclusiones obtenidas en el análisis económico-financiero de la información consolidada del grupo empresarial de la Comunidad Autónoma de Andalucía están fuertemente influidas por el subgrupo patrimonial Instituto de Fomento de Andalucía debido, fundamentalmente, a la mayor dimensión que presenta.

Como resumen se destacan a continuación los aspectos particulares de un grupo empresarial de carácter público:

- La principal fuente de financiación del grupo son los ingresos a distribuir en varios ejercicios, los cuales suponen alrededor de un 40 por 100 del total del pasivo, lo que pone de manifiesto que la Junta de Andalucía da preferencia a las subvenciones de capital sobre las aportaciones al capital para la financiación de sus empresas.
- El peso de las subvenciones de explotación sobre el total de los ingresos disminuye progresivamente, de tal forma que de ser el 42 por 100 en 1995 pasa a ser el 30 por 100 en 1997. En cualquier caso, estos datos muestran la importancia que aún tienen estos ingresos en el mantenimiento de la actividad del grupo y la gran dependencia que existe respecto a la Junta de Andalucía.
- Los resultados económicos, sin ser buenos, experimentan una ligera mejoría al conseguir en 1997 un resultado de explotación positivo, que supone el 0,14 por 100 de los ingresos de explotación, que se traduce en una rentabilidad económica de explotación del 0,08 por 100. Considerando la incidencia de las subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio, la rentabilidad económica global se eleva al 1,25 por 100.
- A pesar de la escasa presencia de socios externos en el grupo, los datos obtenidos reflejan la mejor posición económica de las empresas mixtas con respecto a las que se encuentran totalmente participadas por la Junta de Andalucía, ya que los resultados atribuibles a dichos socios son positivos y su rentabilidad financiera del 5,62 por 100.

## 5. BIBLIOGRAFIA

- ARCHEL DOMENCH, P. (1997): «Algunas consideraciones acerca del alcance y limitaciones del Análisis de Estados Financieros Consolidados», *III Jornada de Trabajo sobre Análisis Contable*, Zaragoza, pp. 111-123.
- BLASCO BURRIEL, P. (1997): *El análisis de las cuentas consolidadas. Una aproximación conceptual y empírica*, AECA, Madrid.
- CONDOR LOPEZ, V. (1988): *Cuentas Consolidadas. Aspectos fundamentales en su elaboración*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- CONDOR LOPEZ, V. (1998): «Particularidades del análisis de las Cuentas Anuales Consolidadas», *Técnica Contable*, volúmen extraordinario.
- DIRECCION GENERAL DE PATRIMONIO (1992-1998): *El Sector Público Empresarial de la Comunidad Autónoma de Andalucía, 1990-1996*, Servicio de Asesoría Técnica y Publicaciones, Consejería de Economía y Hacienda, Junta de Andalucía.
- FERRARO GARCIA, F.J. (1996): *Empresa pública y desarrollo regional: El caso de Andalucía*, Cuadernos Andaluces, Librería Agora, Málaga.
- GARCIA BENAOU, M.A. y ALMELA DIEZ, B. (1993): «Análisis financiero de los grupos de empresas», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 73, pp. 593-648.
- GONZALO ANGULO, J.A. (1994): *Lectura e interpretación de las Cuentas Anuales Consolidadas*, Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- Ley General 5/1983 de 19 de julio de la Hacienda Pública de la Comunidad Autónoma de Andalucía, BOJA n.º 213 de 6 de septiembre.
- Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas, y de Orden Social.
- LOPEZ GORDO, M.G., ROMAN MARTINEZ, I, LOPEZ HERNANDEZ, A.M. y GOMEZ MIRANDA, M.E. (1999): Consolidación del sector público empresarial. Un estudio aplicado a la Comunidad Autónoma de Andalucía. X Congreso de AECA, Zaragoza.
- DIRECCION GENERAL DE COORDINACION DE LAS HACIENDAS TERRITORIALES (1999): *Censo de Entes del Sector Público Autonómico y Comunidades Autónomas*, Ministerio de Economía y Hacienda.
- Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, BOE de 27 de diciembre y 30 de enero.
- Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, BOE del 22 de diciembre de 1992.
- Real Decreto Legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley General Presupuestaria, BOE, 29 de septiembre de 1988.
- RODRIGUEZ ARIZA, L. y LOPEZ HERNANDEZ, A.M. (1995): «La consolidación contable en la Administración Local», en *Análisis y Contabilidad de gestión en el Sector Público*, ASEPUC, Santiago de Compostela, pp. 153-169.

## ANEXO 1

### Ratios de equilibrio financiero y económico (año 1997)

EMPRESA	E/N	IDVE/AT	AC/PC	RG/DnC	OME/IE	M exp	R exp	RE total	RF	GP/n.º T	GP/IE
Apartahotel Trevenque, S.A.	**	0,00%	3,50	230%	100%	(19%)	(0%)	(0%)	(0%)	**	0,00
Canal Sur Radio, S.A.	50%	48,46%	1,66	77%	97%	(7%)	(15%)	0%	0%	6,477	74%
Canal Sur Televisión, S.A.	180%	7,91%	1,45	28%	63,3%	(1%)	(2%)	2%	0%	6,551	23%
Cartuja 93, S.A.155%	3,80%	1,53	5%	15%	(29%)	(8%)	(6%)	(16%)	7,210	62%	49%
Centro de Tecnología de las Comunicaciones, S.A.	42%	36,21%	1,07	533%	2%	(7%)	(3%)	3%	5%	4,856	49%
Centro de Transportes de Mercancías de Sevilla, S.A.	6%	88,06%	4,73	215%	19%	(19%)	(2%)	0%	0%	5,308	28%
Centro Internacional de Reservas Turísticas de Andalucía, S.A.	**	0,00%	0,42	(146%)	11%	(102%)	(134%)	(225%)	221%	4,742	70%
Ceturza Sierra Nevada, S.A.	60%	6,89%	0,68	5%	4%	(5%)	(1%)	(3%)	(6%)	4,581	47%
Comercializadora de Productos Andaluces, S.A.	30%	0,14%	4,19	67%	88%	(1%)	(4%)	2%	1%	5,286	18%
Empresa Andaluza de Gestión de Instalaciones y Turismo Juvenil, S.A.	11%	80,37%	2,04	2507%	36%	(10%)	(5%)	0%	0%	3,162	60%
Empresa de Gestión Mediambiental, S.A.	416%	8,59%	1,09	5%	7%	3%	4%	5%	13%	2,663	51%
Empresa Pública de Emergencias Sanitarias	11%	94,86%	4,31	173%	91%	(3%)	(4%)	0%	0%	6,408	58%
Empresa Pública de Gestión de Programas Culturales	**	70,79%	0,92	62%	94%	0%	(1%)	1%	0%	4,207	31%
Empresa Pública de la Radio y Televisión de Andalucía	89%	26,56%	1,24	15%	37%	(15%)	(8%)	0%	0%	6,981	61%
Empresa Pública de Puertos de Andalucía	5%	92,51%	2,74	671%	31%	(56%)	(2%)	1%	28%	4,080	47%
Empresa Pública de Suelo de Andalucía	62%	26,35%	5,61	9%	41%	12%	5%	4%	2%	**	6%
Empresa Pública Hospital Costa del Sol	25%	80,29%	1,58	511%	95%	(4%)	(3%)	0%	0%	4,823	61%
Empresa Pública para el Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía, S.A.	227%	0,00%	1,41	9%	(2%)	2%	3%	3%	4%	4,417	31%
Escuela Andaluza de Salud Pública, S.A.	23%	73,90%	1,86	73%	20%	(4%)	(2%)	0,41%	0%	5,498	49%
Gestión de Infraestructuras de Andalucía, S.A.	380%	20,87%	7,11	0	100%	69,56%	4,11%	4,16%	(8,56%)	4,896	4%
Linares Fibras Industriales, S.A.	4%	11,68%	12,15	**	**	29%	12%	34%	48%	**	0%
Orquesta de Sevilla, S.A.	65%	16,74%	0,49	(1118%)	0%	(392%)	(482%)	(433%)	362%	5,880	377%
Parque Tecnológico de Andalucía, S.A.	38%	1,14%	5,57	0%	48%	(127%)	(4%)	(3%)	(6%)	5,932	36%
Promonevada, S.A.	249%	0,00%	3,89	0,52	(55,2%)	(104,01%)	(6,8%)	(25,1%)	(81,1%)	3,103	34%
Santana Motor, S.A.	940%	2,41%	1,79	10%	(0%)	(3%)	(6%)	2%	(4%)	4,195	13%
Sociedad Andaluza de Componentes Especiales, S.A.	902%	1,21%	0,51	1%	**	(3%)	(2%)	(2%)	(35%)	4,764	70%
Sociedad Andaluza para el Desarrollo de la Informática y Electrónica, S.A.	178%	1,76%	1,65	27%	2%	2%	2%	4%	7%	5,663	53%
Sociedad para el Desarrollo Energético de Andalucía, S.A.	439%	14,47%	1,25	4%	0%	6%	4%	332%	3%	3,886	47%
Sociedad para la Promoción y Reconversión Económica de Andalucía, S.A.	112%	28,00%	1,38	(16%)	30,7%	0,89%	0,06%	0,23%	(58,06%)	5,836	40%
Turismo Andaluz, S.A.	98%	47,14%	1,93	10%	99%	(0%)	(1%)	(0%)	(38%)	4,380	11%
Verificaciones Industriales de Andalucía, S.A.	36%	15,47%	1,07	64%	**	18%	15%	15%	19%	4,293	56%

## ANEXO 2

### Balance consolidado del grupo empresarial de la Junta de Andalucía

(en miles de ptas.)

	1996	%	NI	1996	%	NI	1997	%	NI
<b>INVERSION</b>	<b>290.733.268</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>315.416.873</b>	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>297.591.775</b>	<b>100</b>	<b>102</b>
INMOVILIZADO NETO	103.633.093	36	100	96.903.966	31	94	90.451.087	30	87
Material bruto	90.256.492	31	100	92.436.548	29	102	93.986.380	32	104
Inmaterial bruto	39.056.598	13	100	40.916.716	13	105	43.541.613	15	111
(Amortizaciones)	(43.043.209)	(15)	100	(47.382.043)	(15)	110	(51.893.405)	(17)	121
Participaciones puestas en equivalencia	110.858	0	100						
Fondo comercio consolidación	483.185	0	100	385.796	0	80	271.801	0	56
Otro inmovilizado financiero neto	16.769.169	6	100	10.546.949	3	63	4.544.698	2	27
CIRCULANTE	187.100.175	64	100	218.512.907	69	117	207.140.688	70	111
Existencias	83.849.940	29	100	93.563.758	30	112	94.228.449	32	112
Deudores comerciales	85.042.969	29	100	100.848.370	32	119	84.377.723	28	99
Tesorería	9.612.159	3	100	15.861.902	5	165	20.482.711	7	213
Otro activo circulante	8.595.107	3	100	8.238.877	3	96	8.051.805	3	94
<b>FUENTES FINANCIACION</b>	<b>290.733.268</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>315.416.873</b>	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>297.591.775</b>	<b>100</b>	<b>102</b>
FONDOS PROPIOS	13.743.992	5	100	21.152.679	7	154	14.709.570	5	107
Capital desembolsado	28.829.728	10	100	34.377.782	11	119	26.828.000	9	93
Reservas	2.393.909	1	100	(1.837.156)	(1)	(77)	(763.632)	(0)	(32)
Pérdidas y ganancias consolidadas	(17.114.836)	(6)	100	(10.642.910)	(3)	62	(5.769.744)	(2)	34
(Pérdidas y ganancias socios externos)	396.986	0	100	353.093	0	89	217.795	0	55
(Dividendo a cuenta entregado ejercicio)			100						
(Gastos amortizables)	(761.795)	(0)	100	(1.098.130)	(0)	144	(5.802.849)	(2)	762
SOCIOS EXTERNOS	4.222.821	1	100	2.880.160	1	68	3.878.435	1	92
DIFERENCIA NEGATIVA CONSOLIDACION	1.123.448	0	100	252.693	0	22	27.463	0	2
INGRESOS DISTRIBUIR VARIOS EJERCICIOS	77.827.768	27	100	118.031.389	37	152	103.860.893	35	133
PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	11.308.679	4	100	7.237.425	2	64	9.716.844	3	86
ACREEDORES LARGO PLAZO	87.950.263	30	100	77.406.375	25	88	77.062.132	26	88
ACREEDORES CORTO PLAZO	94.556.297	33	100	88.456.152	28	94	88.336.438	30	93
Deudas comerciales	47.961.674	16	100	43.518.701	14	91	39.560.315	13	82
Otras deudas a c/p	46.594.623	16	100	44.937.451	14	96	48.776.123	16	105

## ANEXO 2

### Balance consolidado del grupo empresarial de la Junta de Andalucía (cont.)

#### Descripción de conceptos

CONCEPTO	DESCRIPCION
Inmovilizado material bruto .....	• Bienes materiales
Inmovilizado inmaterial bruto .....	• Bienes y derechos inmateriales
(Amortizaciones) .....	• (Amortizaciones)
	• (Provisiones)
Participaciones puestas en equivalencia .....	• Participaciones puestas en equivalencia
Fondo de comercio de consolidación .....	• Por integración global o proporcional
	• Por puesta en equivalencia
Otro inmovilizado financiero neto .....	• Cartera de valores a largo plazo y otros créditos
	• Acciones de la sociedad dominante
Existencias .....	• Existencias
	• Ajustes por periodificación
Deudores comerciales .....	• Deudores
Tesorería .....	• Tesorería
Otro activo circulante .....	• Accionistas por desembolsos exigidos
	• Inversiones financieras temporales
	• Acciones sociedad dominante a corto plazo
Capital desembolsado .....	• Capital suscrito
	• (Accionistas por desembolsos no exigidos)
Reservas .....	• Prima de emisión
	• Reservas de revalorización
	• Otras reservas de la sociedad dominante
	• Reservas en sociedades consolidadas por integración global o proporcional
	• Reservas en sociedades puestas en equivalencia
	• Diferencias de conversión
Pérdidas y ganancias consolidadas .....	• Pérdidas y ganancias consolidadas
Pérdidas y ganancias atribuibles a socios externos .....	• Pérdidas y ganancias de socios externos
Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio .....	• Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio
Gastos amortizables .....	• Gastos de establecimiento
	• Gastos a distribuir en varios ejercicios
Socios externos .....	• Socios externos
Diferencia negativa de consolidación .....	• Diferencia negativa de consolidación
Ingresos distribuir en varios ejercicios .....	• Ingresos a distribuir en varios ejercicios
Provisiones para riesgos y gastos .....	• Provisiones para riesgos y gastos
Acreeedores a largo plazo .....	• Acreeedores a largo plazo
Deudas comerciales .....	• Acreeedores comerciales
	• Provisiones para operaciones de tráfico
	• Ajustes por periodificación
Otras deudas a corto plazo .....	• Emisión de obligaciones y otros valores negociables
	• Deudas con entidades de crédito
	• Deudas con sociedades puestas en equivalencia
	• Otras deudas no comerciales

### ANEXO 3

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada del grupo empresarial de la Junta de Andalucía

(en miles de ptas.)

	1996	%	NI	1996	%	NI	1997	%	NI
Importe neto de la cifra de negocios	80.382.493	58	100	92.694.351	68	115	109.088.584	70	136
+ Otros ingresos explotación	59.141.435	42	100	43.901.622	32	74	46.260.117	30	78
<b>= INGRESOS DE LA EXPLOTACION</b>	<b>139.523.928</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>136.596.173</b>	<b>100</b>	<b>98</b>	<b>155.348.701</b>	<b>100</b>	<b>111</b>
- Consumos de la explotación	(90.003.274)	(65)	100	(72.652.052)	(53)	81	(79.801.815)	(51)	89
- Otros gastos de la explotación	(16.959.233)	(12)	100	(18.605.015)	(14)	110	(23.704.186)	(15)	140
<b>= VALOR AÑADIDO EMPRESA</b>	<b>32.561.421</b>	<b>23</b>	<b>100</b>	<b>45.339.106</b>	<b>33</b>	<b>139</b>	<b>51.842.700</b>	<b>33</b>	<b>159</b>
- Gastos de personal	(34.350.753)	(25)	100	(37.657.190)	(28)	110	(42.546.212)	(27)	124
<b>= RDO. BRUTO EXPLOTACION</b>	<b>(1.789.332)</b>	<b>(1)</b>	<b>100</b>	<b>7.681.916</b>	<b>6</b>	<b>(429)</b>	<b>9.296.488</b>	<b>6</b>	<b>(520)</b>
- Dotación amortización inmovilizado	(6.462.586)	(5)	100	(8.672.856)	(6)	134	(7.079.470)	(5)	110
- Variación de las provisiones de tráfico	(1.518.962)	(1)	100	(1.477.767)	(1)	97	(1.871.813)	(1)	123
- Dotac.amortiz.fondo comercio consolidación	(120.796)	(0)	100	(127.898)	(0)	106	(131.374)	(0)	109
+ Reversión diferencia negat. Consolidación	3.258.790	2	100	1.134.086	1	35			
<b>= RESULTADO NETO EXPLOTACION</b>	<b>(6.632.886)</b>	<b>(5)</b>	<b>100</b>	<b>(1.462.519)</b>	<b>(1)</b>	<b>22</b>	<b>213.831</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>
+ Partic.rdos.soc.puestas en equivalencia	48.284	0	100						
+ Ingresos financieros	1.610.003	1	100	1.484.430	1	92	1.229.863	1	76
<b>= RESULTADO ANTES INT. E IMPUESTOS</b>	<b>(4.974.599)</b>	<b>(4)</b>	<b>100</b>	<b>21.911</b>	<b>0</b>	<b>(0)</b>	<b>1.443.694</b>	<b>1</b>	<b>(29)</b>
- Gastos financieros	(14.824.031)	(11)	100	(17.914.949)	(13)	121	(9.396.944)	(6)	63
<b>= RESULTADO ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>(19.798.630)</b>	<b>(14)</b>	<b>100</b>	<b>(17.893.038)</b>	<b>(13)</b>	<b>90</b>	<b>(7.953.250)</b>	<b>(5)</b>	<b>40</b>
+ Resultados extraordinarios	2.979.093	2	100	6.940.527	5	233	2.329.405	1	78
+ Rdos. Enaj. activos financieros grupo	(1)	(0)	100				(40.000)	(0)	4.000.000
<b>= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>(16.819.538)</b>	<b>(12)</b>	<b>100</b>	<b>(10.952.511)</b>	<b>(8)</b>	<b>65</b>	<b>(5.663.845)</b>	<b>(4)</b>	<b>34</b>
- Impuesto sobre sociedades	(222.871)	(0)	100	(154.820)	(0)	69	(210.369)	(0)	94
<b>= RESULTADO CONSOLIDADO</b>	<b>(17.042.409)</b>	<b>(12)</b>	<b>100</b>	<b>(11.107.331)</b>	<b>(8)</b>	<b>65</b>	<b>(5.874.214)</b>	<b>(4)</b>	<b>34</b>
- Resultado atribuido socios externos	(396.986)	(0)	100	(353.093)	(0)	89	(217.795)	(0)	55
<b>= RDO. ATRIBUIDO SOCIEDAD DOMINANTE</b>	<b>(17.439.395)</b>	<b>(12)</b>	<b>100</b>	<b>(11.460.424)</b>	<b>(8)</b>	<b>66</b>	<b>(6.092.009)</b>	<b>(4)</b>	<b>35</b>

## ANEXO 3

### Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada del grupo empresarial de la Junta de Andalucía (cont.)

#### Descripción de conceptos

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Importe neto de la cifra de negocios .....	• Importe neto de la cifra de negocios
Otros ingresos de explotación .....	• Aumento de existencias de productos terminados y en curso • (Reducción de existencias de productos terminados y en curso) • Trabajos efectuados por el grupo para el inmovilizado
Consumos de explotación .....	• Otros ingresos de explotación
Otros gastos de explotación .....	• Consumos y otros gastos externos
Gastos de personal .....	• Otros gastos de explotación • Sueldos y salarios • Cargas sociales
Dotación amortización inmovilizado .....	• Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado
Variación de las provisiones de tráfico .....	• Variación de provisiones de tráfico
Amortización del fondo de comercio de consolidación .....	• Amortización del fondo de comercio de consolidación
Reversión de diferencias negativas de consolidación .....	• Reversión de diferencias negativas de consolidación
Participación en resultados de sociedades puestas en equivalencia .....	• Participación en beneficios de sociedades puestas en equivalencia • (Participación en pérdidas de sociedades puestas en equivalencia)
Ingresos financieros .....	• Ingresos por participaciones en capital • Otros ingresos financieros • Beneficios en inversiones financieras • Diferencias positivas de cambio
Resultados de conversión .....	• Resultados positivos de conversión • (Resultados negativos de conversión)
Gastos financieros .....	• Gastos financieros • Pérdidas de inversiones financieras temporales • Variación las provisiones de inversiones financieras • Diferencias negativas de cambio
Resultados extraordinarios .....	• Beneficios procedentes del inmovilizado • (Pérdidas procedentes del inmovilizado) • (Variación de provisiones de inmovilizado material e inmaterial) • Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio
Resultados por enajenación de activos financieros del grupo .....	• Ingresos y beneficios extraordinarios • (Gastos y pérdidas extraordinarias) • Beneficios por enajenación de participaciones en sociedades consolidadas por integración global o proporcional • (Pérdidas por enajenación de participaciones en sociedades consolidadas por integración global o proporcional) • Beneficios por enajenación de participaciones puestas en equivalencia • (Pérdidas por enajenación de participaciones puestas en equivalencia) • Beneficios por operaciones con acciones de la sociedad dominante y con pasivos financieros del grupo • (Pérdidas por operaciones con acciones de la sociedad dominante y con pasivos financieros del grupo)
Impuesto sobre sociedades .....	• Impuesto sobre beneficios
Resultado atribuido a socios externos .....	• Beneficio atribuido a socios externos • (Pérdidas atribuidas a socios externos)

## ANEXO 4

### Indicadores económico-financieros

CONCEPTO	DESCRIPCION
RATIOS DE ESTRUCTURA FINANCIERA	I. Exigible (1) / No exigible (2) II. Exigible a largo plazo/Exigible a corto plazo
RATIOS DE EQUILIBRIO FINANCIERO	I. Tesorería/Exigible a corto plazo II. Activo circulante/Exigible a corto plazo III. Activo total/Exigible
RATIOS DE SOLVENCIA	I. Recursos generados (3) /Deudas no Comerciales (4)
RATIOS DE RENTABILIDAD	I. Rentabilidad económica explotación = Resultado neto de explotación/Activo total de explotación (5) II. Margen = Resultado neto de explotación/Ingresos de explotación III. Rotación = Ingresos explotación/Activo total de explotación IV. Rentabilidad económica total = (Resultado antes de intereses e impuestos + Resultados atípicos (6) / Activo total V. Coste del endeudamiento = Gastos financieros/Exigible VI. Rentabilidad financiera del grupo = Resultado consolidado/Total de fondos propios (7) VII. Rentabilidad financiera de la dominante = Resultado atribuible sociedad dominante (8) / Fondos propios VIII. Rentabilidad financiera de los socios externos = Resultado atribuible socios externos/Socios externos
RATIOS DE EFICIENCIA	I. Ingresos de explotación/Número de trabajadores II. Gasto personal/Número de trabajadores III. Valor añadido/Número de trabajadores
RATIOS DE DISTRIBUCION	I. Gastos personal/Valor añadido II. Gastos financieros/Valor añadido

(1) Exigible = Acreedores c/p + Acreedores l/p

(2) No exigible = Fondos propios + Socios externos + Diferencias negativas de consolidación + Ingresos a distribuir varios ejercicios + Provisiones para riesgos y gastos

(3) Recursos generados = Resultado consolidado + Dotación amortización inmovilizado + Variación provisiones de tráfico + Amortización fondo de comercio de consolidación – Reversión diferencias negativas de consolidación

(4) Deudas no comerciales = Acreedores l/p + Otras deudas a corto plazo

(5) Activo total de la explotación = Inversión - Otro inmovilizado - Participaciones puestas en equivalencia - Otro activo circulante

(6) Resultado atípicos = Resultados extraordinarios + Resultados por enajenación de activos financieros del grupo

(7) Total de fondos propios = Fondos propios + Socios externos

(8) Resultados atribuibles a la sociedad dominante = Resultado consolidado – Resultado atribuido a socios externos

El valor de los distintos ratios utilizados en el trabajo se obtiene tomando las cifras correspondientes a las cuentas anuales de los ejercicios de referencia. No se han tomado valores medios para evitar la distorsión que puede provocar la variación en el perímetro de consolidación que, si bien no es significativa en el número de empresas, si puede serlo en la composición y estructura del balance consolidado.





Julián González Pascual

**EL PAPEL DE LA CONTABILIDAD EN EL  
AMBITO JURIDICO; ESPECIAL REFERENCIA A  
LOS PROCESOS CONCURSALES**

---

Universidad de Zaragoza



## 1. INTRODUCCION

La contabilidad es una disciplina a la que en estos momentos nadie puede negarle el papel imprescindible que tiene como instrumento de elaboración de información útil para la toma de decisiones, incluso en el marco judicial, así como medio de prueba en este último ámbito, razón por la que los profesionales que se ocupan de su elaboración, verificación e interpretación deben ser conscientes del papel relevante de la labor que ellos realizan.

El presente trabajo se sitúa en este escenario y tratará de analizar en primer lugar el papel relevante que se le ha encomendado a la contabilidad en los escenarios más importantes de la esfera jurídica, con especial referencia, en una segunda parte, a las implicaciones que tiene en los procesos concursales de suspensión de pagos y quiebras.

Respecto a esta segunda parte, podemos destacar que son dos los grandes objetivos: por un lado trataremos de recalcar la importancia actual de la contabilidad en el marco de los procesos concursales de suspensión de pagos y quiebra, incidiendo en las necesidades de información establecidas en la vigente normativa, y las repercusiones que en el desarrollo de los procesos tiene la contabilidad con especial referencia a las implicaciones que tiene la no llevanza o llevanza inadecuada de la contabilidad.

En segundo lugar, trataremos fundamentalmente de razonar (como aportación propia) el papel que debería jugar la contabilidad dentro de un marco de regulación moderna de los procesos concursales. Esta labor implica acometer inicialmente un análisis descriptivo de los objetivos que debería perseguirse en los procesos concursales. Esta labor nos obliga a situarnos en el marco de reforma concursal que actualmente tanto se demanda por la obsoleta legislación vigente. Una vez delimitados esos objetivos nos plantearemos determinar el papel y la importancia de la información contable para alcanzar los mismos. Esta interrelación entre objetivos y contabilidad servirá para motivar y establecer los documentos de información contable que deben acompañar siempre los procesos concursales.

En este cometido, no podemos introducirnos en el análisis de los procesos concursales considerando dicha área como compartimento estanco dentro de la normativa legal, olvidando las posibles interrelaciones con otras áreas del derecho. La vinculación del Derecho civil que nos ayudará a determinar el valor probatorio de la contabilidad y los estrechos lazos que guarda el derecho penal con los procesos concursales, sobre todo después de haber sido aprobado el vigente Código Penal de 1995, así como el nuevo

marco de hechos punibles que el mismo introduce, donde los relativos a la contabilidad tienen unas referencias expresas, nos obligan a considerar estos aspectos en el trabajo. Circunscribirnos a un marco normativo más amplio que el meramente concursal nos dará una visión más completa de la relevancia de la contabilidad.

## **2. LA CONTABILIDAD COMO INSTRUMENTO DE INFORMACION**

Al hablar del papel de la contabilidad como instrumento de elaboración de información útil debemos diferenciar dos etapas claramente diferentes, cuyo punto de inflexión viene determinado por la aprobación y publicación de la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades.

Hasta la reforma mercantil fue el Plan General de Contabilidad (en adelante PGC) de 1973 la norma que proporcionó un impulso importante a la normalización contable, siquiera para sentar las bases de instrumentalización y orientación del proceso contable, complementando las insuficientes referencias a la contabilidad del Código de Comercio, así como la Ley de Sociedades Anónimas <sup>1</sup> y Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada <sup>2</sup>. Pero este PGC, junto con las adaptaciones sectoriales del mismo, no lograron desarrollar todo su potencial como instrumento informativo relevante a escala global, puesto que ni siquiera fue norma de carácter obligatoria.

Sin embargo con la ley 19/1989 se puso en marcha un mecanismo de reforma mercantil que ha venido a adaptar nuestra normativa a la comunitaria constituyendo, junto con las resoluciones del ICAC y las respuestas a consultas vinculantes de dicho Instituto un verdadero compendio de legislación mercantil donde la contabilidad se ha posicionado como eje central del sistema de información de las empresas.

Su desarrollo no se centra solamente en el detalle de las formalidades de los libros necesarios sino además en los principios de contabilidad y de presentación de la información contable, todo ello desde el punto de vista del principio rector de la imagen fiel.

## **3. LA CONTABILIDAD EN EL AMBITO JUDICIAL**

Al hablar del papel de la contabilidad en el ámbito judicial vamos a diferenciar varias áreas (mercantil, civil, fiscal y penal) para tratarlas por separado, señalando que cada área no deben considerarse como compartimento estanco sino que entre ellas existen unas relaciones que iremos poniendo de manifiesto a lo largo del trabajo.

---

<sup>1</sup> Ley de 17 de julio de 1951 sobre Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas.

<sup>2</sup> Ley de 17 de julio de 1953 sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Responsabilidad Limitada.

### 3.1. EN EL AMBITO DEL DERECHO MERCANTIL

El máximo referente a la contabilidad en el derecho mercantil lo encontramos en el Código de Comercio <sup>3</sup> (en adelante C. de C.). En él se enumeran los libros obligatorios para todo empresario y los requisitos formales para su llevanza.

El título III <sup>4</sup> de dicho Código referido a la contabilidad de los empresarios destina su sección 1.ª a los libros de los empresarios. En su artículo 25 se delimitan los libros que deben servir de soporte para llevar la contabilidad en el caso de cualquier empresario (sea social o individual). Dicho artículo establece que «Todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su Empresa que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración periódica de balances e inventarios. Llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, un libro de Inventario y Cuentas anuales y otro Diario» <sup>5</sup>.

Para completar este apartado, remitimos al siguiente punto 3.2 donde se vuelve a incidir en el papel de la contabilidad en la esfera mercantil por referencias cruzadas entre los ámbitos civil y mercantil.

### 3.2. EN EL AMBITO DEL DERECHO CIVIL

En esta parcela del derecho las únicas referencias que vamos a hacer al papel de la contabilidad serán para referirnos al *valor probatorio* del contenido de los mismos. Tal como señala Ilundain (1995:7) deberemos diferenciar entre valor probatorio de los libros oficiales que los comerciantes están obligados a llevar de acuerdo con el Código de Comercio, tal como hemos detallado en el punto anterior y valor probatorio de los libros en general, es decir libros y demás documentos.

En relación con los primeros, el artículo 327 de la LEC realiza una mención expresa a los libros de los comerciantes. Allí se indica que «cuando hayan de utilizarse como medio de prueba los libros de los comerciantes (interpretamos, de forma restrictiva, que se refiere a los libros obligatorios por el C. de C.) se estará a lo dispuesto en las leyes mercantiles. De manera motivada, y con carácter excepcional, el tribunal podrá reclamar que se presenten ante él los libros o su soporte informático, siempre que se especifiquen los asientos que deben ser examinados». Así pues, sobre fuerza probatoria, se nos remite a lo que señale la legislación mercantil vigente. Por otra parte, al recurrir a las leyes mercantiles (art. 31 del C. de C.) para tratar de precisar cual es la orientación sobre este particular, nos encontramos con la indicación de que el valor probatorio de los libros de los empresarios y demás documentos contables será apreciado por los Tribunales conforme a las reglas generales de derecho.

Podríamos deducir, de todas estas referencias cruzadas, que no aparece muy claramente delimitado el valor probatoria, cuestión necesaria para alcanzar la efectividad de dicho principio, lo cual siempre hace

---

<sup>3</sup> Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.

<sup>4</sup> Modificado por el artículo 2 de la ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea.

<sup>5</sup> Además de los libros señalados, los artículos 26 y 27 del C. de C. amplían los libros que resultan obligatorios para las sociedades; así el artículo 26 obliga a las sociedades mercantiles a llevar un libro de actas, deduciéndose del artículo 27.3 el imperativo para las sociedades anónimas y comanditarias por acciones de llevar un libro de acciones nominativas, y para las sociedades de responsabilidad limitada un libro de registro de socios.

poner en duda su plena vigencia. Sobre este particular Ilundain (1995: p. 5) llega a la conclusión, después de analizar la jurisprudencia y doctrina sobre la prueba de contabilidad en los procesos civiles, de que se hace una utilización moderada de este medio probatorio apreciando un valor escaso atribuido por los jueces. Este valor resulta previsiblemente escaso cuando es solicitada por la persona a quien pertenecen los libros, pudiendo tener mayor eficacia cuando la exhibición de los libros la solicita la parte contraria .

La redacción del artículo 327 contiene una imprecisión sobre el tema que se subsanará en las referencias que veremos a continuación al referirnos al valor probatorio de los libros en general y demás documentos de la empresa.

Lo que sí aparece recogido de forma precisa en los artículos 31 a 33 del C. de C. es la limitación y forma en que debe practicarse las pruebas (exhibición de libros), que se realizarán de acuerdo a las siguientes orientaciones:

1. La comunicación de los libros y demás documentos sólo podrán decretarse en unos casos concretos como: sucesión universal, suspensión de pagos, quiebras, liquidaciones de sociedades o entidades mercantiles, expedientes de regulación de empleo, y cuando los socios o representantes legales de los trabajadores tengan derecho a su examen directo.
2. La exhibición de libros podrá decretarse cuando la persona a quien pertenezcan tenga interés o responsabilidad en el asunto de litigio, limitándose la exhibición a los puntos relacionados con dicho asunto.
3. La exhibición deberá realizarse en el establecimiento del empresario, en su presencia o la de su representante, velando por la conservación y custodia de los libros.

En segundo lugar, y en relación con el valor probatorio de los libros en general (entre los que se incluyen los libros obligatorios por el C. de C.) y demás documentos, el artículo 299 de la Ley de Enjuiciamiento Civil <sup>6</sup> (en adelante LEC) enumera los *medios de prueba* entre los que se encuentran los «*documentos privados*» los cuales, salvo que (art. 326 de la LEC) su autenticidad sea impugnada por la parte a quien perjudiquen, harán prueba plena en el proceso (art. 319 de la LE):

- a) De los hechos, acto o estado de cosas que documenten,
- b) De la fecha en que se produce esa documentación y
- c) De la identidad de los fedatarios y demás personas que, en su caso, intervengan en ellos.

En defecto de disposición expresa, los hechos, actos o estados de cosas que consten en estos documentos se tendrán por ciertos, a los efectos de la sentencia que se dicte, salvo que otros medios de prueba desvirtúen la certeza de lo documentado.

### 3.3. EN EL AMBITO FISCAL

En este apartado nos vamos a centrar básicamente en dos cuestiones: **a)** por un lado las obligaciones contables y registrales desde la perspectiva fiscal y **b)** valor probatorio de los libros desde esta misma perspectiva.

---

<sup>6</sup> Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. (BOE n.º 7, de 8 de enero del 2000).

### 3.3.1. Obligaciones contables y registrales.

Debemos destacar la importancia que ha recobrado la contabilidad en al ámbito fiscal a partir de la aprobación del Real Decreto-Ley 5/1990<sup>7</sup>. En esta disposición se estableció que la base imponible del impuesto debería basarse en el resultado contable, establecido sobre las bases contenidas en el Código de Comercio. Esta postura quedó recogida posteriormente en el apartado 3 del artículo 10<sup>8</sup> de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre del Impuesto de Sociedades, referido al cálculo de la base imponible del Impuesto de Sociedades (en adelante IS), tomando como base el resultado contable, la cual se ajustará posteriormente por las normas contenidas en las disposiciones fiscales. Esta misma orientación es asumida para el cálculo de la base imponible de los rendimientos de actividades económicas de las personas físicas

Desde la vertiente fiscal, se han establecido unos libros obligatorios que constituyen los documentos mínimos que recogerán la información necesaria para determinar los elementos fiscales que ayuden a cuantificar la capacidad contributiva de cada sujeto pasivo. En algunos casos estas obligaciones fiscales de carácter formal no alcanzan el mismo nivel de exigencia que el establecido en el C. de C. No obstante, la llevanza de los libros de acuerdo con el C. de C. exime de la obligación de llevar los libros que particularmente se señalen en la normativa fiscal.

Sobre este particular, y teniendo en cuenta la diversidad de impuestos existentes, encontraremos una relación de libros de contabilidad obligatorios en el Reglamento<sup>9</sup> del Impuesto del Valor Añadido (en adelante RIVA), en la Ley<sup>10</sup> del Impuesto de Sociedades (en adelante LIS) y en el Reglamento<sup>11</sup> del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante RIRPF).

#### • Impuesto del Valor Añadido

Las obligaciones registrales de los sujetos pasivos del Impuesto del Valor Añadido aparecen delimitadas en el RIVA referidas a: obligaciones generales (art. 62), régimen simplificado (art. 40), régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca (art. 47), régimen especial de los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección (art. 51), régimen especial de agencias de viajes (art. 53), régimen especial del comercio minorista (art. 55) y régimen especial de determinación proporcional de las bases imponibles (art. 58). Pasaremos a analizar la restante regulación.

De una forma más detallada destacamos las referencias a los libros que son obligatorios por la legislación fiscal del Impuesto de Sociedades y de la Renta de las Personas Físicas.

---

<sup>7</sup> Real Decreto Ley 5/1990 de 20 de diciembre del Impuesto sobre la Renta y extraordinario sobre el Patrimonio de la Personas Físicas y sobre Sociedades. (BOE n.º 305 del 21 de diciembre de 1990).

<sup>8</sup> Artículo 10. Concepto y determinación de la base imponible.

1.

2.

3. En el régimen de estimación directa la base imponible se calculará corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en la presente ley, el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas.

<sup>9</sup> Real Decreto 1624/1992 de 29 de diciembre, reguladora del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE 31 de diciembre).

<sup>10</sup> Ley 43/1995 de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades.

<sup>11</sup> Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (BOE n.º 34 de 9 de febrero).

A) Impuesto de Sociedades. los sujetos pasivos del I.S. deberán llevar su contabilidad <sup>12</sup> (art. 139.1 de la LIS) de acuerdo al Código de Comercio o con lo establecido por las normas por las que se rigen. Los libros que resultan obligatorios (incluidos los programas de contabilidad y los archivos y soportes magnéticos) podrán ser comprobados por la Administración tributaria (art. 139.2 de la LIS).

B) Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (en adelante IRPF).

Diferenciaremos entre actividades empresariales y profesionales.

*B.1) Actividades Empresariales.*

Para los contribuyentes del IRPF que desarrollen actividades empresariales, el RIRPF establecen diferencias según realicen actividades mercantiles o no.

*B.1.1) Actividad mercantil:*

Si realizan actividad mercantil cuyos rendimientos se determinan en la modalidad normal del régimen de estimación directa, deberán llevar (art. 65.2) la contabilidad ajustada a lo dispuesto en el C. de C.

Si realizan actividad mercantil cuyos rendimientos se determinan en la modalidad simplificada del régimen de estimación directa deberán llevar (art. 65.4):

- Libro registro de ventas e ingresos.
- Libro registro de compras y gastos.
- Libro registro de bienes de inversión.

Si realizan actividad mercantil cuyos rendimientos se determinan en la modalidad de estimación objetiva deberán llevar (art. 65.6 y 7):

- Libro registro de ventas o ingresos.
- Libro registro de Inversiones si se reducen amortizaciones.

*B.1.2) Actividad no mercantil*

Deberán llevar (art. 65.3):

- Libro registro de ventas e ingresos.
- Libro registro de compras y gastos.
- Libro registro de bienes de inversión.

---

<sup>12</sup> Obligación que incumbe a los establecimientos permanentes de la misma forma (art. 54 de la LIS) que los sujetos pasivos por obligación personal, y de una forma parcial (puesto que la obligación solo afecta a los registros de ingresos y gastos) a las entidades no residentes en territorio español que obtengan rentas en el mismo sin mediación de establecimiento permanente (art. 61 de la LIS).

## B.2) Actividades Profesionales.

Para los contribuyentes del IRPF que ejerzan actividades profesionales cuyo rendimiento se calcule en régimen de estimación directa (normal o simplificada) deberán llevar (art. 65.5):

- Libro registro de ingresos
- Libro registro de gastos.
- Libro registro de bienes de inversión.
- Libro registro de provisiones de fondos y suplidos.

Si los rendimientos se calculan en régimen de estimación objetiva deberán llevar (art. 65.6 y 7):

- Libro registro de ventas o ingresos.
- Libro registro de Inversiones si se reducen amortizaciones.

Reiteramos que, no obstante lo anterior, la llevanza de los libros de acuerdo con el C. de C. exime (art. 65.10) de la obligación de llevar los libros señalados en cada uno de los subapartados anteriores.

### 3.3.2. Valor probatorio de los libros

Para ponderar el valor probatorio de los libros en el ámbito fiscal debemos tomar como marco de referencia la Ley General Tributaria <sup>13</sup> (en adelante LGT) teniendo en los artículos 110 y 115 el principal referente sobre este aspecto. Respecto a la comprobación e investigación señala el primer artículo mencionado que éstas se realizarán mediante el examen de documentos, libros, ficheros, facturas, justificantes y asientos de contabilidad principal o auxiliar del sujeto pasivo.

Al tratar sobre los medios y valoración de prueba la LGT. hace una remisión a la normativa básica de derecho civil al apuntar en su artículo 115 que sobre este particular serán de aplicación las normas contenidas en el Código Civil (en adelante C.c.) y LEC.

La información contable que esté en poder de la Administración Tributaria puede ser utilizada por otros ramos de la Administración General del Estado como queda reconocido en el artículo 113 de la LGT donde se indica que a pesar del carácter reservado que tiene esta información, podrá cederse a terceros cuando la cesión tenga por objeto:

- a) La investigación o persecución de delitos públicos por los Organos jurisdiccionales o el Ministerio Público.
- b) La colaboración con otras Administraciones tributarias a efectos del cumplimiento de obligaciones fiscales en el ámbito de sus competencias.
- c) La colaboración con la Tesorería General de la Seguridad Social para el correcto desarrollo de los fines recaudatorios encomendados a la misma.

<sup>13</sup> Ley 230/1963, de 28 de diciembre, General Tributaria (BOE n.º 313, de 31 de diciembre).



- d) La colaboración con cualesquiera otras administraciones públicas para la lucha contra el fraude en la obtención o percepción de ayudas o subvenciones a cargo de fondos públicos o de la unión Europea.
- e) La colaboración con las comisiones parlamentarias de investigación en el marco legalmente establecido.

El contenido del artículo 113 no amplía el medio de prueba sino la posibilidad de que dicha información pueda ser utilizada en otras áreas judiciales.

Desde el punto de vista fiscal, son dos las vertientes que se abren al tratar el medio de prueba: por un lado el valor probatorio de los libros (que prueban de lo que en ellos hay inscrito), por otro lado la figura que correspondería a la otra vertiente, la *presunción* (de rentas) de lo que en ellos no hay inscrito o figura por menor valor que el de adquisición, o por el registro de deudas inexistentes. Este aspecto relativo a la presunción está regulado expresamente en el artículo 140 de la LIS.

### 3.4. EN EL AMBITO PENAL

El vigente Código Penal <sup>14</sup> (en adelante CP), en el título XIII denominado delitos contra el patrimonio y contra el orden socioeconómico, destina el capítulo VII al tratamiento de las insolvencias punibles.

Para analizar las implicaciones de la contabilidad en el ámbito penal debemos diferenciar entre quienes teniendo obligación de llevar la contabilidad no la llevan adecuadamente, de aquellos otros que ni siquiera llevan contabilidad. Así pues, vamos a distinguir dos escenarios diferentes:

- Primer escenario; empresarios que llevan contabilidad. Podemos señalar que la contabilidad presenta dos vertientes relevantes a efectos penales:
  - a) Sirve de testigo fiel de las transacciones realizadas por la sociedad y recogidas por el proceso contable. Este atributo servirá para poder identificar y penalizar aquellos hechos realizados al margen de la ley.
  - b) Sirve de base para imputar faltas por los hechos realizados por la empresa que han sido reflejados inadecuadamente en el sistema contable ocultando su realidad e identidad.

Este reflejo inadecuado de las transacciones en contabilidad presenta una doble vía (directa e indirecta) de penalización.

- I. **Directamente;** el CP en su artículo 261 establece que: «El que en el procedimiento de quiebra, concurso o expediente de suspensión de pagos presentare, a sabiendas, datos falsos relativos al estado contable, con el fin de lograr indebidamente la declaración de aquéllos, será castigado con la pena de prisión de uno a dos años y multa de seis a doce meses».

---

<sup>14</sup> Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, por la que se aprueba el Código Penal (BOE n.º 281, de 24 de noviembre).

**II. Indirectamente;** como luego constataremos de una forma más amplia, en las suspensiones de pagos (caso de insolvencia definitiva) y en las quiebras el reflejo contable inadecuado de ciertas operaciones (las recogidas en el art. 890 <sup>15</sup> del C. de C.) realizadas por la empresa dará origen a la calificación de la insolvencia o quiebra como fraudulenta a efectos de determinar el grado de responsabilidad en las mismas, y con los efectos penales derivados de ello. Esta calificación concursal llevará aparejada <sup>16</sup>, según el CP una sanción y una multa. El artículo 260 de dicho código es claro sobre este particular al señalar: «1. El que fuere declarado en quiebra, concurso o suspensión de pagos será castigado con las penas de prisión de dos a seis años y multa de ocho a veinticuatro meses, cuando la situación de crisis económica o la insolvencia sea causada o agravada dolosamente por el deudor o persona que actúe en su nombre».

En relación con los procesos concursales debemos constatar la no incriminación en nuestro C.P. de las insolvencias **culpables** (calificadas así por aplicación de los arts. 888 y 889 del C. de C. a los casos contemplados en dichos artículos) en las suspensiones de pagos (caso de insolvencias definitivas) o quiebras, al no quedar recogidas entre los hechos sancionables.

Puesto que el eje conductor de este trabajo son los libros de contabilidad, resulta procedente matizar qué conductas en el ejercicio contable no resultan punibles a estos efectos. En este sentido, no serán punibles (salvo lo contemplado en el art. 261 del CP u otras circunstancias recogidas en los arts. 890 y 891 del C. de C. por las que las suspensiones de pagos o quiebras sean calificadas de fraudulentas) la no llevanza de los libros de contabilidad en la forma y con todos los requisitos esenciales e indispensables que se prescriben en el título III del libro primero del C. de C., y los que, aun llevándolos con todas estas circunstancias, hayan incurrido dentro de ellos en falta que hubiere causado perjuicio a terceros.

La motivación de esta no incriminación proviene de que los hechos descritos solo imputan el grado de culpable a la insolvencia, en aplicación del artículo 889 del C. de C

- Segundo escenario; referido a los empresarios que no llevan contabilidad. La penalización en estos casos será solamente indirecta. La circunstancia de no llevar los libros de contabilidad se considera un agravante en las suspensiones de pagos (solo en el caso de insolvencia definitiva) y en las quiebras, que motivará que estos procesos sean calificados de frau-

---

<sup>15</sup> Nos referimos según constata el art. 890 del C. de C. a:

- La inclusión en el balance, memorias, libros y otros documentos relativos a su giro o negociaciones, bienes, créditos, deudas, pérdidas o gastos supuestos.
- La inclusión en los libros con daño de terceros, partidas no sentadas en lugar y tiempo oportunos.
- Rasgar, borrar o alterar de otro modo cualquiera el contenido de los libros, en perjuicio de terceros.
- No reflejar la salida o existencia de activo de su último inventario, y del dinero, valores, muebles y efectos de cualquiera especie que sean, que constare o se justificare haber entrado posteriormente en poder del quebrado.
- Ocultar en el balance alguna cantidad de dinero, créditos, géneros u otra especie de bienes o derechos.
- Simular enajenaciones de cualquiera clase que éstas fueren.
- Reconocer deudas supuestas.

<sup>16</sup> Esta penalización exigirá la declaración previa de quiebra, concurso o suspensión de pagos (así lo contempla el art. 260 CP). El C. de C. en el artículo 896 resulta claro también sobre este particular, al señalar: *»En ningún caso, ni a instancia de parte ni de oficio, se procederá, por los delitos de quiebra culpable o fraudulenta, sin que antes el Juez o Tribunal haya hecho la declaración de quiebra y la de haber méritos para proceder criminalmente«*

dulentos, según establece el artículo 890 del C. de C. con los mismos efectos indirectos señalados en el primer escenario ya comentado.

Finalmente debemos hacer referencia a unas situaciones que podríamos encuadrar simultáneamente en los dos escenarios anteriormente descritos. Nos referimos a los casos de quiebra o suspensión de pagos (insolvencia definitiva) en los que no pueda deducirse de los libros la verdadera situación del comerciante. Entendemos que esta situación se dará tanto cuando se hayan contabilizado inadecuadamente los hechos (escenario primero) como cuando no hayan sido recogidos contablemente (escenario segundo).

En este caso, serán calificadas de fraudulentas (con el consiguiente efecto penal descrito anteriormente para esta graduación de responsabilidad) cuando no pueda deducirse de los libros la verdadera situación del comerciante (art. 891 del C. de C.).

A efectos de fijar la extensión y alcance de la responsabilidad en general en una sociedad debemos destacar la imputación de responsabilidad que nuestro vigente CP. efectúa a los representantes de las sociedades y personas físicas. Su artículo 31 es claro en este sentido al señalar: «El que actúe como administrador de hecho o de derecho de una persona jurídica, o en nombre o representación legal o voluntaria de otro, responderá personalmente, aunque no concurran en él las condiciones, cualidades o relaciones que la correspondiente figura de delito o falta requiera para poder ser sujeto activo del mismo, si tales circunstancias se dan en la entidad o persona en cuyo nombre o representación obrara».

## 4. LA CONTABILIDAD EN LOS PROCESOS CONCURSALES

Hemos hecho referencia en los apartados anteriores al papel de la contabilidad en diferentes ramas del derecho, destacando los efectos penales en los procesos de Suspensión de Pagos y Quiebra. En este apartado vamos a fijarnos sustancialmente en el papel que juega la contabilidad en los procesos concursales, como instrumento de información utilizada en la toma de decisiones procesales. Para no reincidir en los comentarios del apartado anterior obviaremos, lógicamente, las referencias a las implicaciones penales vinculadas a estos procesos en relación con la contabilidad

### 4.1. SUSPENSIONES DE PAGOS

La información contable, materializada en los libros de contabilidad obligatorios, juega un papel sustancial en los procesos concursales como elemento de prueba y control, constituyendo un requisito material en la solicitud del deudor según establece el artículo 3<sup>17</sup> de la Ley de Suspensión de Pagos (en adelante LSP)<sup>18</sup>. Tal es así que sin este requisito el juez no tendrá por solicitada la declaración del estado de suspensión de pagos (art. 4 de la LSP).

El objetivo de este requisito es doble:

---

<sup>17</sup> Artículo 3. «Con la petición y documentos a que se hace referencia en el artículo anterior, serán también presentados al Juzgado por el solicitante los libros de contabilidad, tanto los que deba llevar con sujeción al Código de Comercio o de Leyes especiales como los que voluntariamente haya creído conveniente autenticar por exigirlo el sistema de contabilidad que hubiese adoptado. ...».

<sup>18</sup> Ley de 26 de julio de 1922, de Suspensión de Pagos.

- a) Por un lado se trata de permitir en todo momento cotejar las anotaciones contables anteriores a la solicitud (tanto las que figuran impresas en el momento de la solicitud como las correcciones o inserciones en hojas anteriores que pudiesen hacerse posteriormente a la solicitud) y, por otro lado,
- b) Identificar en cualquier caso las operaciones intervenidas que se produzcan desde el momento de la solicitud del proceso concursal realizada por el deudor.

#### **4.1.1. Constatación de hechos anteriores a la solicitud**

Para identificar las operaciones realizadas por el deudor antes de la solicitud, así como para evitar, y en cualquier caso identificar fácilmente las correcciones o anotaciones que, con ánimo fraudulento o de forma negligente, puedan hacerse con posterioridad sobre las hojas anteriores a la solicitud, la ley establece, con acierto, que el secretario del juzgado inscribirá una diligencia oficial de solicitud al final de cada uno de los libros obligatorios, en la que se hará constar cualquier anomalía que observe en los libros presentados (enmiendas, raspaduras y espacios u hojas sin llenar).

Las transcripciones contables anteriores a la solicitud darán fe de los hechos pasados que, según la actual legislación (LSP), pueden tener una trascendencia, tanto en el desarrollo del propio proceso de suspensión de pagos como en las piezas separadas (pieza de calificación [(arts. 8 y 20 de la LSP) y pieza de retroacción (art. 21 de la LSP)] que se abrirán en las suspensiones calificadas como insolvencias definitivas. Analicémoslas por separado.

##### **4.1.1.1. En el desarrollo del proceso principal**

La contabilidad de la empresa suspensa es fundamental e imprescindible por ser necesaria directa o indirectamente en los siguientes momentos del proceso principal:

- a) Solicitud. Es requisito formal necesario para que el juez tenga por solicitada la declaración del estado de suspensión de pagos (art. 4).
- b) Comprobación (art. 8) del balance (exactitud del activo y pasivo del balance), que deberán efectuar los interventores para redactar el dictamen; en este cometido cotejarán el balance con el contenido de los libros de contabilidad.
- c) Elaboración del balance en el caso de que con la solicitud no se presente el requisito del balance detallado de su activo y pasivo. En este caso el deudor, con la inspección de los interventores, deberá formar el balance definitivo en un plazo máximo de 30 días. El soporte de este balance deberá estar en los libros de contabilidad del suspenso.
- d) Examen del estado de la contabilidad por los interventores como parte de las funciones que éstos deben desempeñar (art. 8).
- e) Comprobación por los interventores de la certeza o inexactitud de las causas que, según la memoria presentada, hayan originado la suspensión (art. 8).
- f) Cotejar la efectividad del plan de viabilidad.
- g) Cotejar la efectividad de la propuesta de pago del deudor.
- h) Cotejar la virtualidad del contenido de la propuesta de convenio.

- i) Servir de soporte a los interventores para formar la lista definitiva de acreedores que deberá entregar éstos al juez ocho días antes de la Junta (art. 12).
- j) Servir de soporte a la impugnación de los créditos incluidos por el deudor en su relación. Esta impugnación que deberá hacerse antes de los quince días de la junta no podrá ampararse en prueba pericial ni testifical. En la impugnación se admitirá el señalamiento de los asientos de los libros del suspenso como justificación de su reclamación (art. 11).

A pesar de que la presentación de los libros de contabilidad es un requisito material necesario para la solicitud de la suspensión de pagos cabe mencionar que la LSP no hace indicación de que los mismos deban ser expuesto para el examen o comprobación de los acreedores antes de la junta, a diferencia de lo que ocurre con el informe de los interventores, la memoria, el balance, la relación de créditos que tienen derecho de abstención y la propuesta de convenio que realiza el deudor (art. 10). A pesar de lo cual, no vemos impedimento alguno en validar este importante medio de prueba en la fase de impugnación de créditos, puesto que la ley señala que los interventores estarán obligados a facilitar a los acreedores cuantos datos se pidan con relación a los libros del suspenso.

- k) Servir de base para comprobar alguna de las causas por las que puede fundarse oposición a la aprobación del convenio (art. 16) como son la exageración fraudulenta de créditos para procurar la mayoría de cantidad, o la inexactitud fraudulenta en el balance general.

#### 4.1.1.2. En el desarrollo de las piezas separadas de calificación o retroacción

Según el artículo 8 de la LSP en las suspensiones calificadas como de insolvencia definitiva, cuando haya transcurrido el plazo de 15 días sin que el deudor realice la consignación o afianzamiento de la diferencia entre el total de las deudas y el activo, el juez procederá inmediatamente a la formación de la pieza de calificación para la determinación de la responsabilidad en la que pueda haber incurrido el suspenso, por aplicación de los artículos 886 a 894 del C. de C.

Por otro lado, también en los casos de insolvencia definitiva, y en pieza separada del proceso de suspensión de pagos, se abrirá (art. 21 de la LSP) otro proceso para aplicar la retroacción que afectará a todos los bienes y hechos descritos en los artículos 878 (para el caso de retroacción general) y en los artículos 880 a 882 (para el caso de retroacción parcial) del C. de C.

En ambos procedimientos separados del principal el reflejo contable de los hechos pasados jugará un papel decisivo en la determinación de la transacción, naturaleza, valoración, fecha y afectación patrimonial; razón por la que será imprescindible utilizar los libros de contabilidad como elementos de prueba irrefutable.

Como estas dos piezas separadas, y las circunstancias de su desarrollo son similares a las establecidas en los mencionados artículos del C. de C. para las quiebras (asunto éste que trataremos en un apartado posterior al referirnos a las quiebras), remitimos al lector al apartado posterior para evitar duplicidad de contenido.

Debemos señalar además que la contabilidad debe servir a los acreedores para motivar suficientemente sus créditos (y al juez para decidir sobre los mismos) en el caso de ejercer el derecho para el juicio ordinario de reclamación a que se refiere el artículo 12 de la LSP en caso de que el juez no haya tenido en cuenta la reclamación de créditos en trámite procesal ordinario, en el caso también de cualquier otro juicio derivado del procedimiento principal, o en el caso de la solicitud del procedimiento de medidas pre-

cautorias sobre los bienes del suspenso que pudiesen estar afectos a responsabilidades por determinar (art. 20 de la LSP).

#### 4.1.2. Control de operaciones intervenidas

Para que sea efectivo el control de las operaciones que realice el deudor posteriores a la solicitud, se hace necesario que en ese mismo momento se inscriba al final de la última anotación, en cada uno de los libros obligatorios, diligencia oficial de solicitud del proceso concursal, de tal forma que todas las anotaciones posteriores a esta diligencia se corresponderán con operaciones del concurso.

Tengamos presente que el suspenso normalmente conservará la administración de sus bienes, aunque con las limitaciones que fije o pueda acordar el juez. Estas limitaciones pueden suponer diferente grado de intervencionismo en la gestión de la empresa, pudiendo llegar incluso hasta la suspensión y sustitución del comerciante, gerente o consejo de administración (art. 6 de la LSP). Las limitaciones no se establecerán para que permanezcan de forma rígida mientras dura el proceso; por el contrario, pueden verse alteradas por el juez después de que éste hubiese efectuado la calificación de la suspensión como de insolvencia definitiva (art. 8 de la LSP). En cualquier caso todas las operaciones que realice el deudor quedarán intervenidas por los denominados interventores (art. 4 de la LSP), recogiendo nuestro vigente CP las sanciones que corresponderán a quienes se salten este principio <sup>19</sup>.

La intervención de las operaciones del deudor consistirán en (art. 6):

1. Verificar, con el concurso de los interventores, todo cobro que hubiere que hacer, cualquiera que fuese su cuantía y procedencia, así como cualquiera operación de aceptación, endoso o protesto de efectos comerciales.
2. Necesitará asimismo el acuerdo de los interventores para toda obligación que pretenda contraer y para celebrar todo contrato o verificar todo pago.
3. Continuará, también con acuerdo de los interventores, las operaciones ordinarias de su tráfico, pudiendo proceder a la venta de los bienes, géneros o mercaderías que sean necesarios enajenar por mutua conveniencia de los interesados o por resultar la conservación imposible, perjudicial o costosa.

La intervención de las operaciones del deudor, que ordena el juez en la providencia de la solicitud que dictará necesariamente el mismo día de la solicitud o el siguiente, si no fuera posible el mismo día, abre un proceso de control cuya responsabilidad recaerá sobre los interventores. Este planteamiento debe ir acompañado de la necesaria identificación de los hechos y actuaciones objeto de control. En este sentido el papel prioritario de la contabilidad se centrará en torno al control de operaciones posteriores a la solicitud así como de aquellas otras a que dé lugar el cumplimiento del convenio.

El papel de la contabilidad y de los libros sobre los que se sustenta ésta, es fundamental como medio de prueba de aquellas transacciones intervenidas por expreso mandato de la ley.

---

<sup>19</sup> Artículo 259 del CP:

*«será castigado con las penas de prisión de uno a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses, el deudor que una vez admitida a trámite la solicitud de quiebra, concurso o suspensión de pagos, sin estar autorizado para ello ni judicialmente ni por los órganos concursales, y fuera de los casos permitidos por la ley, realice cualquier acto de disposición patrimonial o generador de obligaciones, destinado a pagar a uno o varios acreedores, preferentes o no, con posposición del resto».*

## 4.2. QUIEBRAS

Los libros de contabilidad también forma parte consustancial del proceso de quiebra. Así, se señala expresamente que en el momento de la solicitud deberán entregarse al juez, quedando en su poder, los libros de contabilidad, en donde se inscribirá diligencia de haber iniciado el proceso de quiebra. Los efectos de este señalamiento son los mismos apuntados para el caso de la inscripción en las suspensiones de pagos, es decir, poder apreciar los hechos anteriores al momento de la solicitud, y controlar las actuaciones posteriores en los términos previstos en los artículos 1073 a 1078 del C. de C. de 1829<sup>20</sup>. El comisario con asistencia del Depositario podrá examinar los libros (art. 1.048 de dicho Código).

El papel de la contabilidad en las quiebras lo vamos a analizar desde tres ópticas distintas:

### I. Análisis genérico

La contabilidad es necesaria como fuente de información para:

- a) Cotejar el balance general de sus negocios (requisito formal de solicitud art. 1.018 C. de C. de 1829).
- b) Servir de soporte para que el quebrado confeccione el balance general al día de la solicitud, tanto si la petición de quiebra la formuló el quebrado sin presentar el balance en su momento, como si la petición fue de los acreedores, disponiendo para ello de un plazo máximo de 10 días (art. 1.060 del C. de C. 1829).
- c) Servir de soporte para que un comerciante tercero, señalado por el juez, elabore el balance al día de la solicitud, caso de que no lo hiciera el quebrado (art. 1.061).
- d) Para comprobar la veracidad de la memoria explicativa de las causas directas e inmediatas de la quiebra (requisito formal de solicitud art. 1.018 del C. de C. de 1829).
- e) Servir de soporte para elaborar el estado de acreedores, cuando el quebrado no haya presentado el preceptivo balance (art. 1.063 del C. de C. de 1829).
- f) Servir de soporte para resolver reclamaciones y veracidad de créditos con acreedores (art. 1.064 y 1.073.4.º del C. de C. 1829).
- g) Servir de base para el reconocimiento de los créditos contra la quiebra en los términos señalados en los arts. 1.100 a 1.112 del C. de C. 1829).
- h) Servir de base para las comprobaciones que soliciten los acreedores en la primera junta de acreedores (art. 1.067 del C. de C. 1829).
- i) Para que el presunto quebrado pueda demostrar su solvencia y motivar su oposición (en los términos establecidos en los arts. 1.025 a 1.034 del C. de C. de 1829) en caso de que la petición de quiebra haya sido realizada por los acreedores.
- j) Servir de soporte para rectificar el balance del quebrado por parte de los síndicos (art. 1.073 del C. de C. 1829).

---

<sup>20</sup> Nos estamos refiriendo al libro IV del Código de Comercio decretado, sancionado y promulgado el 30 de mayo de 1829, por el que se regula el estado de las quiebras.

- k) Servir de soporte para determinar los costes y gastos posteriores para determinar el precio de venta de los efectos mercantiles de la quiebra (art. 1.086 del C. de C. de 1829).
- l) Servir de soporte para dilucidar sobre los bienes de la masa que no son propiedad del quebrado (arts. 1.113 y 1.114 del C. de C. de 1829).
- m) Servir de base para comprobar la exageración fraudulenta de créditos para constituir el interés que deben tener en la quiebra los que acuerden la resolución, como causa por la que puede fundarse oposición a la aprobación del convenio (art. 1.157 del C. de C. de 1829).
- n) Servir de base para comprobar los posibles abusos del quebrado repuesto (art. 1.166 del C. de C. de 1829) en el manejo de sus fondos después de aprobar convenio con los acreedores y, en su caso, acordar las providencias oportunas para mantener el orden en la administración de los negocios.
- o) Servir de base para decidir si procede la rehabilitación del quebrado (art. 1.173) con arreglo a las disposiciones de los artículos 1.171 y 1.172 del C. de C. de 1829.

## II. Retroacción

La contabilidad servirá de soporte para conocer todas las operaciones realizadas por el quebrado antes de la solicitud, siendo necesario su análisis para determinar:

- a) Aquellas operaciones que deben anularse y retroceder su efecto en favor de la masa.
- b) Identificar operaciones o contratos que deben declararse fraudulentos e ineficaces respecto a los acreedores del quebrado, por aplicación de los artículos 878 a 882 del C. de C. de 1885, y del 1.036 al 1.042 del C. de C. de 1829.

## III. Calificación de la quiebra y determinación de responsabilidad

La contabilidad juega un papel primordial en el proceso de calificación y consecuente fijación de responsabilidades en las quiebras. Podemos abrir tres apartados diferentes para analizar esta relevancia:

1. Efectos probatorios de la contabilidad.
2. Efectos derivados por no llevar contabilidad.
3. Efectos derivados de ciertas anomalías apreciadas en la elaboración de la contabilidad.

**1. Efectos probatorios.** La importancia de la contabilidad en los procesos de calificación y determinación de responsabilidades es consecuencia de la trascendencia que tiene la información de hechos pasados que la contabilidad nos proporciona; hechos que sirven para establecer la calificación de las quiebras. Así pues, la contabilidad servirá de prueba:

- a) Para determinar si la quiebra ha sido motivada por operaciones fortuitas como consecuencia de haber sobrevenido por infortunios casuales (art. 887 del C. de C. de 1885) y así calificar la quiebra de fortuita.
- b) Para determinar si los gastos domésticos y personales del quebrado hubiesen sido excesivos respecto a su haber líquido, (art. 888.1.º del C. de C. de 1885) y así calificar la quiebra de culpable.

- c) Para determinar si las pérdidas han sobrevenido a consecuencia de compras y ventas que tuvieren por objeto dilatar la quiebra. (art. 888.3.º del C. de C. de 1885) y así calificar la quiebra de culpable.
- d) Para determinar si durante los seis meses anteriores a la quiebra el quebrado hubiese vendido efectos fiados con pérdida (art. 888.4.º del C. de C. de 1885) y así calificar la quiebra de culpable.
- e) Para comprobar si las deudas han superado el doble del haber líquido en algún momento del último año (art. 888.5.º del C. de C. de 1885) y así calificar la quiebra de culpable.
- f) Para comprobar (art. 890 del C. de C. de 1885) si el deudor ha consumido y aplicado para sus negocios fondos que le estuvieren encomendados en depósito (apart. 7.º), negociar sin autorización letras de cuenta ajena (apart. 8.º), hubiere ocultado operaciones al propietario (apart. 9.º), simulase enajenaciones (apart. 10), o anticipase pagos en perjuicio de acreedores (apart. 13). En todos estos casos la calificación sería de fraudulenta.

## 2. Efectos derivados de no llevar contabilidad de acuerdo al C. de C..

- a) La quiebra de quienes no llevan libros será calificada como fraudulenta (art. 890.3.º del C. de C. de 1885).

## 3. Efectos derivados de ciertas anomalías apreciadas en la elaboración de la contabilidad.

- a) Anomalías generales: la quiebra de los que no llevan los libros en la forma prescrita en el C. de C. será calificada como culpable (Art. 889.1.º del C. de C. de 1885).

Por otro lado, si no se puede deducir la verdadera situación del quebrado a través de sus libros, será calificada la quiebra como fraudulenta.

- b) Anomalías específicas: los que llevan los libros de acuerdo con el Código de Comercio pueden, a su vez, presentar dos tipos de anomalías con incidencia distinta en la calificación:

- b<sup>1</sup>) La quiebra de los que llevando los libros preceptivos incurran en faltas que hubieren causado perjuicio a terceros será calificada de culpable (art. 889.1.º del C. de C. de 1885).

- b<sup>2</sup>) Será calificada de fraudulenta la quiebra de los que llevando los libros preceptivos incluyen con daño de tercero, partidas no sentadas en lugar y tiempo oportunos (art. 890.3.º del C. de C. de 1885), incluyan en los mismos bienes, créditos, deudas, pérdidas o gastos supuestos (art. 890.2.º del C. de C. de 1885), oculten dinero, créditos, bienes o derechos (art. 890.6.º del C. de C. de 1885), rasguen, borren o alteren el contenido de los libros en perjuicio de terceros (art. 890.4.º del C. de C. de 1885), no resultase de su contabilidad la salida o existencia de activo de su último inventario, y del dinero, valores, muebles y efectos de cualquier especie que constare haber entrado posteriormente en poder del quebrado (art. 890.5.º del C. de C. de 1885).

## **5. PAPEL QUE DEBE JUGAR LA CONTABILIDAD EN EL MARCO DE UN PROCEDIMIENTO CONCURSAL MODERNO.**

La contabilidad forma parte consustancial de la materialidad y esencia del proceso concursal debiendo considerársela como elemento fundamental en el que se deben apoyar la motivación de los hechos pasados y en donde se deberá plasmar la situación actual, a través de las cuales poder deducir la evolución previsible de los negocios; de ahí su múltiple interés, siendo testigo fiel del pasado presente y futuro de la compañía. El gran papel que está llamada a jugar la contabilidad se circunscribe en torno a las diversas respuestas que ésta debe solventar:

1. Detección de hechos pasados.
2. Evaluación de la situación actual.
3. Coadyuvante en la detección de las causas de las situaciones de dificultad
4. Evaluación de la capacidad de regeneración de situaciones de dificultad financiera.
5. Servir de testimonio ante terceros de los cuerdos suscritos en el convenio entre deudor y acreedores.
6. Control de la ejecución del convenio.
7. Servir de base para determinar la masa de la quiebra.
8. Servir para determinar la viabilidad de una gestión conjunta o gestión controlada

Este amplio marco de objetivos no resta vigencia a muchas de las actuales referencias que la obsoleta pero vigente legislación concursal tiene sobre funciones básicas de la contabilidad. Podemos apreciar cómo muchos de los cometidos de la contabilidad en la actual legislación, señalados en apartados anteriores, sobre todo los de *detección de hechos pasados y control*, son perfectamente asumibles en el marco de objetivos planteados para una nueva y más moderna legislación. Sin embargo, resultaría inapropiado mantener otros muchos de los viejos criterios dentro del marco de una legislación actual porque han sido diseñados para un entorno económico y de negocios que nada tiene que ver con la situación actual. Me refiero, en este último apartado, a los criterios financieros que han predominado para evaluar las insolvencias por parte de los jueces, porque han estado basados en razonamientos patrimonialistas menos defendibles actualmente sobre todo con carácter exclusivo.

Como norma general creemos que en el diseño de una legislación moderna se deberán asumir los principios que debe reunir toda la información para ser útil a los usuarios y facilitarles la toma de decisiones. En este sentido, la documentación exigible al empresario deberá cumplir los requisitos de ser objetiva, fiable, oportuna, relevante, íntegra y clara González (1995:35-36).

En los apartados siguientes vamos a diseñar un marco de necesidades de información más concretas que diesen respuestas a las necesidades planteadas en este punto.

### **5.1. DETECCIÓN DE HECHOS PASADOS**

En primer lugar el sistema contable debe ser capaz de dar respuesta a la necesidad de conocer hechos pasados.

Es indudable que la actual situación de una empresa es el fruto de un quehacer diario (gestión) y continuado; este proceso va generando paulatinamente una capacidad técnica y financiera que conforma su actual capacidad de expansión.

El sistema contable está dotado de las herramientas suficientes para responder perfectamente al necesario reflejo de acontecimientos, al haber recogido, dentro de los registros de que se sirve, todos los acontecimientos históricos de la empresa.

Por esta razón, en la solicitud de apertura de un proceso concursal no debe faltar como requisito material la entrega de libros oficiales que contuviesen las transacciones de los últimos tres años (consideramos que como obligación sistemática para la generalidad de los casos sería válida esta referencia temporal, aunque no dudamos que en algunos casos las circunstancias que rodean la insolvencia pueden hacer insuficiente las referencias a tres años; en estos casos debe el juez poder exigir, en el marco del desarrollo de las actuaciones del proceso principal, la incorporación de libros de una antigüedad mayor).

Consideramos oportuna y acertada las referencias del anteproyecto de Norma sobre Información de las Empresas en Suspensión de Pagos que preparó el ICAC <sup>21</sup> en donde se exigía que las empresas deben aportar en su solicitud un balance con sus notas explicativas, entre las cuales debe figurar el resultado de la empresa en los últimos cinco ejercicios anteriores a la suspensión de pagos.

## 5.2. EVALUACION DE LA SITUACION ACTUAL

Al referirnos a la situación actual, en el marco que nos ocupa, debemos situarnos en el escenario más amplio de dicho término. La información aportada por el deudor deberá permitirnos identificar conjuntamente la situación patrimonial, económico y financiera de la empresa.

En el marco de las actuaciones del juez, éstas deben fundamentarse en el conocimiento real de la empresa y las circunstancias y características de las mismas que han hecho posible la situación actual de dificultad. En este sentido, el juez debe tratar de evaluar la actual situación financiera de la empresa y, por tanto, su posible insolvencia e iliquidez. La contabilidad debe proporcionar información que nos ayude a conocer el grado de equilibrio financiero y económico de la empresa Gómez Martín (2000: 17).

Para conocer la situación que la empresa presenta en el momento de la apertura del proceso concursal la empresa deberá aportar todos los documentos necesarios para determinar dicha situación, que le permitan la conjugación de procedimientos propios del análisis estático y dinámico. Esta información se centrará en torno al conjunto de las Cuentas Anuales, cuya unidad informativa está así reconocida tanto en la normativa europea <sup>22</sup> como española <sup>23</sup>, que se conformará básicamente por:

### 1. El Balance como expresión de la situación patrimonial, financiera y económica.

Ahora bien, cualquier decisión tomada sobre la base del conocimiento que proporciona la situación actual, realizado mediante el conocido análisis estático, adolecerá siempre de falta del rigor necesario en cualquier

---

<sup>21</sup> BOICAC n.º 13 de mayo de 1993.

<sup>22</sup> Artículo 2.1 de la Directiva 78/660/CEE sobre «Cuentas anuales de determinados tipos de sociedades» .

<sup>23</sup> Artículo 34 del C. de C., Norma 1.ª de la cuarta parte del PGC y artículo 172.2 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

análisis completo si éste análisis no va acompañado del complemento que proporciona el análisis de flujos (conocido como análisis dinámico). Esa falta de dinamismo a la visión patrimonialista que contiene el procedimiento establecido en la vigente normativa es precisamente la principal crítica al actual sistema de evaluación de insolvencia por parte del juez, que debe hacerse únicamente en base a la diferencia entre activo y deudas).

Por esta razón consideramos que la adecuada evaluación de la insolvencia que pueda presentar una empresa sometida al proceso concursal deberá tener en cuenta los resultados que proporcione un minucioso análisis de flujos. Para lo cual sería necesario aportar además un cuadro de flujos de tesorería.

**2. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias** como representación de los flujos económicos que la empresa ha tenido durante el ejercicio.

A través de este documento deberemos determinar la capacidad de la empresa para generar riqueza, las fuentes de creación de la misma y su evolución a lo largo del período previo a la solicitud de apertura del proceso concursal.

**3. La Memoria**, donde se encontrarán las normas de interpretación, así como los criterios de elaboración, principios contables y excepciones a los mismos que habrán servido en la confección del Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Toda esta información deberá confeccionarse con los criterios de elaboración de la normativa mercantil española, y presentarse bajo el formato normalizado previsto en el PGC. debido al mayor detalle y precisión que ofrece este formato a los objetivos propuestos.

### **5.3. COADYUVANTE EN LA DETERMINACION DE LAS CAUSAS DE LA SITUACION DE DIFICULTAD**

Para detectar las causas de la actual situación se requiere conocer la evolución de los flujos patrimoniales, económicos y financieros a lo largo de los años (3 años al menos) previos a la solicitud. Por este motivo será necesario aportar el balance, el cuadro de flujos de tesorería, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria de los tres últimos ejercicios cerrados antes de la solicitud, o alguno más si las especiales circunstancias que rodean a la empresa así lo requieren.

La información requerida según los apartados anteriores servirá de base para realizar un análisis del proceso de generación de flujos de tesorería y detectar, de esta forma, si dicho proceso se desarrolla de acuerdo a unos parámetros financieros adecuados o si, por el contrario, se produce alguna anomalía; ésta circunstancia identificará la/s causa/s de la actual situación de dificultad financiera por los momentos donde se produce la ruptura en el adecuado proceso de generación de tesorería. Aspecto éste que resulta necesario para valorar la adecuación de las causas de dificultad alegadas por el deudor, así como ponderar la veracidad del convenio por él propuesto.

### **5.4. EVALUACION DE LA CAPACIDAD FINANCIERA PARA REGENERARSE A UNA SITUACION DE SOLVENCIA**

El proceso de evaluación de la insolvencia no puede ser ajeno a la capacidad de regeneración que presenta la empresa para alcanzar en el futuro una situación de solvencia equilibrio y estabilidad financiera.

La capacidad de regeneración va a depender, fundamentalmente, de factores diversos: si las causas de dificultad financiera, que hemos podido detectar en el apartado anterior, son pasajeras, entrañan un riesgo de continuidad y persistencia, han sido motivadas por falta de capacidad de generación de recursos para la solvencia o han sido derivadas de una mala gestión en la aplicación de la política financiera en la empresa.

Sea cual fuere la causa, será siempre necesario un cambio en la actitud, cambio de procedimientos y cambios que, en algunas ocasiones, requerirán modificar la infraestructura productiva, con más o menos dificultad intrínseca para ello. De esta nueva postura (que no debe quedarse solo en un compromiso, sino que debe ser real y creíble) dependerán las posibilidades de superación y reestructuración que, en cualquier caso, el juez debe saber apreciar para efectuar la correcta valoración de la insolvencia. Además los acreedores deben comprender y confiar en esta capacidad y en el compromiso de la empresa, todo ello antes de aceptar unas condiciones u otras en la propuesta de convenio a aprobar.

Este cometido se ejercerá sobre la base de la información de flujos pasados señalada en el apartado anterior, así como en unos presupuestos integrales realizados con un alcance temporal de, al menos, el aplazamiento solicitado en la propuesta de convenio.

## 5.5. SERVIR DE TESTIMONIO ANTE TERCEROS DE LOS ACUERDOS SUSCRITOS EN EL CONVENIO ENTRE DEUDOR Y ACREEDORES

Los acuerdos que se firmen en la junta de acreedores, consistentes básicamente en disminución del principal de la deuda y/o aplazamiento del vencimiento de las deudas, reflejan el deseo del deudor de conseguir unas ventajas económicas y financieras, orientadas por el plan de viabilidad elaborado, que le permitan acometer con cierta facilidad las actuaciones previstas en el Plan. Estas ventajas para el deudor, que a su vez suponen desventajas para los acreedores incidirán, sin lugar a dudas, en la estructura patrimonial, financiera y económica de la empresa deudora.

La firma del acuerdo supone un cambio en la posición que el proceso contable del deudor debe recoger íntegramente y en todos sus términos, haciéndose testigo de excepción frente a terceros de los acuerdos suscritos. En este sentido, para este consideramos válida y asumible íntegramente la propuesta de contabilización formulada por el ICAC en las normas segunda y cuarta del anteproyecto de norma sobre información de empresas en suspensión de pagos (BOICAC n.º 13 de mayo de 1993).

## 5.6. CONTROL DE LA EJECUCIÓN DEL CONVENIO

La tranquilidad que puedan tener los acreedores después de haber perdido, tras la aprobación del convenio, una parte de su patrimonio en favor del patrimonio del deudor dependerá del grado de confianza que les haya inspirado la situación económico financiera de la empresa suspensa, así como de la credibilidad del plan de viabilidad que, en contrapartida les presenta el deudor en la junta, y del cumplimiento del convenio.

Del grado de cumplimiento de estos compromisos dependerá que el proceso termine en el momento previsto, tras el pago a los acreedores en los vencimientos comprometidos, se suspenda anticipadamente como consecuencia de la denuncia del incumplimiento del deudor (sobreseyendo el expediente), o continúe el proceso bajo una modalidad más agresiva como es la de la quiebra.

En este sentido, el conocimiento que los acreedores tengan de la evolución de los acontecimientos, hechos y demás transacciones de la empresa después de la firma del convenio es fundamental. Resulta, por tanto imprescindible, el papel que la contabilidad y los interventores juegan en esta fase. La contabilidad, intervenida, será testigo de los acontecimientos y avatares del futuro de la empresa durante el tiempo de aplazamiento pactado, a la vez que elemento tranquilizador. Por esta razón la transparencia de los acontecimientos posteriores a la firma del convenio debe ser un principio fundamental y derecho reconocido de los acreedores.

## 5.7. SERVIR DE BASE PARA DETERMINAR LA MASA DE LA QUIEBRA

La vía de la regeneración que debe ofrecer el proceso concursal debe marcar el recorrido más habitual de la empresa en dificultad financiera, a través del cual se trata de alcanzar el objetivo prioritario de salvaguarda y supervivencia de la propia empresa, a sabiendas de que con esta actuación se salvaguardan mejor los intereses de la economía en general y el de los propios acreedores.

Ahora bien, por múltiples razones que pueden tener su origen en el propio deudor o en los acreedores, este camino puede no conducir en todas las ocasiones a una salida negociada.

Cuando las posibilidades de avanzar en el camino de la aproximación de posturas enfrentadas entre deudor y acreedores desaparecen, o ni siquiera ha habido oportunidad de confrontarlas, entonces se puede abrir la vía de la liquidación, cuyos efectos serán más perniciosos para la propia empresa, acreedores, trabajadores y resto de entidades relacionadas con la quebrada.

El proceso que se abre en estos casos debe tener como objetivo la liquidación de la empresa que tratará de enajenar las inversiones para resarcir, con la liquidez proporcionada, una parte de las deudas en la forma establecida por la legislación.

El paso previo al proceso de liquidación consistirá en la formación de la masa de la quiebra, que estará constituida por el conjunto de bienes y derechos de la empresa que resultan ejecutables en la liquidación así como el conjunto de acreedores cuyas deudas deberemos resarcir.

La cuantificación de estos elementos constituye una ardua tarea que abarcará la adición y eliminación de bienes, derechos y deudas, como consecuencia de una depuración del balance motivada por la aplicación de la retroacción, o simplemente de la aplicación de la normativa civil vigente en materia de obligaciones, embargos ejecuciones, tercerías de dominio, etc.

El punto de partida de todo el largo recorrido que supone la formación de la masa estará no solo en el balance referido al momento de la liquidación sino también en la contabilidad de los últimos años a los que deba circunscribirse la retroacción. Los ajustes y eliminaciones que procedan siempre deberán aplicarse sobre la información que contenga el mencionado balance y contabilidad.

## 5.8. SERVIR PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE UNA GESTIÓN CONTROLADA

Como posible vía de solución a los procesos concursales no debe faltar la figura de la gestión controlada contemplada en la legislación de países de nuestro entorno e incluso en el proyecto de reforma concursal de 1983 en España.

En la fase de evaluación de la viabilidad de este procedimiento es fundamental el papel de la información histórica y situación actual, por lo que volvemos a incidir en la necesidad de aportar tanto el balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria a la fecha de solicitud como de los tres años anteriores.

### **A modo de conclusión:**

En el marco de un proceso concursal moderno al que, afortunadamente, nos dirigimos con paso firme (a tenor de los avances ya realizados por la actual comisión encargada de elaborar el último proyecto de reforma) y veloz (puesto que ahora si que ya tenemos planteado un plazo para su conclusión <sup>24</sup>), las necesidades de información contable se centran en:

1. Libros oficiales de contabilidad de, al menos, los últimos tres años.
2. Cuentas Anuales de los tres últimos años, elaborados con las normas de la legislación mercantil española y presentados en formato normalizado.
3. Cuadro de flujos de tesorería de los tres últimos años.
4. Presupuestos con un alcance temporal de, al menos, el aplazamiento de pagos solicitado por el deudor en la propuesta de convenio.
5. Recoger contablemente los acuerdos del convenio según la propuesta formulada por el ICAC.
6. Absoluta transparencia de los hechos posteriores al convenio.
7. En los procesos de liquidación, la antigüedad de la información de los puntos 1 y 2 deberá ser superior a tres años si fuese necesario para la aplicación de la retroacción.

## **6. BIBLIOGRAFIA**

- GOMEZ MARTIN Fernando (2000): «El auditor de Cuentas –Interventor de la suspensión de pagos». *El Auditor*. Instituto de Auditores Censores Jurados de España. N.º 4. Enero.
- GONZALEZ PASCUAL, Julián (1995): *Análisis de la empresa a través de su información económico financiera*, Editorial Pirámide, S.A. Madrid.
- ILUNDAIN Santiago (1995): «El Valor Probatorio de la contabilidad en los ámbitos mercantil y fiscal». *Partida Doble*. N.º 57. Junio.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DE CUENTAS: «Anteproyecto de norma sobre información de empresas en suspensión de pagos» BOICAC n.º 13. 1993
- Ley de 26 de julio de 1922, de Suspensión de Pagos. (Gaceta de Madrid n.º 257, de 14 de septiembre)
- Ley de 17 de julio de 1951 sobre Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas.

---

<sup>24</sup> La disposición final decimonovena de la vigente LEC establece que «en el plazo de seis meses a contar desde la fecha de entrada en vigor de esta Ley, el Gobierno remitirá a las Cortes Generales un proyecto de Ley Concursal.

Ley de 17 de julio de 1953 sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Ley 230/1963, de 28 de diciembre, General Tributaria. (BOE n.º 313, de 31 de diciembre).

Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades (BOE n.º 178 de 27 de julio).

Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades(BOE de 28 de diciembre).

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. (BOE n.º 7, de 8 de enero del 2000).

Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, por la que se aprueba el Código Penal (BOE n.º 281, de 24 de noviembre).

Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.

Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE de 27 de diciembre).

Real Decreto 1624/1992 de 29 de diciembre, reguladora del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE 31 de diciembre).

Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (BOE n.º 34 de 9 de febrero).

Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

Real Decreto Ley 5/1990 de 20 de diciembre del Impuesto sobre la Renta y extraordinario sobre el Patrimonio de la Personas Físicas y sobre Sociedades. (BOE n.º 305 del 21 diciembre 1990).

UNION EUROPEA. Directiva 78/660/CEE sobre «Cuentas anuales de determinados tipos de sociedades».





José A. Gonzalo Angulo

**CRITERIOS DE VALORACION Y  
MANTENIMIENTO DEL CAPITAL**

---

Universidad de Alcalá



## 1. INTRODUCCION Y PROPOSITO

El esqueleto de la información contable está constituido, en el marco conceptual, por los *elementos que componen* los estados financieros y por el conjunto de *reglas que permiten incorporarlos* a los mismos (que regulan el reconocimiento y la valoración de las transacciones, sucesos y situaciones económicas). Aunque es el coste histórico el método de valoración más utilizado, las mediciones contables utilizadas en la práctica han venido también poniendo de manifiesto que, para ciertas partidas y en ciertas ocasiones, el coste de reposición, el valor de realización o el valor actual neto son criterios aceptables, e incluso recomendables si se desea cierta fidelidad a los acontecimientos exteriores al propio modelo contable.

El Marco Conceptual de la Comisión de Principios y Normas Contables de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1999) ha sido bastante fiel a sus precedentes anteriores, en especial a los antecedentes marcados por el influyente *Financial Accounting Standards Board* (FASB, 1984 y 1985) y seguidos posteriormente por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 1989 b).

Las fechas dadas en el párrafo anterior marcan, como se puede ver, una diferencia de quince años entre el primero de los pronunciamientos del FASB, el *Statement of Financial Accounting Concepts n.º 5* (SFAS 5, en adelante) y el Documento de la AECA. Han pasado muchas cosas entre uno y otro en el panorama internacional (fundamentalmente una reducción drástica del nivel de inflación general de las economías desarrolladas), y en el ámbito interno empresarial (en especial ha cobrado mucha mayor relevancia la toma de decisiones a partir de flujos de tesorería, así como la utilización en las mismas de valores de mercado, o de una generalización del mismo denominada «valor razonable», aunque probablemente lo más destacable en este período es el creciente desprestigio y desconfianza de los expertos hacia cualquier que muestre un resultado empresarial), como para que se pueda hacer una reflexión crítica de la validez de la dirección marcada por las declaraciones de marco conceptual de los ochenta del siglo XX en la primera década del siglo XXI.

Por ello, la exposición que sigue quedará entreverada por comentarios que tratan de enjuiciar la validez y utilidad futura del planteamiento del marco conceptual, tal y como se concibió en circunstancias económicas bien diferentes, en la idea de que este marco conceptual no es ni un marco rígido ni una estructura teórica o conceptual, sino un conjunto de reflexiones sobre la información financiera, más o

menos bien trabadas, cuyo objeto es explicar por qué se hacen las cosas así hoy en las empresas y, sobre todo, alumbrar cualquier intento de evolución futura. Como es una declaración de principios bienintencionada y *sin aplicación práctica inmediata*, su incorporación a las normas contables concretas puede hacerse de muchas maneras, no todas ellas predecibles de antemano.

En tal sentido, algunas de las ideas importantes de los creadores del marco conceptual han sido ya traicionadas por la práctica, y otras, mucho más ocultas en los textos, han cobrado relevancia hasta hacerse los ejes fundamentales de la evolución de la información que suministran las empresas en la actualidad, y el germen de la que seguramente van a ofrecer en el futuro. P.B.W. Miller (1990) en un interesante trabajo trata de demostrar que la traslación del marco conceptual a normas no es un proceso mecánico, sino que es una lucha dialéctica entre fuerzas que tienden a la «reforma» del *status quo* actual, y fuerzas que tienden hacia la «contrarreforma» para proteger su poder dentro de tal *status quo*. Como de costumbre, las leyes de la lógica deductiva son incompetentes, por sí mismas, para explicarnos qué pasa y para predecirnos qué va a pasar en el futuro de la información contable.

Este artículo está destinado a contar los entresijos de esa evolución. Para ello, en la primera parte del trabajo se expondrán los criterios alternativos que el marco conceptual maneja, y que han sido utilizados por los diferentes modelos contables propuestos desde normas positivas, para concluir que el modelo al que se está tendiendo en estos momentos es un modelo híbrido, que en parte respeta la tendencia secular del coste histórico, pero también la rompe poco a poco haciendo irrumpir con fuerza una forma de valor corriente no suficientemente explicada en el marco conceptual: el denominado valor razonable.

En la segunda parte del artículo se abordarán los conceptos de mantenimiento del capital, que han sido una fuerte estructura de tipo teórico en las décadas anteriores, pero cuya fuerza se está perdiendo, tanto por condiciones exteriores al propio modelo contable (la relajación de la inflación en la década de los 90), como por el cambio de énfasis del propio marco conceptual desde el cálculo del resultado, hoy relegado a un segundo plano, a la valoración de la situación patrimonial de una forma actual y lo más objetiva posible.

Muchas de las cosas que aquí se dicen pueden ser entendidas mejor, para su adaptación a la realidad española, si se considera la literatura sobre el marco conceptual surgida en los últimos años y referida al panorama internacional o al caso español. Para los interesados en una descripción de lo que significa el marco conceptual puede ser útil consultar el libro pionero, en la literatura española, de F. Gabás (1991); mientras que los que quieran leer una reflexión, también referida al caso español, pueden consultar la obra de A.J. Bellostas (1997: caps. 5 y 7).

## **2. CRITERIOS ALTERNATIVOS DE VALORACION EN CONTABILIDAD**

### **2.1. LA VALORACIÓN EN EL MARCO CONCEPTUAL DE LA AECA**

De una forma muy genérica, valorar equivale a expresar el equivalente monetario de los activos o pasivos de la entidad.

En todo caso, el Marco Conceptual de AECA considera cuatro diferentes criterios, que actúan como alternativas a seleccionar a la hora de escoger una forma de valorar las partidas de activo y de pasivo. Son el coste histórico, el coste de reposición, el valor de realización y el valor actual neto. Las descripciones que contienen su aplicación están recogidas en el cuadro 1.

CRITERIO	APLICACION
<b>COSTE HISTORICO</b>	<b>Activos:</b> precio de adquisición o coste de producción <b>Pasivos:</b> valor del activo recibido a cambio más intereses devengados
<b>COSTE DE REPOSICION</b>	<b>Activos:</b> cantidad líquida a pagar si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente <b>Pasivos:</b> cantidad líquida que se precisaría en el momento actual para pagar la obligación
<b>VALOR DE REALIZACION</b>	<b>Activos:</b> cantidad líquida que podría ser obtenida, en el momento actual, por la venta no forzada de los mismos <b>Pasivos:</b> cantidad de liquidez que se espera pueda satisfacer, en el momento actual, las obligaciones de pago en el curso normal de la explotación
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	<b>Activos:</b> valor actual descontado de las entradas netas de tesorería que se espera genere la partida en el curso normal de la explotación <b>Pasivos:</b> valor actual descontado de las salidas netas de tesorería que se espera desembolsar para cancelar la obligación

**CUADRO 1. Descripción de los criterios de valoración**

El *coste histórico* tiene la ventaja de la fiabilidad (esto es, es imparcial, objetivo y verificable), y además muestra el sacrificio que la entidad ha realizado para la adquisición del activo, o el sacrificio que se estimó que habría que realizar para proceder al reembolso en el momento de la asunción del pasivo. A pesar de que es el criterio más utilizado para los activos de la explotación, hasta el punto de que nadie lo ha puesto en duda para este tipo de partidas, tiene un problema importante de relevancia, de forma que es el criterio más cuestionado. De hecho, en las valoraciones de los pasivos exigibles hace tiempo que se dejó de utilizar, sustituyéndose por otros que muestran el posible valor de reembolso de las partidas, desligado del importe asumido al obtenerlas.

El *coste de reposición* (sustitución o reemplazo) coloca al valorador en la tesitura de tener que volver a adquirir el bien, u otro equivalente en su función y capacidades, yendo al mercado de factores, o bien de tener que volver a producirlo, a partir de los mismos factores anteriormente utilizados. Con independencia de cuestiones tales como la voluntad de la empresa en el dilema de si se compraría el mismo activo u otro distinto, de tener la oportunidad de hacerlo de nuevo, aquí se presenta el problema inverso, esto es, que probablemente el dato sea relevante para el usuario de los estados financieros, pero la estimación no pueda ser hecha con suficiente objetividad en los casos donde no haya un mercado de referencia para el bien, lo que sucede en no pocos casos, especialmente en el inmovilizado material e inmaterial.

El *valor de realización* es también un criterio que utiliza precios de mercado, pero en este caso la empresa es vendedora de activos de primera o segunda mano, según el caso, en lugar de compradora de factores de producción como sucedía en el criterio anterior. En el caso de los pasivos los criterios de valoración son prácticamente equivalentes a los del coste de reposición, aunque se puedan objetar evidentes

diferencias teóricas entre ambos. Las cualidades de relevancia y de fiabilidad pueden estar, en este caso, mucho más debilitadas, salvo que el destino de las partidas de activo y pasivo sea, efectivamente, ser liquidadas en una venta o reembolso no forzado. Las dificultades de su aplicación son mucho más grandes que en el caso del coste de reposición, ya que la inmensa mayoría de los bienes se podrían volver a comprar o reproducir, mientras que hay muchos activos que no tienen ningún valor en venta, individualmente considerados, porque han sido fabricados especialmente para la función que desempeñan.

El criterio del *valor actual neto* es un modo de valoración coherente con los principios de la teoría económica y financiera de las últimas décadas, que otorga a los activos y pasivos relevancia económica no por lo que han costado en el pasado, o por lo que se podría obtener de ellos en el presente, sino por las expectativas de obtener, de los mismos, provecho económico en el futuro. En el mundo de los negocios, estos beneficios futuros se computan en el momento en que surgen los flujos netos de tesorería asociados, y el tiempo aporta o quita también valor, por el efecto que se ha venido llamando «preferencia por la liquidez», de manera que los activos a los que se aplique el criterio aparecerán por el valor descontado, en el momento presente, de los flujos de tesorería que se espere generen en el tiempo. Por su parte, los pasivos se evaluarán al valor presente de las salidas de efectivo esperadas para cancelar las mismas en el futuro.

Dado el interés y la creciente utilización de este criterio, así como las incoherencias en cuanto a su uso en la práctica corriente (véase Weil, 1990), el *Financial Accounting Standards Board* (FASB, 2000) ha elaborado durante la década de los 90 un nuevo *Statement on Concepts* sobre la aplicación del criterio del valor actual neto, que incorpora elementos interesantes de discusión sobre los componentes del valor capital, el sentido que tiene el tipo de interés utilizado y la filosofía de crecimiento del valor de las partidas por el paso del tiempo.

## 2.2. OTROS CRITERIOS VALORATIVOS DE INTERES

Para terminar esta exposición sobre las diferentes alternativas de medición de los elementos de los estados financieros, parece útil introducir tres criterios más de valoración que, en los últimos años, han irrumpido con fuerza en la literatura y en la práctica contable. No se trata de propuestas metodológicas de carácter puro, como las anteriores, sino de concepciones útiles para tomar decisiones de valoración en circunstancias determinadas, como se verá en el próximo apartado: son los denominados «valor razonable», «valor recuperable» y «coste histórico en moneda constante»

Para introducir estos conceptos, que no son nuevos en el pensamiento empresarial, se puede recurrir a la literatura más clásica. Así Ph. Kohler, en su *Diccionario para contadores* (1974) introdujo las siguientes definiciones para el caso de *valor razonable*:

**«Valor razonable de mercado (*fair market value*)** 1. Valor determinado por las negociaciones de buena fe entre compradores y vendedores bien informados, por lo general durante un período de tiempo. 2. Una estimación del dicho valor cuando no se puede disponer de cotizaciones o no hay ventas».

En el uso actual, la descripción ha perdido el genitivo «de mercado», porque se utiliza en muchas ocasiones en el contexto de la segunda acepción, la de valor a estimar. En todo caso, muchas de las críticas a los modelos contables existentes han propuesto utilizar el valor razonable en los activos y pasivos, porque consigue una valoración útil para la toma de decisiones por parte del empresario, ávido por conocer la apreciación que los eventuales compradores tienen de sus bienes y derechos, o de estimar el importe por el cual se podrían rescatar las deudas de su negocio en cada momento.

No obstante, la buena aceptación que este concepto está teniendo, está relacionada estrechamente con la generalización de mercados muy activos de bienes, divisas y títulos, en los que cualquier usuario interesado puede obtener, de forma fácil y prácticamente sin coste, la cotización exacta de muchos elementos de su patrimonio.

Por lo que se refiere al *valor recuperable*, una primera aproximación al mismo puede obtenerse de la Norma Internacional de Contabilidad n.º 16, en su versión original publicada en 1982, donde el *International Accounting Standards Committee* (IASC) introducía por el concepto, para el caso de la contabilización del inmovilizado material, como «parte del valor contable neto del activo que la empresa puede recuperar por medio del uso futuro, incluyendo el valor realizable neto procedente de su liquidación» (IASC, 1982: párr. 6).

De una forma más precisa, E. Fowler-Newton (1994) recoge el término en su diccionario de la siguiente manera:

#### ◀VALOR RECUPERABLE (VR)

Valor de un bien o de un grupo de bienes de naturaleza similar, estimado con base en su destino futuro, que puede ser su venta o su uso. Se lo utiliza como límite para la valuación contable de activos, pudiendo ser calculado de dos maneras:

- Tomando el mayor importe entre su valor neto de realización y su valor de utilización económica (*método del empleo alternativo más rentable*, que integra las Normas Profesionales Argentinas);
- Tomando el valor neto de realización para los activos destinados a su venta o trueque y el valor de utilización económica para los restantes (*método del destino inmediato previsible*).

Puesto que la definición que se ha escogido es muy completa, sobran las glosas acerca de la misma. Este tipo de valoración responde normalmente a los deseos del empresario por conocer si el valor de su inversión, al hacerla o en cualquier otro momento de la vida de la misma, puede ser recuperada por la utilización normal esperada para el activo, o bien por su venta si llegase el caso de plantearla. Es natural que se utilice como valor límite al que se puede llevar en cuentas cualquier activo, puesto que subir por encima del mismo no reflejaría el potencial económico del bien. El valor recuperable se utiliza, de forma extensa, para determinar la necesidad de dotar o desdotar provisiones por depreciación de los elementos del activo, así como la cuantía de los importes necesarios.

El aquí denominado *coste histórico en moneda constante*, es una variante simple del coste histórico, que consiste únicamente en utilizar, en lugar del dato correspondiente al activo cuando se incorporó a la contabilidad de la empresa, su equivalente en términos de la cantidad de dinero a la que hoy equivaldría el precio de adquisición o el coste de producción, considerando la erosión que supone la existencia de inflación en el sistema económico

La introducción de medidas en términos de moneda constante resuelve problemas muy importantes de heterogeneidad de las cifras en contextos de hiperinflación, puesto que en los mismos, los bienes corrientes se encuentran valorados a precios muy próximos al cierre de los estados contables, mientras que los activos fijos, comprados en períodos anteriores, tienen una valoración muy alejada de los precios actuales, y la lectura de los estados contables confunde al lector que tiende a considerar, por lo general que las cantidades plasmadas en las cuentas están referidas al contexto monetario existente en el momento en que se le suministran.

Por otra parte, el cálculo del coste histórico en moneda constante ha servido para poner de manifiesto una magnitud importante en el rendimiento empresarial, que son las ganancias o las pérdidas producidas por la erosión inflacionista en las partidas monetarias de la empresa.

En efecto, las partidas no monetarias de activo y pasivo (existencias, inmovilizado material, deudas en especie...) se actualizan o reexpresan utilizando los índices de inflación porque el valor de las mismas para la entidad también crece, en términos monetarios, cuando suben los precios (en otras palabras, se pueden defender de la inflación aumentando los retornos que van a suministrar a la empresa, ya que de lo contrario no podrían ser actualizadas más que a su valor recuperable por venta o utilización), mientras que las partidas de naturaleza monetaria (clientes, proveedores, préstamos...), cuya cancelación está fijada por una cantidad nominal y fija de efectivo, producen a la empresa pérdidas, en el caso de activos monetarios, y ganancias, en el caso de pasivos monetarios, cuando sube el índice de precios general de la economía. Este concepto de resultado por exposición a la inflación es muy importante, porque ayuda a separar las ganancias que se derivan de la actividad de explotación u operación de la empresa y de las inducidas, desde el exterior de la misma, por la evolución del nivel de precios.

### 3. ALGUNOS MODELOS HIBRIDOS PRECEDENTES

Prácticamente todos los sistemas contables, utilizados en la práctica empresarial o propuestos en la teoría, mezclan varios de los criterios valorativos descritos en el apartado anterior, para conseguir determinados objetivos que se plantean como importantes para la información financiera contenida en los estados contables.

Se van a describir y examinar, a continuación, tres de los modelos híbridos más conocidos: el modelo contable tradicional, la contabilidad en moneda constante y el denominado valor para el negocio, seleccionados tanto por la importancia que han tenido en la teoría y las prácticas contables, como por la ayuda que pueden proporcionar a la hora de introducir, más tarde, las técnicas para el mantenimiento del capital que se haya escogido como objetivo por parte de la empresa.

Aún admitiendo que no existe un único modelo contable avalado por la tradición, y que la tal «tradición» está cambiando a pasos agigantados, es conveniente describir las características que marcan el quehacer diario de buena parte de los expertos contables y financieros de las economías desarrolladas, plasmadas en el *modelo contable tradicional*. Para eso se tomará como punto de referencia el Plan General de Contabilidad español, cuyo conocimiento por parte de los lectores se supone suficiente.

En este modelo los activos se valoran, en principio, al coste histórico, es decir, al precio de adquisición o al coste de producción, según los casos. El valor de los activos no monetarios a largo plazo con vida útil limitada, se somete a un plan de depreciación sistemática. Para el caso particular de los activos financieros a largo plazo se usa el valor actual neto. En todos los casos, el valor contable máximo que puede lucir en cuentas, para un determinado elemento del activo, es su valor recuperable, para la determinación del cual se puede recurrir al coste de reposición (p.ej. en materias primas), al valor neto de realización (p.ej. productos terminados) o a una estimación del importe cobrable (en los derechos de cobro).

Para los pasivos exigibles, el criterio es la valoración según una «variante» especial del coste histórico, que es el valor de reembolso. Cuando el reembolso se va a producir en un plazo superior a un año desde la fecha del balance, se utiliza el valor actual neto de las cantidades a reembolsar.

Este modelo contable tradicional, remendado por el uso, es muy complejo de explicar bajo una óptica racional, ya que ha ido surgiendo por razones prácticas, ligadas fundamentalmente a un criterio conservador, que perseguía la obtención de una cifra muy prudente de resultados, desechando toda posible ganancia no realizada (en el balance y en los resultados), y computando siempre cualquier pérdida que fuera probable, tanto en la cuenta de resultados como en el balance de situación (como menor activo o como mayor pasivo, según correspondiera).

Con todo, el propio modelo español, y otros parecidos en los países desarrollados, no han sabido conservar su lógica interna, forzados por la aparición de mercados muy activos y desarrollados, y se han rendido totalmente a los precios de mercado, al menos, en dos ocasiones: las partidas monetarias en divisas y la valoración de las participaciones en los fondos de inversión en mercados monetarios (FIAMM).

Estas dos excepciones son muy importantes, puesto que quizá marquen la senda que siga en el futuro el confuso modelo contable tradicional, ante al existencia de una evidencia incuestionable de valor de mercado. Se han citado como dos hitos importantes en la regulación contable española, ya que en el primer caso (moneda extranjera) se modifican los valores del balance, pero se aplica un criterio de prudencia en los resultados, mientras que en el segundo (fondos de inversión en el mercado monetario) las diferencias de valoración son siempre componentes del resultado, lo que supone un paso más contra la habitual aplicación a rajatabla del principio de prudencia valorativa.

La *contabilidad en moneda constante*, desde el punto de vista conceptual, es una variante del coste histórico, que impone la actualización de la unidad monetaria en la que están expresadas las partidas de los estados contables, especialmente útil cuando la erosión monetaria producida por la hiperinflación, para que el lector pueda considerarlos en unidades de cuenta con poder adquisitivo constante y referido a la fecha del balance de situación, cuyo valor está más próximo en su recuerdo que el original de las partidas, adquiridas hace meses o años.

Aunque el ejemplo más elaborado de este tipo de modelo contable viene constituido por la Resolución Técnica n.º 6 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (1984), también puede verse la adaptación simplificada del modelo realizada por la Norma Internacional de Contabilidad n.º 29 (IASC, 1989 a) para su aplicación en economías hiperinflacionarias, que son aquéllas en las que la población no toma en consideración las cantidades monetarias en términos de la moneda local, por la erosión tan grande a la que se ve sometido su poder adquisitivo, sino que las ve en función del valor de otra moneda extranjera relativamente estable. En la NIC 29 se pone, indicativamente, el nivel de hiperinflación en una tasa acumulada del 100% en tres años.

La propuesta fundamental de las anteriores normas es la de reexpresar las partidas no monetarias del balance de situación, que estarán expresadas normalmente a su coste histórico depreciado, utilizando para ello la evolución de un índice general de precios que muestre la pérdida de poder adquisitivo desde que se adquirieron hasta la fecha del balance a presentar. Lo mismo se hace con la cuenta de pérdidas y ganancias, cuyo saldo, entonces, expresará los resultados operativos en una unidad monetaria cuyo poder adquisitivo es el de la fecha del balance. Por tanto, consagra la utilización de lo que anteriormente se ha denominado coste histórico en moneda constante.

Hasta aquí, la propuesta de contabilidad en moneda constante no utiliza datos extracontables, salvo la evolución de los índices de inflación, y por tanto es fiel al modelo del coste histórico, si se entiende éste en su versión más general de coste histórico actualizado o ajustado a la evolución del índice general de precios, puesto que el valor de las partidas es su precio de adquisición o coste de producción, pero en unidades monetarias del momento presente.

Sin embargo, las dos normas que se están comentando, así como otras de contenido y propósitos generales, prescriben la utilización de valores corrientes en aquellas partidas del balance que los tengan, lo que significa, como se expresa en el párrafo 12 de la NIC 29, que habrá que utilizar el valor realizable neto (valor de salida) o el valor de mercado (valor de entrada) en las rúbricas donde sea posible determinar éstos. Sólo para las demás se utilizará el procedimiento mecánico de la reexpresión mediante la relación entre índices de precios en dos momentos diferentes del tiempo.

El tercero de los modelos valorativos elegidos, el *valor para el negocio*, también está en amplio desuso, aunque algunos de sus componentes todavía tengan mucho peso en la actualidad, por estar operando todavía en las propuestas que manejan los valores razonables, los valores recuperables o el valor actual neto, y se ha denominado, desde el Informe Sandilands (1975), «valor para el negocio», aunque también recibe los nombres de «valor para la empresa» o «valor para el propietario». El mayor empuje del mismo, en una norma positiva, se ha dado en el Reino Unido, con el *Statement of Standard Accounting Practice* n.º 16, «Current Cost Accounting» (ASC, 1980), hoy derogado, que tomó una interesante línea de defensa de un criterio valorativo que se creía más relacionado con la generación de tesorería y el mantenimiento de la capacidad de producción de la empresa.

Se trataba de defender, como criterio general de valoración en el balance y guía para el cálculo del resultado, los valores corrientes, representados por el coste de reposición en primera instancia, de forma que los activos estuvieran en las partidas del balance de situación por su valor de compra en el mercado, en su estado actual, y los resultados de las operaciones se calculasen como diferencia entre el precio de venta y este coste de reposición.

No obstante, el coste de reposición puede no ser relevante en la valoración en el caso de que no represente la pérdida que tendría la empresa si se le privase del activo, entrando en juego entonces otros criterios valorativos que representasen mejor tal «valor de privación», tales como el valor realizable neto o el valor actual neto de los elementos. La norma práctica final, como se puede ver en Gonzalo y Gabás (1985: cuadro 1), es la de valorar los bienes de cambio del circulante (existencias) al menor entre el coste de reposición y el valor neto de realización, y los bienes de uso del inmovilizado (activos productivos materiales e inmateriales) al menor valor entre el coste de reposición y el valor actual neto.

#### **4. EL MODELO HIBRIDO EN CIERNES: COSTE HISTORICO MAS VALOR RAZONABLE**

Tras la explicación de la propuesta del marco conceptual, con cuatro criterios valorativos para combinarlos en diferentes proporciones, y su aplicación en tres modelos contables, que se desprenden de normas que están ahora o han estado en vigor en el pasado reciente, cabe plantear ahora el estado de la evolución en el momento actual.

Es evidente que, aparte de las ideas encerradas en el marco conceptual, que son las posibles semillas de las normas contables concretas, las condiciones encontradas en la economía pueden ayudar a explicar por qué se toman unas determinadas direcciones en las reglas concretas. Por ello es bueno señalar que la década de los noventa del siglo XX ha estado marcada por dos fenómenos que han cambiado radicalmente la visión de la realidad, tanto en las empresas como en la mente de los reguladores, y que son en concreto, la contención de los precios en los países desarrollados y la mundialización de los mercados y de las cotizaciones fijadas en ellos.

#### 4.1. EL COSTE HISTÓRICO REINTERPRETADO

En estas condiciones de práctica congelación de los niveles de inflación, la valoración de los activos más relacionados con la explotación (inmovilizado material e inmaterial, bienes de cambio circulantes, ...) se ha vuelto a plegar al modelo más tradicional, basado en el coste histórico, que se somete a depreciación sistemática en los activos fijos que sufren desgaste. La variación de los precios específicos de los activos no parece preocupar demasiado como para aplicar costes de reposición y, por otra parte, la evolución de la inflación no hace saltar demandas a favor de estados financieros en moneda constante.

Parece, por ello, que el modelo tradicional, basado en el coste de adquisición, tal y como ha sido descrito en Gonzalo (1993), ha vuelto por sus fueros y se confirma por el momento mucho más potente que nunca, reforzando la vieja idea del empresario de que la contabilidad sirve, sobretodo, para seguir y vigilar el proceso económico por medio del cual se va produciendo la *recuperación del capital que invirtió en su día* en el negocio.

La idea del coste histórico como límite de la valoración se ha impuesto en todos los países desarrollados, con la bajada de los niveles de inflación, incluso hasta anular toda tentación de admitir las antaño tradicionales revalorizaciones parciales de inmovilizados, que en España se han llamado actualizaciones de activos, y que hogaño se contemplan y practican raramente en los citados países. El valor recuperable, por otra parte, está adquiriendo una carta de naturaleza como valor máximo al que puede evaluarse una partida del activo en el balance de situación, tomando en consideración fundamentalmente los flujos de caja, descontados en caso de que vayan a producirse en intervalos largos de tiempo, y es una pieza fundamental de la aplicación del modelo tradicional del coste histórico.

En el pasivo exigible, cada vez más se está imponiendo una valoración basada en el valor «pagable», que se convierte en la forma correcta de aplicar el modelo del coste histórico a las partidas del pasivo exigible, y en su caso de revisar las valoraciones anteriores: dado que la mayoría de las deudas de las empresas son cancelables en dinero, el «valor histórico» relevante es el precio a pagar en el momento del pago, y si no se conoce en el momento actual se utiliza la mejor estimación disponible. Se evalúan de esta manera las obligaciones derivadas de sistemas de pensiones, las provisiones por garantías o responsabilidades y otras deudas similares. Puede ser que esta forma se extienda, en el futuro, a determinados instrumentos financieros emitidos por la empresa, o a préstamos recibidos por ella. Buenos ejemplos de la tendencia que se acaba de marcar son las normas más recientes sobre provisiones y contingencias (IASB, 1998 b) o sobre prestaciones a largo plazo a cargo de los empleadores (IASB, 1998 a).

En resumen, el viejo modelo del coste histórico se sigue afirmando en la contabilidad de las operaciones relacionadas con la explotación u operación de la empresa (existencias, inmovilizados, etc.), con ciertas variantes que suponen una puesta al día, pero de ninguna forma un cambio radical, tanto en los activos, donde la exigencia de demostrar continuamente que el valor contable es mayor que el valor recuperable, o de lo contrario corregir las valoraciones, marca una obligación más para los elaboradores de la información contable y para los auditores, como en los pasivos, donde se va imponiendo, como forma de evaluación de las partidas, la estimación de los flujos de salida de tesorería que van a generar en el momento o momentos en que se realice su cancelación.

#### 4.2. LA IRRUPCIÓN DEL VALOR RAZONABLE

Si el valor recuperable (o pagable, en su caso), actuando como criterios de modificación (o de aplicación) del coste histórico más tradicional, marcan en estos momentos la tendencia en cuanto a la conta-

bilización de los elementos del balance relacionados con la explotación de la empresa, en las partidas de índole financiera, la pauta viene determinada por la aplicación del valor razonable de los instrumentos financieros, sustituyendo de forma clara al coste histórico, que en este tipo de partidas queda relegado totalmente al olvido.

En esencia, la crisis de la aplicación del coste histórico en los instrumentos financieros viene de los años 70, y es una consecuencia del abandono de la estrecha banda de fluctuaciones entre las monedas que se derivó de los acuerdos de Bretton Woods, tras el cual las partidas en moneda extranjera comenzaron a soportar una exposición muy importante al riesgo de cambio, de forma que no tardó en ganar adeptos la posición de que la mejor estimación de los flujos de tesorería derivados de las partidas en divisas sería, con unos mercados muy desarrollados mundialmente, su valor en la fecha de cierre del balance. El cambio de cierre se convirtió, a partir de entonces, en el valor razonable de todas las partidas en moneda extranjera.

Tras las cuentas en divisas, deberían haber seguido los instrumentos financieros de capital o de deuda, pero la toma de conciencia de la necesidad de utilizar los valores razonables llevó toda la década de los ochenta y, probablemente, necesitó de dos importantes hitos para acabar de decantarse: la predominancia, dada por los marcos conceptuales, a la *determinación de la situación patrimonial*, por encima de la prioridad tradicional del cálculo del resultado, y la *eclosión de los mercados de instrumentos financieros*, de alcance mundial.

De nuevo el marco conceptual ha determinado la evolución de las prácticas contables, pero no en el sentido que todos hubieran esperado al considerar su declaración de principios sobre criterios de valoración, y el valor razonable se ha convertido en el criterio por antonomasia en las partidas no relacionadas con la explotación, donde las finalidades de tipo financiero o especulativo, unidas a la existencia de mercados organizados, hacen muy importante la información actualizada sobre precios.

Las características del valor razonable, tal y como se ha descrito en el apartado 1 y como se aplica en las diferentes normas que se ocupan, en los últimos años, del mismo, son: es un *valor de salida*, se basa en *valores observables en el mercado* (precios o cotizaciones) y es un *valor objetivo* que no está afectado por la historia del instrumento en cuestión o de la empresa que lo posee (FASB, 1999: párr. 3).

En los instrumentos financieros, la aplicación del valor razonable no sólo ha suministrado un criterio valorativo que se va imponiendo como incontestable, sino que ha permitido encarar, al menos parcialmente, el espinoso problema de la contabilización de derivados (opciones, futuros, swaps, etc.), para los que se exige, al menos, el reconocimiento de las pérdidas o ganancias por la variación de los valores razonables extraídos de los mercados, al igual que se practica con los instrumentos primarios, llevando a resultados, por lo general, los cambios positivos o negativos en el valor razonable de las obligaciones o derechos que se derivan de los contratos respectivos.

Como síntomas de la importancia que va adquiriendo, entre los reguladores contables, el valor razonable para la contabilización de instrumentos financieros, pueden citarse el ambicioso proyecto del *Financial Accounting Standards Board*, comenzado en 1986 y descrito en FASB (1999: párr. 1-2), que probablemente marcará el camino para el resto de los organismos nacionales emisores de normas; las Normas Internacionales de Contabilidad números 32 (IASB, 1995) y 39 (IASB, 1999) en las que se abordan respectivamente, cuestiones relativas a la información complementaria y a la valoración y representación de instrumentos financieros a su valor razonable, así como la emisión de una norma para aplicación de los valores razonables en el caso de las inversiones inmobiliarias (propiedades de inversión, IASB, 2000) y un proyecto para valorar de esta misma forma todos los activos biológicos de las empresas agrícolas; en nuestro país la norma ya citada del ICAC, sobre valoración de participaciones en fondos del mercado mone-

tario, que no sólo utiliza valores de mercado sino que considera las diferencias de valoración como resultados realizados, con independencia de su signo, y la iniciativa de Comisión de la Unión Europea (2000), consciente de que el articulado de la Cuarta Directiva de 1978 no daba cabida al uso del valor razonable, que ha preparado un proyecto que modifica parcialmente la Cuarta y la Octava Directivas de derecho de sociedades, para permitir que los Estados Miembros regulen el uso del valor razonable en los instrumentos financieros, cuyo proyecto está en estos momentos en trámite de aprobación.

En resumen, pues, un criterio de valoración como el valor razonable, que no aparece en muchos de los marcos conceptuales, y en otros aparece con nombres diferentes, se está imponiendo como pauta de referencia para las inversiones financieras, primarias o derivadas, porque aporta información relevante para los usuarios, basada en el valor de mercado, o en aproximaciones o simulaciones del mismo.

## 5. CRITERIOS DE MANTENIMIENTO DEL CAPITAL EN LA TEORÍA

Una de las principales preocupaciones de todo marco conceptual es la de no declarar repartible ninguna porción de los beneficios que pudiese menoscabar la riqueza que la empresa tenía al principio, de forma que el modelo contable exige que ésta quede en la misma situación al final que al comienzo del período contable.

Hay, por lo menos, dos interpretaciones diferentes y enfrentadas de lo que significa quedar «en la misma situación» al final que al principio. Para unos, en efecto, es el patrimonio de los accionistas, tal y como lo aportaron, el que debe ser conservado período a período, de manera que la potencialidad financiera de la empresa quede preservada. Para otros quedar en la misma situación significa, por el contrario, que la capacidad de la entidad para producir bienes y servicios sea la misma al principio y al final del ejercicio contable. En el primer caso hablaremos de *mantenimiento del capital en términos financieros*, mientras que en el segundo hablaremos de *mantenimiento del capital en términos físicos*.

Cada una de estas dos concepciones puede adquirir, a su vez, dos variantes, según si la moneda en la que se quiere conservar el capital es la *moneda corriente* del momento de la incorporación a los estados contables o la *moneda constante* del momento en el que se presenta la información. De considerar las cuatro posibilidades que se abren se obtienen, a su vez, cuatro modelos contables posibles. En el marco conceptual de AECA, que se intenta comentar en este artículo, se contiene un claro pronunciamiento a favor del mantenimiento del capital en términos financieros, en su acepción de unidades con poder adquisitivo constante (párr. 339), argumentando que es más congruente con las necesidades de los usuarios, si bien se admite (párr. 354) que el ordenamiento contable español adopta el criterio de mantenimiento del capital financiero en términos de moneda corriente o nominal, lo que puede causar problemas si la tasa de inflación es alta.

Hay más posibilidades conceptuales para procurar la conservación del capital, aunque en este trabajo no se vayan a tratar. Como ilustración muy elaborada de marco conceptual que, separándose de toda atadura anterior, propugna el mantenimiento del capital en términos de valor liquidativo de la empresa, puede verse el marco del *Institute of Chartered Accountants of Scotland* (ICAS, 1988), que aboga por la utilización de precios de mercado para todos los activos, y de rescate para todos los pasivos, pudiendo admitirse también en esta concepción las variantes de moneda corriente y moneda constante. En Gonzalo (1996) se describe sucintamente esta propuesta y se evalúan sus posibilidades en España.

A continuación se comentan algo más extensamente los modelos de mantenimiento del capital que más aceptación y seguimiento han tenido, la contabilidad en moneda de poder adquisitivo constante y la

contabilidad a coste corriente, para introducir de esta forma algunos elementos útiles para el comentario posterior. Para los interesados en las diferentes concepciones del mantenimiento de capital en los marcos conceptuales internacionales puede ser útil consultar el trabajo crítico de de A.J. Bellostas (1992). En España se dieron, en su momento, excelentes trabajos teóricos que trataban de explicar estas concepciones. Por la claridad al abordar los problemas y por la relevancia que han tenido en la investigación posterior, cabe citar aquí los artículos de J. L. Cea (1974) y de V. Montesinos, M. Vela y V. Serra (1985).

## 5.1. LA CONTABILIDAD EN MONEDA CONSTANTE

La contabilidad en unidades de moneda con poder adquisitivo constante de final de período es, ante todo, una variante del modelo del coste histórico, en la que única y exclusivamente cambia la unidad de medida de los diferentes elementos de los estados financieros, que se reexpresan para hacer que su contenido esté reexpresado en unidades cuyo poder adquisitivo sea el del momento del cierre, por ser el más cercano en el tiempo al momento en que el usuario los va a leer e interpretar, de manera que pueda hacerse una idea más cabal de su valor, y tenga así sentido la suma de partidas (en el balance) o la diferencia de las mismas (en los estados de resultados).

Es el modelo, como se ha dicho, de la Resolución Técnica n.º 6 o de la Norma Internacional de Contabilidad n.º 29, pensadas ambas para ser aplicadas en economías hiperinflacionistas. Sin embargo, ninguna de estas normas defiende la reexpresión ciega utilizando índices generales de precios, pues exigen que se apliquen precios de mercado de entrada, esto es, costes de reposición, en el caso de los activos del balance donde haya tal posibilidad, lo que convierte las citadas normas en modelos mixtos. No obstante, este detalle no sirve más que para reconocer que la reexpresión de las partidas que tengan valor de mercado debe hacerse utilizando los precios obtenidos de éste, no meramente por actualización mecánica de los importes, lo cual da ciertas garantías de objetividad y realidad a los importes reexpresados.

Las tres características conceptuales del modelo de ajustes en moneda constante, que han llegado a convertirse en verdaderas categorías analíticas en Contabilidad, son las siguientes: obtención de una cifra de *resultado de las operaciones ajustado por la inflación*, junto con otra de *resultado monetario o resultado por exposición a la inflación*, y constitución de una *reserva por mantenimiento del poder adquisitivo de las aportaciones de los accionistas*, con el objeto de preservar el capital. En definitiva, el mantenimiento de las aportaciones de los accionistas se consigue actualizando las mismas a la fecha de cierre, en función de los índices de precios, con lo que se logra mantener el capital financiero en términos de poder adquisitivo. Los accionistas están igual al final y al principio, si se entiende por estar igual el poseer una riqueza equivalente en poder de compra general, sin referencia por tanto a la actividad o sector específico en el que se encuentre operando la entidad.

Entre los problemas que plantea el modelo de ajuste en moneda constante se encuentra la falta de representatividad de los activos ajustados, ya que su coste histórico actualizado no responde a las condiciones del mercado en el momento actual, lo que puede ser fuente de equívocos por parte de los usuarios. Por otra parte existe la posibilidad de que, si los precios específicos de los activos evolucionan a un ritmo de cambio muy superior a la inflación, no se puedan reemplazar éstos contando sólo con los fondos aportados por la reserva por mantenimiento del capital. Además, la hipótesis de inclusión en los resultados del período de las ganancias por exposición a la inflación, siempre que éstos correspondan a partidas monetarias a largo plazo, se ha criticado por ser contraria al principio de prudencia.

## 5.2. LA CONTABILIDAD A COSTE CORRIENTE

Esta concepción del mantenimiento del capital, que también se ha denominado contabilidad a coste de reposición, toma en cuenta la variación de los precios específicos de los bienes y servicios con los que trabaja la empresa, considerando que tales cambios se producen siempre, independientemente de si el poder de compra de la moneda varía en el tiempo con la inflación general.

Como exponentes más elaborados de esta tendencia, en cuanto a normas contables positivas, ya se ha citado el SSAP 16 británico, hoy derogado, pero que marcó un hito importante, siguiendo de cerca las recomendaciones del denominado Informe Sandilans (1975), y que inició un período de intensa polémica contra el modelo tradicional del coste histórico, hasta que la contabilidad a coste corriente fue abandonada por parte de las empresas (era voluntaria) en Gran Bretaña, probablemente porque, en épocas de relativa estabilidad de precios, su llevanza no resultaba rentable, al consumir mayores recursos y producir más incertidumbre, que la utilidad que sus datos suponían.

También puede inscribirse entre las normas positivas que implantaron la contabilidad a coste corriente el SFAS 33 (FASB, 1979), si bien se trataba de información suplementaria a los estados financieros principales. Esta norma ha pasado a la historia como una de las más confusas, por cuanto las empresas que se acogían a la misma debían calcular cuatro tipos de resultados diferentes (histórico en moneda corriente, histórico en moneda constante, coste corriente en moneda corriente y coste corriente en moneda constante). Según el certero análisis de Livingstone y Weil (1982), incorporaba una medida de mantenimiento del capital en términos físicos (coste corriente en moneda corriente) y tres de mantenimiento del capital en términos financieros (las demás). No es de extrañar que fuera sustituido, años más tarde, por el SFAS 89 (FASB 1986) que simplificaba y racionalizaba toda esta información contradictoria, decantándose por un modelo de coste corriente en moneda constante, y haciendo voluntaria para las empresas la información que tomaba en cuenta las variaciones en los precios. Hoy las empresas estadounidenses no suelen proporcionar cifras contables ajustadas por las variaciones en los precios.

La tendencia marcada por estas normas, y por alguna otra procedente de países del ámbito cultural anglosajón, está recogida en la Norma Internacional de Contabilidad n.º 16 (IASB, 1981), que permite a las empresas presentar sus estados financieros a coste corriente, ya sea en moneda corriente o en moneda constante.

Muy resumidamente, el modelo de coste corriente, que persigue el mantenimiento del capital en términos físicos o de capacidad productiva, utiliza costes actuales para la valoración de los activos (valor para el negocio), así como unos ajustes para los diferentes costes del estado de resultados (en los costes de las mercancías vendidas, en las amortizaciones y en el fondo de maniobra monetario), que pueden estar corregidos en su caso utilizando el coeficiente de endeudamiento, con el fin de llegar a una cifra de ganancias que permita a la empresa reponer los activos y conservar, así, la capacidad de producción de período en período.

A pesar de su atractivo como modelo conceptual, el mayor lastre que tiene la contabilidad a coste corriente es precisamente este objetivo de conservación de la actividad. El mantenimiento de la misma actividad no es un objetivo intrínseco de ningún negocio, ni está inmerso en la filosofía capitalista y de lucro que anima a las empresas; por otra parte, como acertadamente puntualizó R. R. Sterling (1982), la filosofía del mantenimiento del capital en términos físicos es un modelo aplicable con muchas restricciones (de mercado, de tecnología, etc.), que no resulta siempre coherente con objetivos de mantenimiento de flujos de tesorería por los propietarios y, además, la posibilidad de que las cifras ajustadas a coste corriente sean mejores predictores de las ganancias futuras no ha sido demostrada todavía de forma incontestable.

Uno de los partidarios teóricos más fervientes del mantenimiento del capital físico fue D. Solomons (1986), que actuó, a la vez, como inspirador y como principal crítico del marco conceptual del FASB. Los interesados en la polémica que enfrentó, en su momento, a dos concepciones que polarizaron la ideología contable, poniendo a los partidarios de la conservación del capital en términos físicos contra los que propugnaban el mantenimiento del capital financiero, pueden consultar con provecho la obra donde R. R. Sterling y K. W. Lemke (1982) juntaron las opiniones más autorizadas del momento, junto con una discusión muy bien enfocada. El concepto de mantenimiento del capital físico sale bastante mal parado, por la serie de dificultades y simplificaciones que plantea su aceptación, tanto en la teoría como en la práctica.

A pesar de los problemas que plantea la conservación del capital físico, puede ser un modelo útil en determinadas circunstancias, donde el objetivo perseguido es precisamente la conservación de la capacidad de producción o de servicio. En ese sentido se manifiesta útil para los cálculos relativos a los precios de los servicios públicos regulados (electricidad, gas, ferrocarriles, agua, etc.), como demuestra acertadamente G. Whittington (1994), e incluso en el control de ciertas empresas de activos que, por ser recursos naturales, pueden y deben autoregenerarse, lo que probablemente puede convertir al modelo en un arma teórica al servicio de fines ecologistas (véase el trabajo de R. Keys, 1995, glosando un estudio australiano para establecer una norma relativa a empresas agrícolas y forestales).

El modelo de coste corriente no es antónimo ni opuesto al de moneda constante. Pueden combinarse, en presencia de inflación, ambos para lograr modelos mixtos que mezclen, por ejemplo, la valoración y cálculo del resultado a costes corrientes con la determinación del resultado por exposición a la inflación y la creación de reservas por mantenimiento del capital adquisitivo de los propietarios. En otras palabras, se puede hablar de un modelo de coste corriente en moneda constante, como antes se ha dicho, cuyo exponente más importante, en términos de norma positiva, es el B-10 (IMCP, 1983) mexicano, pero hay que tener en cuenta que este tipo de modelos mixtos persiguen, por lo general, el mantenimiento del capital en términos financieros (moneda constante), y no se pueden clasificar, por el contrario, como modelos de que tiendan al mantenimiento del capital físico.

## 6. DE LA TEORIA A LA PRACTICA: UN RESULTADO TOTAL

Con sus deficiencias, cualquiera de las dos concepciones que se acaban de exponer son verdaderas estructuras conceptuales para la determinación del resultado repartible por parte de la empresa, así como de análisis de la ejecución y desempeño de la entidad, separando los resultados de explotación de los resultados por tenencia de activos (monetarios en el caso del modelo de moneda constante y reales en el de coste corriente).

Con la remisión de la inflación perdieron vigencia los planteamientos de mantenimiento del capital, y la vuelta al coste histórico de siempre que se ha producido en los años noventa del siglo XX no se puede interpretar como la conversión al viejo sistema de mantenimiento del capital monetario en términos de moneda nominal o corriente, sino como el abandono absoluto, en la práctica y en la mente de los implicados, de cualquier preocupación por el mantenimiento del capital en las empresas y, por ende, de los planteamientos normativos acerca de lo que significa el resultado o de lo que se debe o no repartir del mismo en las empresas.

Repasando las premisas y los hechos, es necesario tomar en consideración, como precedentes de la situación actual, el cambio de énfasis hacia las *valoraciones contenidas en el balance de situación*, la *gran confusión que se ha creado respecto a la imputación de las diferencias de precios* (en unos casos llevadas a resultados y en otros al patrimonio neto, sin demasiadas justificaciones para hacer una cosa u

otra), y el hecho de que *las grandes corporaciones no tienen en cuenta o bien manipulan la cifra de beneficios* cuando quieren considerarla al tomar decisiones de reparto de resultados.

Por estas razones, los organismos reguladores, y una buena parte de los teóricos de la contabilidad y las finanzas empresariales, están encabezando un movimiento en contra del cálculo tradicional del resultado, y de su concepción como cifra base del reparto a los propietarios. En este movimiento una de las premisas es el abandono del concepto de mantenimiento del capital, con lo que se da la espalda a uno de los pilares básicos de los marcos conceptuales existentes en la actualidad. Las propuestas en este sentido han dejado hace tiempo el limbo de las ideas para pasar a ser normas positivas, por lo que los razonamientos anteriores no son tanto un conjunto de inferencias especulativas ni una premonición, sino la constatación de un movimiento que ha comenzado y que no tardará en dar sus frutos en las normas de los diferentes países desarrollados.

El concepto que está pretendiendo sustituir al resultado realizado tradicional es el de *resultado total*, que ya fue introducido por el SFAC 3, que hoy ha sido derogado y sustituido por los SFAC 5 (FASB, 1984: párr. 39-44) y SFAC 6 (FASB, 1985: párr. 70-77), donde se define como el conjunto de cambios en el patrimonio neto de una empresa durante un período, procedentes de transacciones y otros sucesos y circunstancias relacionadas con fuentes distintas de los propietarios de la entidad. Se trata de un concepto muy amplio, donde caben tanto los resultados por transacciones entre la empresa y terceros no propietarios, los esfuerzos productivos de la empresa (almacenamiento, transporte, préstamos servicios profesionales, etc.) y los cambios en los precios, bajas y otros efectos de las interacciones entre la empresa y el entorno del que forma parte.

La idea de un resultado que comprenda todos los gastos, ingresos, pérdidas y ganancias habidas en la empresa se ha ido abriendo paso desde la aparición de los dos pronunciamientos citados, y ha calado profundamente en las mentes de los reguladores (y probablemente en las de muchos usuarios de la información y teóricos de la contabilidad), que ya introdujeron entre las normas contables de muchos países la obligación de presentar un estado de cambios en el patrimonio neto, por la relevancia que tenían para conocer el rendimiento de la entidad, ya que suele ser frecuente que partidas como las plusvalías por revalorización de activos, los efectos de los cambios en los métodos contables, las partidas de ejercicios anteriores, las diferencias por conversión de balances de filiales extranjeras y otros conceptos se lleven directamente a cuentas del patrimonio neto, sin pasar por resultados hasta que se realicen, en el futuro. Para los interesados en este planteamiento puede ser útil consultar la Norma Internacional de Contabilidad n.º 1 (IASB, 1997), en la que se discute el significado y validez del estado de cambios en el patrimonio neto.

Para ver el alcance de este movimiento que pretende juntar, en un solo documento, la cuenta de resultados y el resto de las variaciones del patrimonio neto diferentes de aportaciones y repartos a los accionistas, configurando un nuevo estado contable donde se representen todos los rendimientos de la empresa, se puede considerar detenidamente las propuestas de contenidas en el SFAS 130 (FASB, 1997) y en el documento emitido por el GROUP G4+1 (1999) –que es un grupo de trabajo formado por representantes de los organismos reguladores de Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos, junto con el IASB–, en las que se contienen las propuestas de sustitución del viejo y conocido estado de resultados por otro en el que se combinan éste y el estado de cambios en el patrimonio neto para conformar un «estado de pérdidas y ganancias totales» donde puede no haber ninguna cifra que muestre nada parecido a una ganancia repartible o realizada.

Nuestro resultado periódico (realizado) se transforma, así, en un resultado total, que está compuesto por las partidas que figuran en el cuadro 2, donde se muestra el cálculo y forma de presentación del mismo. Como se ve, en la propuesta se ha disipado el concepto de resultados extraordinarios, sustituyéndolo por el reconocimiento del cambio de valoración de ciertos activos cuando tenga lugar en el mercado,

de forma que cuando se realiza se reconocerá un cambio de valor por la parte no registrada aún como cambio de valor, evitando cualquier «reciclado» de plusvalías latentes reconocidas previamente. En concreto, los cambios en el valor razonable incluyen, entre otras partidas, las minusvalías de activos de la explotación, los cambios de cotizaciones de instrumentos financieros e inversiones inmobiliarias, las diferencias de cambio y de conversión, etc.

Si se impusiera el concepto de resultado total como medida única del rendimiento conseguido por la empresa, como parece, la decisión de distribuir a los propietarios una parte o la totalidad de esa cifra se debería basar en consideraciones que van más allá del propio estado de resultados, que de esta forma no incorporará explícitamente el concepto de beneficio distribuible ni, en consecuencia, ninguna postura acerca del capital a mantener.

Los administradores, de esta forma, no encontrarán en el modelo contable ninguna ayuda, ni ninguna restricción salvo la propia cifra del resultado total, para tomar la decisión correspondiente al reparto de dividendos y, lo que es peor para el caso que nos ocupa, tal reparto no podrá garantizar el mantenimiento del capital físico ni tampoco el financiero. Ya se ha explicado anteriormente que la propuesta valorativa referida a los activos de la explotación es seguir con el coste histórico tradicional (salvo quizá, en casos de hiperinflación), y aplicar los valores razonables a sólo elementos fuera de la misma, luego no queda explícita ninguna idea de mantenimiento del capital, como no sea la más obvia de conservar la aportación nominal de los propietarios, o bien, tras los oportunos ajustes, la conservación de esta aportación en moneda constante, como se expresa en los párrafos 71 y 72 del SFAC 6.

	<b>RESULTADO DE LA EXPLOTACION</b>
+/-	<b>RESULTADOS FINANCIEROS NETOS</b> (intereses y otros costes financieros a favor y en contra)
+/-	<b>CAMBIOS EN EL VALOR RAZONABLE</b> (de activos y pasivos, incluyendo tanto las plusvalías y las minusvalías reconocidas en el balance de situación)
+/-	<b>OTRAS PARTIDAS</b> (cambios en los métodos contables, partidas de ejercicios anteriores, etc.)
+/-	<b>IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS</b>
=	<b>RESULTADO TOTAL DEL PERIODO</b>

**CUADRO 2. Estructura del estado de Pérdidas y Ganancias totales**

En resumen, pues, la vieja presunción de mantenimiento de capital, físico o financiero, está en trance de dejar de regir en la práctica de un mundo financiero preocupado por los valores (razonables) de mercado y ausente de tasas de inflación considerables; además, parece que se desdibuja la tradición de separar el resultado realizado del no realizado, por causa del desarrollo de los mercados de ciertas partidas cuya compra o venta tienen garantías de realizarse, en muy poco tiempo, y a los precios que fija el mercado activo. Con todo ello, la práctica y la regulación contable parece haber dado la espalda, no se sabe

bien si temporal o definitivamente, a las restricciones de conducta que supone el mantenimiento de un concepto determinado de capital.

## 7. CONCLUSION: BALANCE DE DOS DECADAS DE MARCO CONCEPTUAL

En este trabajo se ha querido demostrar la validez, pasadas casi dos décadas desde su formulación, del conjunto de criterios de valoración del marco conceptual, así como de las afirmaciones tradicionales sobre el mantenimiento del capital, que han alumbrado buena parte de las discusiones teóricas y de las normas positivas en todo este tiempo. El panorama no puede ser más desolador para una y otra propuesta, que están difuminándose más y más en aras de otros componentes del marco conceptual, los cuales se han demostrado mucho más fuertes a la hora de determinar las normas contables positivas y la práctica en los países desarrollados.

Claves para entender estos cambios son los dos sucesos que han marcado el devenir económico en la última década del siglo XX: el control de la inflación y la aparición de mercados de alcance y proyección mundial en mercancías e instrumentos financieros.

En lo que se refiere al primer problema, relativo a los criterios de valoración, el control de la inflación ha hecho olvidar a los reguladores, y a las empresas implicadas en la aplicación de normas, las alambicadas soluciones valorativas que se impusieron para corregir los efectos de la inflación (coste de reposición y otro tipo de valores actuales de entrada). En lugar de esos, ha empezado a cobrar relevancia, dentro del modelo tradicional de contabilidad a coste histórico, conceptos tales como el valor recuperable o el valor razonable (ambos valores actuales de salida), como límites de la valoración de las partidas, sobre los cuales se ha de decidir la realización de correcciones valorativas de los activos de la explotación.

El citado modelo tradicional del coste histórico ha salido muy reforzado tras estos pequeños envites en los criterios de valoración, hasta el punto de que ha vencido a todos los intentos de subversión, protagonizados por los valores en moneda constante de los países que antes los aplicaban y ahora los han abandonado al tiempo que estabilizaban los precios, y por los valores actuales de los países que, con menores índices inflacionistas, defendían una imagen financiera basada en los costes actuales de sustitución.

Al mismo tiempo, para determinadas partidas de índole financiero o especulativo, como las expresadas en moneda extranjera, los instrumentos financieros principales y sus derivados, las inversiones inmobiliarias y otras que cuentan con mercados muy activos, de precios bastante fiables y de proyección mundial, se está imponiendo una forma de valoración que cuenta con los precios de cotización como principales exponentes del valor razonable, y poco a poco se van configurando como la forma idónea para expresar el valor relevante de las partidas del balance de situación.

En lo que se refiere al segundo problema, relativo al concepto de mantenimiento del capital, las viejas concepciones teóricas normativas, para la determinación de un beneficio que no menoscabase el capital de la empresa, ya fuera medido en términos financieros o físicos, están siendo abandonadas por parte de los reguladores, de los teóricos y de las empresas implicadas en su aplicación.

El control de la inflación ha sido, también en este caso, un factor explicativo de primer orden para entender la evolución sufrida, pero al mismo se han unido otros no menos importantes como la propia crisis que ha ido sufriendo el concepto de resultado realizado, base tradicional del reparto, atacado por demasiadas pérdidas y ganancias potenciales que, en cumplimiento de la prudencia contable, se llevaban directamente a cuentas del patrimonio neto (plusvalías no realizadas, diferencias de conversión, partidas de

ejercicios anteriores, etc.). Como resultado de este proceso, la propuesta de un estado de pérdidas y ganancias totales que contenga resultados realizados, no realizados y otros cambios en el patrimonio neto no relacionados con los propietarios es, cuando menos, una reacción lógica si se desea medir el rendimiento total de la entidad en el período, representado por el conjunto de cambios inducidos por la gestión en el patrimonio neto de la entidad.

El concepto de resultado total, o de pérdidas y ganancias totales, admite difícilmente la intromisión de visiones normativas sobre el concepto de capital a mantener, por ello en estos últimos años ha perdido mucha relevancia teórica el enfoque de mantenimiento del capital físico, y de otra parte, el concepto de mantenimiento del capital financiero en moneda constante, más compatible con la idea de resultado total y con el modelo tradicional porque sólo implica un cambio en la unidad de medida, ha perdido relevancia práctica, porque las empresas no ven la necesidad de calcularlo ni los organismos reguladores o los usuarios la necesidad de exigirlo.

Es posible que, con estos cambios, el nivel de la polémica contable haya bajado mucho de tono, porque la preponderancia de los precios observados en el mercado sobre los cálculos contables, que es el verdadero resultado de todos estos cambios, deja en entredicho y cuestiona el papel del experto contable en la medida y valoración de las magnitudes financieras clave de la empresa.

## 8. BIBLIOGRAFIA CITADA

ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE, ASC (1980): *Statement of Standard Accounting Practice n.º 16, «Current Cost Accounting»*, March.

ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS, AECA (1981): *Documento n.º 2 de Principios Contables, «Inmovilizado material»* (Madrid: AECA, septiembre).

-----; AECA (1999): *Marco conceptual para la información financiera* (Madrid: AECA, septiembre)

BELLOSTAS PEREZ-GRUESO, A. J. (1992): «Análisis de la consistencia en la estructura del marco conceptual: el marco conceptual del FASB, la propuesta del ICAEW y el paquete informativo del ICAS», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXI n.º 70, enero-marzo, 77-95

----- (1997): *La herramienta de normalización contable del siglo XXI: el marco conceptual en España* (Madrid: AECA)

CEA GARCIA, J. L. (1974): «La información contable ante la variación del poder adquisitivo del dinero», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. III n.º 2, abril-junio, 253-304.

COMISION DE LA UNION EUROPEA (2000): Proposal for a *Directive of the European Parliament and of the Council amending Directives 78/660/EEC and 83/349/eec, as regards the valuation rules for the annual and consolidated accounts of certain types of companies*. Brussels, 24.02.2000 COM(2000) 80 final (puede descargarse en el sitio *web* de la Comisión Europea, en la dirección: [europa.eu.int/eur-lex/com/pdf/2000/com2000.0080en01.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/com/pdf/2000/com2000.0080en01.pdf), y también en castellano en la *web* del ICAC: [www.icac.meh](http://www.icac.meh))

- FEDERACION ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS (1984): *Resolución Técnica 6*, «Estados contables en moneda constante». Puede consultarse en *Normas Contables Profesionales* (Buenos Aires: Valletta Ediciones, 1998).
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, FASB (1979): *Statement of Financial Accounting Standards No. 33*, «Financial Reporting and Changing Prices», September. Stamford, CT.
- , FASB (1979): *Statement of Financial Accounting Concepts No. 5*, «Recognition and Measurement in Financial Statement of Business Enterprises». Incluido en *FASB Original Pronouncements* (Burr Ride, IL: Irwin), vol. II, 1082-1107.
- , FASB (1985): *Statement of Financial Accounting Concepts No. 6*, «Elements of Financial Statements» December. Incluido en *FASB Original Pronouncements* (Burr Ride, IL: Irwin), vol. II, 1108-1161.
- , FASB (1986): *Statement of Financial Accounting Standards No. 89*, «Financial Reporting and Changing Prices», December. Incluido en *FASB Original Pronouncements* (Burr Ride, IL: Irwin), vol. I, 918-960.
- , FASB (1997): *Statement of Financial Accounting Standards No. 130*, «Reporting Comprehensive Income». June. Norwalk, CT.
- , FASB (1999): *Preliminary views on mayor issues related to «Reporting Financial Instruments and Certain Related Assets and Liabilities at Fair Value»*, 204-B, December 14. (puede descargarse en el sitio web del FASB, en la dirección [www.rutgers.edu/Accounting/raw/fasb](http://www.rutgers.edu/Accounting/raw/fasb))
- , FASB (2000): *Statement of Financial Accounting Concepts n.º 7*, «Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements», February.
- FOWLER-NEWTON, E. (1994): *Diccionario de contabilidad y auditoría* (Buenos Aires: Macchi)
- G4+1 (1999): *Reporting Financial Performance: proposals for change* (IASB: London).
- GABAS TRIGO, F. (1991): *El marco conceptual de la contabilidad financiera* (Madrid: AECA)
- GONZALO ANGULO, J. A. (1993): «El principio del coste de adquisición en el Plan General de Contabilidad», en la obra colectiva *Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad* (Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas), 207-233.
- , (1996): «La propuesta para 'dar valor a los informes de las empresas' (MCRV): posibilidades de implantación en España de una contabilidad a valores de mercado», en el *Ensayos sobre Contabilidad y Economía. En homenaje al profesor Angel Sáez Torrecilla* (Madrid: ICAC), Tomo II, 571-589.
- ; GABAS TRIGO, F. (1985): «El principio de gestión continuada». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 46, enero-abril, 77-106.
- INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND, ICAS (1988): *Making Corporate Reports Valuable* (London: K. Page).

- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, IMCP (1983): *Boletín n.º 10*, «Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera». Marzo. Puede verse en IMCP, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados* (México: IMCP, 1994)
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE, IASC (1982): *Norma Internacional de Contabilidad n.º 16*, «Contabilidad del inmovilizado material», primera versión luego revisada. Puede consultarse en la traducción publicada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas en 1990.
- , IASC (1981): *Norma Internacional de Contabilidad n.º 15*, «Información para reflejar los efectos de cambios en los precios», junio. Puede consultarse en la traducción publicada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de 1997.
- , IASC (1989 a): *Norma Internacional de Contabilidad n.º 29*, «Información financiera en economías hiperinflacionarias». Puede consultarse en la traducción publicada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas en 1997.
- , IASC (1989 b): «Marco conceptual para la preparación y presentación de la información financiera». Puede consultarse en la traducción publicada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de 1997.
- , IASC (1995): *Norma Internacional de Contabilidad n.º 32*, «Instrumentos financieros: contabilización e información complementaria». Puede consultarse en la traducción publicada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas en 1997.
- , IASC (1997): *Norma Internacional de Contabilidad n.º 1*, «Presentación de estados financieros», julio. Puede consultarse en la traducción publicada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de 1997.
- , IASC (1998 a): *International Accounting Standard 19 (revised)*, «Benefits to Employees», February, London.
- , IASC (1998 b): *International Accounting Standard 36*, «Impairment of Assets», April, London.
- , IASC (1998 c): *International Accounting Standard 37*, «Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets», July, London.
- , IASC (1999): *International Accounting Standard 39*, «Financial Instruments: Recognition and Measurement», March. London.
- , IASC (2000): *International Accounting Standard 40*, «Investment Property», March. London.
- KEYS, R. (1995): «Accounting for Self-generating and Regenerating Assets», *Australian Accountant*, August, 57-58.
- KHOLER, E. L. (1974): *Diccionario para contadores* (México: U.T.H.E.A)
- LIVINGSTONE, J. L.; R. L. WEIL (1982): «Accounting for Changing Prices in the U.S.: An Explication and Evaluation of SFAS 33», en R.R. Sterling y K.W. Lemke (1982), 225-258.

- MILLER, P. B. W. (1990): «The Conceptual Framework as Reformation and Counterreformation». *Accounting Horizons*, vol. 4 n.º 2, June, 23-32.
- MONTESINOS JULVE, V.; M. VELA PASTOR; V. SERRA SALVADOR (1985): Efectos de la inflación sobre la información empresarial. Examen de propuestas normativas», Ponencia al *II Congreso de la AECA*, Tenerife, septiembre.
- SANDILANDS, F.E.P. (1975): Chairman for the *Report of the Inflation Accounting Committee* (London: Her Majesty Stationery Office)
- SOLOMONS, D. (1986): *Making Accounting Policy. The Quest for Credibility in Financial Reporting* (New York: Oxford University Press).
- STERLING, R.R. (1982): «Limitations of Physical Capital», en R.R. Sterling y K.W. Lemke (1982), 3-58.
- ; K.W. LEMKE (1982): *Maintenance of Capital: Financial versus Physical* (Houston, TX: Scholars Book Co.)
- WEIL, R.L. (1990): «Role of the Time Value of Money in Financial Reporting». *Accounting Horizons*, vol. 4 n.º 4, pp. 47-67.
- WITTINGTON, G. (1994): «Current Cost Accounting: Its Role in Regulated Utilities», *Fiscal Studies*, vol. 15 n.º 4, 88-101.





**M<sup>a</sup> Angela Jiménez Montañés  
Susana Villaluenga De Gracia**

**LA CONTABILIDAD DEL COLEGIO DE SANTA  
CATALINA DE TOLEDO EN EL SIGLO XVI**

---

**Facultad CC. Jurídicas y Sociales de Toledo  
Universidad de Castilla La Mancha**



## 1. ANTECEDENTES HISTORICOS

A finales del siglo XV y principios del siglo XVI, principalmente, Europa, en general conoce una fase de expansión económica, si bien, existían unos focos más internos en puntos concretos.

Castilla era una gran exportadora de lana y los grandes señores propietarios de la tierra y los ricos ganaderos aldeanos son sus beneficiados principales.

En la misma dirección se producen un resplandecimiento de las ciudades, sede de los prelados, de los magnates y caballeros, del alto clero y de una burguesía en ascenso que aspira a los puestos administrativos y de gobierno y preocupados constantemente por el porvenir, conciertan los casamientos de sus hijos con los personajes más influyentes.

En las grandes villas y algunas ciudades de la península se descubre una clases social que se va incrementándose en número y posicionándose continuamente a lo largo del siglo XVI, los mercaderes de clara ascendencia mestiza cristiano-judía, en algunas ciudades como la nuestra. Se trata de un estamento social surgido de la fusión de muchas familias burguesas de origen cristiano viejo, con los ricas familias conversas del judaísmo entre los años 1391 y 1415. Esta clase mercantil es la más numerosa de las clases medias y absorbió una gran parte del estamento medio nobiliario, de la clase noble burguesa, tan fuerte nuevamente en el siglo XV.

Si nos hacemos eco de las palabras del investigador local Gómez Menor: «Toledo era un emporio comercial, el más importante del centro de la península, en consonancia con su condición de metrópoli religiosa y su larga tradición cultural, nacida en los días en que fue *civitas regia visigoda*»(Gómez Menor, 1971, pag XVI).

En el mismo sentido este autor local reconoce que los mercaderes toledanos eran una clase compacta de la más reconocidas en España entre todos los de su clase. Para dar contenido a estas palabras, veamos sino como se manifiesta la literatura de esta época al respecto: «Era yo muchacho vicioso y regalado, criado en Sevilla sin castigo de padre, la madre viuda, como lo has oído, cebado a torreznos, molletes y mantequillas y sopas de miel rosada, mimado y adorado más que hijo de mercader de Toledo o

tanto»<sup>1</sup>. Entre tantas y tantas citas que podemos encontrar entre nuestros grandes novelistas del siglo XVI y XVII<sup>2</sup>.

Este tipo de sociedad burguesa toledana se caracterizaba por su afán de perduración entre las generaciones futuras, para dejar memoria de sí y de su linaje. Esta característica y el hecho de contradecir con su actividad los preceptos de la Escolástica, que consideraba esta dedicación fruto de la codicia, hizo que donaran a fundaciones piadosas un caudal elevado. Hecho que impulsó en gran medida la actividad de beneficencia en la ciudad.

## 2. INCIDENCIA DE LA IGLESIA EN LA VIDA ECONOMICA DEL SIGLO XVI

En el siglo XVI, en el tiempo del reinado de los primeros Austrias, empezó a azotar el hambre en la ciudad de Toledo, aunque por ser la más entre las ciudades del Imperio y la sede más rica de la cristiandad después de Roma, según contaba un mercader italiano, Mario Sículo, que visitaba la ciudad por aquellos tiempos<sup>3</sup>.

El peso social de la nobleza y el clero, así como el dinamismo de los sectores productores y mercantiles no debe ocultar la elevada proporción de pobres y necesitados. Entre los mismos trabajadores la frontera entre el vivir al día y el estado de pobreza era muy tenue. Las condiciones de la vida de los pobres se deterioraron en la ciudad en los siglos XVI y XVII, mientras que en los hospitales no dejó de aumentar la mortalidad.

En Toledo, tanto las autoridades municipales y eclesiásticos prefirieron intentar erradicar la pobreza de las calles con diversos refugios y fundaciones hospitalarias. En la sede arzobispal no faltaban cuantiosas limosnas, lo cual atraía a un gran número de pobres. Como ejemplo, en el claustro de la catedral se distribuían diariamente pan para 30 necesitados a cuenta del Cabildo, el prelado y la Obra y Fábrica y, justo enfrente funcionaba un hospitalito que daba de comer a los pobres forasteros y a 50 de los naturales. Algunos de los conventos de la ciudad como los de los franciscanos y dominicos, distribuían limosnas provenientes de legados y fundaciones que habían dejado a su muerte personas nobles a cambio de sufragios<sup>4</sup>.

Fueron tales las desgracias y tal el sufrimiento de aquellas épocas que casi un 20 por 100 de los censados en 1561 vivían en la indigencia (Martz y Porres, 1974, pag.41). Así mismo, Toledo mostraba una estampa característica, coexistiendo los miseros con los nobles caballeros de otros tiempos, y casas señoriales de grandes barrios con sombríos patios de vecindad de barrios artesanos donde convivían el hambre y el destierro.

Podemos decir que existían demasiadas diferencias de carácter irreconciliable, para un espacio físico tan pequeño. Las diferencias económicas, sociales y religiosas propiciaron el carácter caritativo de la Iglesia Primada.

---

<sup>1</sup> Alemán, M. *Guzmán de Alfarache*, 1ª Parte, Libro I, Cap III, Varios Ed. Anaya.

<sup>2</sup> El propio Cervantes habla en su obra, *El casamiento engañoso*, *Novelas ejemplares*, III, de la fama de los mercaderes, y especialmente los de Toledo, por contarse entre los más ricos, no reparaban en gastos en cuanto se referían a sus hijos.

<sup>3</sup> Lucio Marineo, Sículo, *Obras de las Cosas Memorables de España*, Alcalá de Henares, 1533.

<sup>4</sup> VV AA, *Historia de Toledo*, al cuidado de Carobles Santos, J, Izquierdo Benito, R, Martínez Gil, F, Rodríguez De Gracia, H y Del Cerro Malagón, R, pag. 293. Ed. Azacanes, Librería Universitaria de Toledo, Toledo, 1997.

Toledo, era una de las ciudades del reino con mayor índice de pobreza, en los años 1550-1560. A estas circunstancias se unieron el incremento generalizado de precios, que afectó a los productos de primera necesidad, como consecuencia de la escasez de producción, en gran medida derivada de condiciones meteorológicas desfavorables. A estos factores, se unieron la crisis de los años 20, que se habían iniciado después de la última gran producción de 1515 <sup>5</sup>.

En definitiva, Toledo, es el fiel reflejo de la convivencia de dos situaciones contradictorias, la riqueza y la pobreza, que envolvían el país en el siglo XVI. De hecho, se mantenía en condiciones de subsistencia a un gran porcentaje de la población toledana, mientras que el resto acumulaba cuantiosas rentas. Esta circunstancia se vio agravada por la gran importancia que adquirió la manufactura en la ciudad durante la mitad del siglo XVI, lo que provocó un incremento de la demanda de trabajo que favoreció la inmigración del resto de las provincias españolas, produciéndose, al mismo tiempo, el incremento del trabajo precario y la indigencia.

El socorro de la pobreza partió de tres ramas diferentes, la Iglesia, las Instituciones Públicas y la iniciativa privada. Esta cantidad fomentó que muchos vivieran exclusivamente de la limosna, incluso que acudieran a la ciudad para beneficiarse de esta circunstancia, hasta tal punto, que alquilaban por temporadas casas en la ciudad para aprovecharse de esta circunstancia.

El número de inmigrantes indigentes en esta época, era tal, que se hacían eco la literatura del momento:

«Pues, estando yo en tal estado, pasando la vida que digo, quiso mi mala fortuna, que de perseguirme no era satisfecha, que en aquella trabajada y vergonzosa vivienda no durase. Y fue, como el año en esta tierra fuese estéril de pan, acordaron el Ayuntamiento que todos los pobres extranjeros se fuesen de la ciudad, con pregón que el que de allí adelante topasen fuese punido con azotes. Y así, ejecutando la ley, desde a cuatro días que el pregón se dio, vi llevar una procesión de pobres azotando por las Cuatro Calles <sup>6</sup>. Lo cual me puso tan gran espanto, que nunca osé demandarme a demandar» <sup>7</sup> (Lazarillo de Tormes).

Como señalamos anteriormente, esta época fue la Edad de Oro de las Instituciones Benéficas en la ciudad. De este periodo es también la fundación de Hospicios, Cofradías de Caridad y otras entidades de beneficencia.

La magnificencia económica por la que atravesaba la Iglesia de Toledo y la necesidad de remediar la indigencia hizo que se construyera un gran número de albergues y que numerosas ordenes, dedicaran su vida a los más pobres. La mayor parte de todos estos proyectos humanitarios eran financiados y gestionados por la Iglesia de Toledo. Esta situación de propensión a las obras humanitarias creó toda una «economía de manos muertas». Es decir, la canalización del beneficio eclesiástico y las potenciales rentas privadas de los más favorecidos hacia la caridad, hizo caer el potencial de riqueza de la economía toledana. Además del auxilio directo, la Catedral se encargaba de dotar con ciertas cantidades de sus beneficios la labor de una gran cantidad de Instituciones y Fundaciones, que nacían de la iniciativa ecle-

---

<sup>5</sup> Se puede consultar la obra de Ramón Carande, *Carlos V y sus banqueros*, vol. 1. La Vida Económica de Castilla, pág.126-133. Ed. Crítica, Barcelona, 1990.

<sup>6</sup> Calle principal de Toledo.

<sup>7</sup> Anónimo, *Lazarillo de Tormes*, Tratado Tercero, pág. 53-54, Ed.Rueda, J.M. S.A., 1996.

siástica para remediar a los pobres, como era el *Colegio de Infantes*, *Colegio de Santa Catalina*, *Hospital del Nuncio*, *Hospital de Tavera* y *Hospital de Santa Cruz*.

Al igual que sucedió con los establecimientos hospitalarios, las dos últimas décadas del siglo XV, todo el siglo XVI fueron proliferando las fundaciones de instituciones docentes a iniciativa de canónigos y arzobispos. Instituciones que si bien pueden ser calificadas dentro de la iniciativa benéfica, terminaron prosperando y erigiéndose como instituciones independientes económica y administrativamente y adquiriendo una personalidad jurídica propia que evolucionaría hasta nuestros días.

### 3. EL ORIGEN DEL COLEGIO DE SANTA CATALINA

En este ambiente social, varios miembros de la destacada familia de los Alvarez de Toledo Zapata, fueron los fundadores del Colegio de Santa Catalina, que tenía rango de Universidad. Fue fundado por el Maestrescuela Don Francisco Alvarez de Toledo tras obtener Bula de Inocencio VIII en 1485.

Haciendo Memoria histórica podemos advertir que el origen de los estudios universitarios se remonta a mediados del siglo XIV, cuando el Alcalde Mayor de Toledo, Don Diego Gómez y su mujer Doña Inés, fundaran allá por el año 1374 y en sus propias casas, junto a la puerta del Cambrón, un Colegio que fue puesto inmediatamente bajo la dirección de los religiosos Agustinos para la enseñanza de Teología y Artes, como se denominaba a la Filosofía. Estos iniciales estudios universitarios se van completando a principios del siglo XV cuando el convento de los Dominicos, decide trasladar sus catedras en 1407 al nuevo edificio, conocido como San Pedro Mártir, situado en el sitio más centrico de la ciudad y que en la actualidad es la sede de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Castilla La Mancha. Además de Arte y Teología, se enseñó Derecho Canónico, que las ortorgaron grados académicos.

Don Francisco Alvarez de Toledo, Protonotario Apostólico, Dignidad de Maestrescuela y Canónigo de la Santa Iglesia Catedral Primada, dió Catedras para todos los facultados a semejanza de la Orden Dominica, si bien, interpeló a la Santa Sede para erigirse en Universidad, denominada La Real y Pontificia Universidad de Toledo, constituida para la enseñanza de doce estudiantes pobres. Aunque la fundación del Colegio tuvo inicialmente un origen benéfico, este objeto iría evolucionando en siglos posteriores y abandona este carácter inicial.

Para garantizar la supervivencia económica del Colegio se pidió y obtuvo una Bula del Papa Inocencio VIII. En la misma dirección se evitaba la manipulación fraudulenta del patrimonio anexo a la Fundación. Para ello se disponía en la Constitución el que estos gobierno el que no se pudieran manipular ni permutar sin consentimiento del Cabildo, Maestrescuela y Patrono. «unir y manejar ciertos beneficios y el mandato de hacer Constituciones para el «buen gobierno del Colegio, las Constituciones que se llaman antiguas y primitivas, por lo que los bienes de este Colegio se vinculaban, no pudiéndose permutar sin consentimiento del Cabildo, Maestrescuela y Patrono»<sup>8</sup>.

El fundador del Colegio solicitó en el año 1489, Bula Fundacional a su Santidad Leon X, para que en la institución colegial pudieran darse grados como en la Universidad de Salamanca y demás Universidades del Reino. Esta petición fue atendida en la Bula de 22 de febrero del año 1520, por la que se crea la Universidad Pontificia de Toledo sobre la estructura del Colegio de Santa Catalina.

---

<sup>8</sup> Constituciones Antiguas del Colegio de Santa Catalina. Archivo Histórico Provincial de Toledo, Sección Universidad de Toledo, Legajo, n.º 10, expediente n.º 2.

Con esto se producía la primera separación académica y jurídica entre la Universidad de Toledo y el Colegio, aunque permanecían bajo el mismo gobierno y en el mismo espacio físico. Por lo que se refiere al plano económico se producía una ruptura con el Cabildo Catedralicio. El Maestrescuela, el Vicescolástico, segundo en funciones, Visitadores, Rector y Presbítero más antiguo podían tomar la iniciativa en el arriendo de los Beneficios y Préstamos del Colegio como mejor les pareciese a todos a la mayor parte, sin que tengan la petición de arrendarlos en el mismo tiempo y forma que se arriendan los vestuarios<sup>9</sup> del Cabildo.

#### 4. LOS LIBROS DEL COLEGIO DE SANTA CATALINA

De los libros de cuentas de las grandes instituciones que tulleba la Iglesia de Toledo se encargaba la propia administración de la entidad, que se encontraba encabezada por el Mayordomo y que contaba con la ayuda del Tesorero y de los contadores. La contaduría, que era el lugar donde estaban los contadores, llevaban cuenta de los gastos de distinta naturaleza, desde los propios del personal administrativo, los referidos a la naturaleza de la institución y los de despensa y aprovisionamiento.

En el caso del Colegio de Santa Catalina, institución de la que nos ocupamos en este papel, los libros de cuenta que custodia la Iglesia Catedral de Toledo, se refiere al periodo de tiempo comprendido entre 1535 a 1557. En esta última fecha se aprueban las Constituciones de la Universidad de Toledo, el 27 de febrero de 1557 y la independencia del gobierno y administración del Colegio de Santa Catalina, como hemos comentado en epígrafes anteriores.

Los libros de cuentas del Colegio de Santa Catalina, registran, por ejercicios de un año, las rentas del Colegio procedentes de Juros y Tributos y que tenía a su cargo un Mayordomo que se encargaba de la Administración. La anotación en los libros de Cuentas de este colegio, como en los de las restantes instituciones, sigue el procedimiento de cargo y data. Los cargos proceden de los cobros de juros y tributos del año y del alcance de los que se cobran el año siguiente, *beneficios, préstamos, alquileres de casas, aliceres y diezmos de los traspasos*. Los gastos registrados en la data y que hacen referencia a este Colegio detallan principalmente *salarios del personal docente, doctores, catedráticos*, y del personal que se encargaba del oficio religioso capellanes y demás personal de esta naturaleza. También se hace referencia a los salarios de los cargos administrativos y los pagos hechos a los empleados que atendían las necesidades diarias de los ocupantes del colegio, *cocineros, barberos, despensero, etc.* A todos estos gastos hay que añadir, lógicamente, los de consumo diario o de *despensa, los de fiestas y aniversarios, gastos del colegio, provisiones, gastos ordinarios y extraordinarios*, tan dispares como los de enfermería, vino, carbón, leña y los gastos de la librería del colegio, con los detalles de los libros adquiridos. Finalmente, decir que estos documentos aparecen como «Cuentas del Colegio de Santa Catalina» o «Cargo y Data del Colegio de Santa Catalina».

##### 4.1. LIBRO DE CARGO Y DATA

A diferencia de lo que hemos visto en los libros de cuentas de otras instituciones, como el caso de las instituciones de acogida, más concretamente, del Hospital de Santa Cruz, donde hemos encontrado libros

---

<sup>9</sup> Rentas diezmales de panes y vinos del Arzobispado que correspondían al Cabildo y se repartían entre los canónigos. Su cobro se arrendaba al mejor postor, tras los pregones y pujas correspondientes, en todos los arciprestazgos y mayordomías.

de cuentas, calificados por la Mayordomía de dicho Hospital como «libros mayores». Aunque también hay que señalar, que los mismos tenían muy poco que ver con lo que entendemos hoy como tales, pues utilizaban el sistema de cargo y descargo o data. Los libros del Colegio de Santa Catalina, aparecen como «libros de cargo y data». De forma literal, y referido a uno de tales libros, el correspondiente al ejercicio 1556-1557, aparece titulado como: «Cargo y Data del Colegio de Santa Catalina del año de IUDLVI»<sup>10</sup>.

#### 4.1.1. Tablas o índice

Comienza este libro con unas tablas, donde se recogen a modo de índice, los conceptos o cuentas de distinta naturaleza, acompañadas del folio del mismo libro en que se encuentran las anotaciones referidas a las mismas. En este caso no aparecen, como ocurría en la mayor parte de los casos, dispuestos por orden alfabético; dichos conceptos pueden dar una idea de las características económicas de dicha institución y de la dimensión financiera de la misma. Máxime, destacamos esto, porque las cuentas que a continuación se exponen se refieren al año de su independencia económica del Cabildo a la que hasta ahora venía unida. Lo que puede servir también para comprobar la solvencia de dicha institución y su capacidad de autogobierno.

El Índice, eso sí, contra del «orden caótico» que subsiste en el libro, aparece perfectamente estructurado en dos partes una tabla referida a los cargos o rentas del Colegio de Santa Catalina y otra relativa a la data o gastos del dicho Colegio. En cada una de estas dos tablas aparecen los conceptos perfectamente diferenciados en distintas hojas del libro. En dicho índice se indica el folio de este mismo libro donde se encontraban todas las anotaciones referentes a esta cuenta.

##### 4.1.1.1. Tabla de Cargo

En lo que se refiere a las mencionadas «Tablas del Cargo de las Rentas del Colegio de Santa Catalina de Toledo: año de IUDLVI»<sup>11</sup>, recoge conceptos cualitativos y cuantitativos referidos a los ingresos de dicha institución y a la forma de financiación, que hasta aquí venimos considerando de vital importancia para entender la independencia económica a la que nos referimos. Pues nos muestra la solvencia financiera de la Institución para afrontar su independencia económica. Entre los distintos conceptos, encontramos los relativos a posesiones abderidas a dicho Colegio, de los que el mismo obtenía una serie de ingresos: «Beneficios de Casa Rubios y sus anexos», «Beneficio de Moraleja de en medio», en relación a los ingresos que obtenía por el cobro del diezmo que le correspondía de determinados terminos o propiedades están: «Diezmo de Çienpozuelos», «Diezmo de Villa nueva de logas», «Diezmo de Villa muelas», «Diezmo de Berniches». En lo que se refiere a otros conceptos de estos cargos encontramos los que corresponden a alquileres de casas, y otras imposiciones de carácter eclesástico, «Medio Prestamo de Recas», «Calatravilla», «Alquileres de casas», «Tributos», «Juros», «Alquileres de casas y Beneficios». A estas rentas siguen añadiéndose las de carácter casual recogidas en el «Cargo extraordinario».

Finalmente, se cierra la tabla de cargos con el «Alcance del año pasado», que recoge cantidades procedentes de los resultados del año anterior pendientes de asignación específica. Partida que pudieramos calificar, echando mano de la literatura contable actual, y de mucha precaución, de «remanete». Otra cuenta muy concreta que recogen los cargos es la relativa al «Cargo y Data y Cuenta entre el Rector y el

---

<sup>10</sup> ACT Of-282.

<sup>11</sup> *Ibidem*, fol.1.

Mayordomo», que recoge las cantidades que se alcanzan entre los dos personajes claves de la dirección del Colegio, el Rector que se ocupa del Gobierno del Colegio y el Mayordomo que se ocupa de los aspectos relativos a la Administración.

#### 4.1.1.2. *Tabla de Data*

Aparece especificada como, «Tabla del gasto del Colegio de Santa Catalina de Toledo: año de MDLVI años»<sup>12</sup>, de los siguientes términos, en primer lugar en los referentes a los gastos por remuneración del personal que prestaba sus servicios profesionales en el Colegio como, sueldos de personal docente y eclesiástico con el rango de canónigo que se recogen bajo los siguientes conceptos: «Salarios de Catedras de Canones», «Salarios de Catedras de Artes»; personal relacionado con la Administración y Gobierno de la Institución: «Rector del Colegio», «Salario del Mayordomo», «Procurador», «Letrado», «Apuntador», «Notario del Colegio»,. A estos les acompañaban los conceptos relativos a las personas que cuidaban de la salud religiosa y física de los ocupantes: «Capilla» «Salarios de Capellanes con distribuciones», «Sacristan», «Medicos», «Cirujano», «Enfermeria»; y los relativos a la provisión de ciertos servicios al Colegio como «Librero», «Relojero», «Barbero», «Despensero Salario», «Ama que guisa de comer», «Moço de despensa», «Tañedor de Organos».

El Colegio también tenía relación frecuente con ciertos proveedores a los que se reservaba una cuenta entera: «Motoya familiar» o «Martinez familiar».

Como en el caso de los conceptos relativos a los cargos, aparecen en la data o descargo los relativos a partidas de gastos de naturaleza infrecuente, en este caso, recogidas en «Ordinario y extraordinario de despensa» o «Extraordinario de otras cosas».

Entre los relativos al aprovisionamiento de alimentos, otros productos y materias relativas al uso diario, nos encontramos con: «Vino», «Leña y carbón», «Provisiones», «Medicinas», «Mantos de Colegiales», «Trigo y cebada comprado», «gasto de pan cocido», «gasto de trigo», «gasto de cebada y paja», «Candelas y aceite», «Gallinas», «Agua», «Lavar la ropa». Se contemplan en este libro de cargo y data los gastos correspondientes al adecentamiento y construcción del Colegio y de las casas y otros inmuebles adheridos a la institución y que figuran en la cuenta que se recoge como «Obras».

Entre las cuentas reconocidas en el descargo figuran otras que ponen de manifiesto la naturaleza de dicha Institución y las relaciones de la misma con entidades religiosas, tales como gastos relativos a «Fiestas y Aniversarios», «Subsidios y tributos que paga el Cabildo Catedralicio», «Missas».

En el libro de cargo y data de esta institución aparecen de igual forma apartados relativos a aspectos puramente registrales y que ordenan la información contable contenida en estos documentos: «Distribuciones», «Data dineros al despensero para gastar» o «Memorial borrador», «Memorial borrador gasto mio», «Data dineros al enfero», «Data dineros al votillero».

#### 4.1.2. **Los cargos**

La naturaleza de los ingresos que reconocidos al Colegio de Santa Catalina, provenían en su mayor parte, como el resto de las Instituciones creadas a partir de la caridad eclesiástica, de las rentas de propie-

---

<sup>12</sup> ACT, Of-282, fol. 17r.

dades adheridas como capital inicial a esta Institución o de la donación posterior a la constitución que se hacía por parte de personas de bien de esta ciudad.

De las primeras cantidades que figuran por estos conceptos nos encontramos con las rentas que generan una serie de propiedades provenientes del término de Casarrubios y sus anexos, tal y como figura en el epígrafe de dicha cuenta: «Beneficio de Casarrubios». Recoge la cantidad de 47.133 maravedís y medio que provienen del fruto del año pasado, 1555, pero que se cargan a este ejercicio de 1556-57. Además se añaden en especie, proveniente de estos mismos frutos, la cantidad de 1.055 fanegas y 9 celemines de pan por mitad. Esta última cantidad, considerando el precio del mercado, se traduce a una renta de 9 reales y medio. Todo este beneficio en dinero y en especie convertido a la unidad de cuenta, el maravedí, para su registro hace un total de 217.636 maravedís. Este beneficio se entrega al Mayordomo que se encarga de administrarlo, como el resto de las rentas del Colegio de Santa Catalina.

Transcrito el apunte contable al que nos referimos, resulta curioso, tal y como hemos venido observando en el resto de los libros de cuentas de otras instituciones, se mantiene el estilo excesivamente narrativo de los apuntes, y la utilización de número romanos para el computo y valoración contable. Así, como la disposición de las cuentas y los encabezamientos de las mismas en un folio que se dedica al reconocimiento, en el caso de los cargos, de las rentas y el recibimiento de las mismas por parte del Mayordomo que reconoce la entrada con su firma.

#### **Beneficio de Casarrubios y sus anexos**

"Valio el beneficio de Casarrubios con sus anexos del/fruto del año passado de 1555 años y se cobra/y carga de este año de 1556 años quarenta y sie/te mill y çiento y treynta y tres/mrs y medio y mill y çinquientas/ y çinco fanegas y nueue celemines/de pan por mitad \_\_\_\_\_

IULX

XLVII U CXXXIII

Este Beneficio es a cargo del mayordomo y Conta/do el pan a nueue Reales y medio par de &/ monta dosçientas y diez y siete mill y seis çientos/ y treinta y Seis mrs \_\_\_\_\_

CCXVIIUDCXXXVI

Dio Bono Julio Fernandez que firmo mando cifras mias» <sup>13</sup>

De la misma forma obtuvo el Colegio de las rentas de un Prestamo de Berniches que valio en 1555, 8.300 maravedís y otras cantidades en especie, y que se cobra y carga en el año de 1556. Dicho préstamo se vendió a Rodrigo de Luna, secretario por 17.000 maravedís que se cobro por tercios vencidos, en los meses de mayo, agosto y diciembre de 1556. Dichos tercios fueron, los dos primeros de 5.666 maravedís y el último alcanzó los 5.667 mrs.

---

<sup>13</sup> ACT, Of-282, fol. 3r.

Un monto muy significativo dentro de las rentas que reciben este tipo de Instituciones para su mantenimiento es el cobro por alquileres de inmuebles, fundamentalmente urbanos. Entre las rentas de esta naturaleza son las provenientes, en el caso del Colegio que nos ocupa, de cantidades que se cargaron en ese año a las rentas del Colegio de Santa Catalina fueron las correspondientes a alquileres de casas, más concretamente por las casas en las que tiene el Estudio el maestro Cedillo, 7.500 maravedís que se cobraron por tercios, el dos de mayo, por el tercio que vencía en el mes de abril, de la misma forma que el cobro del tercio de septiembre y el correspondiente al mes de diciembre todos cobrados en postrero al año que corresponden; los tercios montan cada uno una cantidad de 2.500 maravedís.

Así mismo reconoce el propio Mayordomo del Colegio de Santa Catalina, Julio Fernández, con su propia firma cantidades imputables a las rentas de ese año de 1556, de la Institución. Unas cantidades que el mismo debe correspondiente a unas casas pertenecientes a la Institución en las que mora y cuyo alquiler anual es de 5.318 maravedís. En este mismo sentido y de acuerdo con este tipo de actividad inmobiliaria que ejerce el Colegio para su mantenimiento están las partidas que figuran bajo el título de «Alquileres y Diezmos de los traspassos», concretamente se recogen unas cantidades por traspassos de casas que vendió el Racionero, Antonio Ortiz al escribano Canales. De dichos derechos de traspassos se cargan las dos terceras partes a los cargos del Colegio de Santa Catalina, porque las cantidades correspondientes a la otra tercera parte se reparte entre el Rector y otros Capellanes antiguos. Por lo que aparecen en la contabilidad personal de los mismos. Además se añaden a los cargos de ese año, los diezmos de dichos traspassos un total de 5.533 maravedís, que corresponden a los derechos de traspassos realizados sobre los alquileres de las casas de la operación a la que hemos hecho mención y que se reparten siguiendo la distribución que se había efectuado en el caso anterior entre el Rector y los ocho capellanes antiguos.

Así mismo, se recogen ciertas cantidades, en concreto, 8.000 maravedís, de las casas que se vendieron pertenecientes al Colegio.

Como viene siendo habitual entre las entidades públicas y religiosas se dispone entre las rentas de los derechos de propiedad perpetuos sobre determinadas propiedades, que se presentan bajo la forma de Juros. En este caso, el Colegio de Santa Catalina dispone de cantidades de esta naturaleza, que figuran en la contabilidad de la Institución bajo el título de «Juros con lo que da el Señor Maestrescuela», concretamente lo que recibe del Sr. Antonio Alvarez, 19.899 maravedís a cuenta de lo que debía el Sr Maestrescuela del tercio de Diciembre, por valor de cincuenta y seis de sus capellanías.

Además recibe el Mayordomo del mismo Colegio 241 reales para esta cuenta, cantidades que se toman de la almoneda del Sr. Maestrescuela que vendió Vazquez, criado del Sr. Don Fernando y de los que se dió carta de pago.

Por 1.574 maravedís se dieron en un libramiento del Refitor de mayor cuantía con que acabó de pagar, tal y como consta en dichos libros de cuentas, con que acabó de pagar el tercio de diciembre, del Juro de sus capellanías de fin del año de 1556.

Correspondiente a los cargos extraordinarios, apuntes relativas a cantidades que el Rector del dicho colegio hayó por «yerro en contra» en la cuenta del despensero, cifras que corresponden al mes de Junio del año 1555 y que se cargaron de nuevo en este año por valor de 1.000 maravedís.

En el mismo sentido son cargas de naturaleza extraordinaria, además de las producidas por errores de apuntamiento, las correspondientes 27.500 maravedís que dió el Sr.D. Bernardo de Alcaraz, Maestrescuela, para unas obras que se realizaron en el Colegio.

### Cargo extraordinario

«-: Yten se carga veintysiete mill y quinientos/ mrs que dio el Sr. Don Bernardo de Alcaraz/ maestros cuola para la obra del aposito que se hizo ençima del Rector y/ para la enfermeria que fue la terçera par/te de lo que costo la dicha obra:» <sup>14</sup> \_\_\_\_\_

XXVII U D

En este caso, las obras de adecantamiento o nueva construcción de propiedades correspondientes directa o indirectamente al Colegio se registraban por el coste total en la parte correspondiente a la data o descargo. Teniendo en consideración, sin embargo, el hecho de que estas fueran sufragadas en parte por el interesado directo, o se contara con alguna colaboración especial; en este mismo caso, señalamos como estos se recogían en el cargo extraordinario y no se descontaban en la data, tal y como hemos reproducido en el asiento anterior. Del total del coste de la obra, que según se deduce de este mismo asiento fue de 81.000 maravedís, la tercera parte correspondiente a este importe, en concreto, 27.500 maravedís, son aportados por el Maestrescuela. Así mismo figuran otros 27.500, otro tercio del importe total, que dió por su parte «el Maestro al cargo para la dicha obra que fue la otra parte de lo que costo por que a de morar el de por vida el dicho aposito» <sup>15</sup>.

Una vez concluido los asientos correspondientes a los cargos se determina «cargo de toda la renta y mrs y otras debdas que a de aver el Colegio este año de 1556», que hace el Rector al Mayordomo de dicha Institución, concretamente: «los mrs y pares de gallinas, pan y otras cosas que se cargan al Sr/ Luis Fernandez mayordomo del Colegio en este año de mill y/ quynientos y çinquenta y seis años conviene saber/ alcance del año passado y juros y tributos y alquileres/de casas den de primero de enero principio del año de/ çinquenta y seis años hasta fin de Diciembre del dicho año y/ los frutos de los Beneficios del año de 1555 años que se cobran/ este año de 1556 años el qual dicho cargo se haçe en la forma siguiente»:

Junto al total de las rentas de este año aparece el alcance del año anterior, bajo el epígrafe de: «Alcançe del año passado», aunque previamente tiene un apartado reservado en hojas anteriores no aparece ningún tipo de apunte referente a esta circunstancia hasta el final del Cargo, tal y como se reproduce a continuación:

#### Alcançe del año passado:

-: es alcançado el año passado de 1555 años/ en çiento y setenta y un mill y sesenta mrs: y ocho fanegas y quatro de trigo\_\_\_\_\_

-: yten es alcançado por tres varas de un/ riel que se vendieron en doçe reales por/ que estaba apollillado

Trigo XXVII -: De debdas viejas que se le suspendieron/ como es tan en las seis partidas  
Cebada XXII pos/treras del descargo en la quenta de 1555 años/ LXIIUDIII° XX y LXX&  
Gallinas II de trigo y/ XXVII & de cebada y dos gallinas \_\_\_\_\_

LXIIUDIII° XX

<sup>14</sup> ACT, Of-282, fol. 15.

<sup>15</sup> Normalmente los gastos de mantenimiento, adecantamiento y ornamentación, en esta como en todas las contabilidades estudiadas hasta ahora, se recogen en el apartado del descargo en al cuenta: «obra» u «obra y fábrica». El que este apunte se recoga en el cargo supone que dichos gastos, computados en la «obra», se descuentan en el «cargo extraordinario» por la parte abonada y que corresponde según lo estipulado a los interesados o personas que disfrutaban de ella.

Una cuestión crucial en lo que se refiere a estos libros es el desorden que se genera en la búsqueda del acomodo de tantos apuntes. Aunque parece una paradoja, lo que queremos señalar es el hecho de que a pesar de que se reservan espacios previos para dar cabida a todos los asientos relativos a cada una de las cuentas posibles. El problema, como viene siendo habitual en este tipo de anotaciones contables tan rudimentarias, se produce cuando este espacio no es suficiente para albergar todos los apuntes necesarios. En este caso, lo que ocurre es que se genera un cierto desorden que lleva a habilitar, fuera del espacio inicialmente señalado, nuevas hojas para recoger todos los apuntes. Es el caso del libro de cargo y data correspondiente al ejercicio correspondiente a 1556-57. Más concretamente, una vez concluida la parte correspondiente a los alcances del año anterior, aparecen ciertas hojas que se ocupan de nuevo de cuentas relativas a rentas del año en curso bajo el epígrafe general de «Renta de este año», en el que aparecen cantidades de diversa naturaleza, como las relativas a juros:

#### **Rentas deste año**

Trigo LVI & -: Del juro antiguo del Colegio/ XLIII UDC XXIIIº/ y  
Cebada XL & LVI & de trigo y/ XII & de cebada \_\_\_\_\_

XLIIIºUDCXXIIIº

Por otra parte aparecen también cantidades correspondientes a tributos, alquileres, rentas de Calatravilla, o Beneficios del Colegio, así como diezmos de traspasos, que aparecen fuera de la disposición normal de los asientos a lo largo del libro de cuentas, tal y como se señalan a continuación:

#### **Tributos**

XL IIIº -:motan los tributos/ CUIIIºU DC LXXII y XLIIIº pares de gallinas \_\_\_\_\_

CUIIIºU DC LXXII

#### **Beneficio del Colegio**

-:montaron los beneficios este año quatro/çientas y treinta y dos mill y nueveçientos y honçe mrs:\_\_\_

CCCCXXXIIUDCCCCXI

#### **Diezmos de traspasos**

-:montaron los traspasos que ouo este/ año de la parte del Colegio XIUCCC\_\_\_\_\_

XIUCCC

Vuelven a repetirse en medio de este desconcierto los cargos extraordinarios, correspondientes a yerros, y otras cuestiones que se representan en las siguientes anotaciones:

### Cargo extraordinario

-: mill mrs que se hallaron de yerro contra/ el Colegio en la cuenta del despensero del/ año de 1554: \_\_\_\_\_

IU

-: Yten XXVII UD mrs de lo que pago el maes/trescuela para la obra del aposeto del Alvaro Gomez y para la enfermeria \_\_\_\_\_

XXVII UD

-: yten otros XXVIID de que pago el maes/tro alvaro gomez para la dicha obra: \_\_\_\_\_

XX VII UD

Con esta situación, tal y como se aprecia de la comparación de estas anotaciones con las anteriores recogidas bajo la misma cuenta, se puede detectar una duplicación en el registro que atenta contra la imagen fiel, máxima a la que debiera concurrir la contabilidad. Por otra parte deja entrever el hecho de que este tipo de registros atienden a los criterios de una persona y no tenían como fin la claridad de las mismas de cara a terceros, hecho que corrobora las constantes anotaciones y llamadas de atención en los márgenes; expresiones que a veces gozan de una gran simplicidad. En este sentido suelen aparecer expresiones como «ojo». Término que solamente es comprensible para la persona que es emisor y receptor a su vez de la advertencia.

Todas estas cuestiones evidencian el carácter personalista de la representación contable, ya no únicamente, en la contabilidad de la Institución que tenemos entre manos, sino en todas las Entidades que hemos tratado a lo largo de esta intromisión inicial que estamos realizando entre todas las Instituciones Benéficas y religiosas de la ciudad de Toledo en el siglo XVI.

#### 4.1.3. Data y descargo

Vista la sucesión de rentas con las que el Colegio de Santa Catalina venía financiando desde su constitución las labores de enseñanza en Toledo, y que se recogían a lo largo de una serie de páginas en los libros de cargo y data de esta institución. Pasamos a continuación a presentar la sección correspondiente a la aplicación de recursos, y como viene siendo habitual, vamos a tomar para ello las cuentas referentes al año 1556. En este caso recurrimos al denominado, «Data y descargo de Luis Fernandez mayordomo./ año de 1556 años del Cargo suso dicho:»

«Los maravedís que Luis Fernandez mayordomo a dado al Rector y gastado para el Colegio/ dende el primero de mayo de 1556 años hasta fin del mes de abril de 1555 años/y para endescargo del Cargo que se lo haçe dos hojas antes desta son los siguientes»<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> ACT, Of-282, fol. 17r.

A continuación aparece una sucesión de gastos correspondientes al Colegio por gastos de despensa y otros:

:- Dio en dos de mayo al Despensero cien Reales para el gasto de despensa

IIIU CCCC°

Estas cantidades ocupan varios folios del libro de cargo y data, posteriormente se suceden los salarios que se reconocen al personal que presta sus servicios al colegio, por diversas cuestiones, básicamente, las que más abundan son las relativas a la actividad docente:

**El Sr Doctor Velluga**

«-: a de aver en cada un año del salario de la/ Cátedra de prima de Cánones  
quarenta dineros \_\_\_\_\_

XUCC

-: Primero de enero de 1558 años rrecibi/ del Sr Diego Vazquez que es Retor  
del/ Colegio de Santa Catalina quin/çe U mrs de mi salario/ del año de mill  
y quynientos y çinquenta y seis» <sup>17</sup> \_\_\_\_\_

XVU

El Doctor Velluga

Aparecen seguidamente salarios reconocidos a doctores por catedras de Canones, por 30 ducados por tercios, a los doctores Segovia Nogero y a Alonso Pérez de la Fuente. También aparecen los doctores Pero Fernandez y Alonso Ortiz por las Catedras de Artes reconocidos salarios por 12.000 maravedís.

De la misma forma, se concede reconocimiento de sueldos a maestros, como el Maestro Rodriguez, por 12.000 maravedís. Al Mayordomo por cantidades de 6.000 <sup>18</sup> maravedís y otras en especie que completaban dicho salario.

**Mayordomo**

-: ha de aver de salario seis mill mrs y quarenta/ fanegas de cebada y doçe  
fanegas de trigo por/ cobrar la renta del Colegio \_\_\_\_\_

VI U

<sup>17</sup> ACT, Of.282, fol. 23r.

<sup>18</sup> Resulta curioso comparar dicho salario con el alquiler al que estaba obligado y al que hemos hecho mención en páginas anteriores.

Reconocidos quedan también, en el mismo libro, las cantidades al sacristán que venía a cobrar anualmente, 2.248 maravedís, que se le hacían efectivos por tercios. Además en dicha cuenta relativa al sacristán aparecen operaciones relativas a gastos en los que incurre y que se descuentan del salario reconocido inicialmente como, en este sentido el mismo sacristán recoge de su puño y letra, «recibi cinco reales para pagar un catecismo que lo tome de los libros que se vendieron de la librería».

Otros estipendios son los referentes a Procuradores, Notarios del Colegio, que reciben 2 ducados pagados por tercios, el «cargo de reloj», 15 reales, «el médico», a la sazón por aquel entonces, el Doctor Gorge Gómez, 3000 mrs, todos estos reciben su salario del Mayordomo, como el «tañedor de órgano», 3 ducados, «el barbero», 3000 mrs.; «el cirujano», 1000 mrs que recibe del Rector, al igual que el «Apuntador de la Tribuna», 2 ducados.

Existen personajes que no reciben un salario fijo, concretamente en el caso del Doctor Vazquez, tal y como figura en el libro de cuentas de 1556-57, cuyo salario se le sustituye por la participación en las distribuciones. También, los Capellanes del Colegio cobran de las distribuciones:

#### **Capellan Sr Doctor Gutierrez Ortiz**

-: ovo de aver del terçio del abril dos mill mrs

II U

-: ovo de aver de las distribuciones del terçio de abril siete çientos y setenta y quatro mrs\_\_\_\_

II U

## **5. CONCLUSIONES**

Hemos tratado en estos retazos históricos y contables de analizar algunos aspectos del Colegio de Santa Catalina germen del Colegio Universitario de Toledo y de la Universidad actual.

Tratada inicialmente como una institución de Beneficencia, fundada para la enseñanza de 12 niños pobres de esta ciudad de Toledo de fines del siglo XV. Supo en su razonable evolución de Gobierno convertirse en Universidad; y al mismo tiempo que los recursos económicos se lo permitieron, independizarse administrativamente de su protector la Iglesia. Esta evolución, no fue paralela, en el ámbito contable que mantuvo los tradicionales sistemas de apuntamiento de Cargo y Data.

En el mismo sentido que hemos visto para otras Instituciones como el Hospital de Santa Cruz, observamos una conservación de los sistemas rudimentarios de registro. Hecho que, sin intentar aventurarnos demasiado, podemos achacar a una falta de conocimiento, de formación y también de necesidad respecto a los modernos métodos que ya por aquellos tiempos de 1556 practicaban los mercaderes y el Propio Cabildo para llevar sus cuentas.

Como en los anteriores casos y sin caer en hacer juicios precipitados, nos remitimos a futuras investigaciones que nos ayuden a recomponer con las piezas con que contamos el puzzle de la Historia Contable de nuestra ciudad.

## **6. BIBLIOGRAFIA**

ACT Of-282.

ALEMAN, M, *Guzmán de Alfarache*, 1ª Parte, Varios Ed. Ed. Anaya.

ANONIMO, *Lazarillo de Tormes*, Ed. Rueda, J.M. S.A, 1996.

Bula de Inocencio VIII de 3 de mayo de 1485. Tomado de «La Rea y Pontificia Universidad de Toledo». Siglos XVI-XIX. L. LORENTE. Universidad de Castilla La Mancha.

CARANDE, R, *Carlos V y sus banqueros*, vol.1. La Vida Económica de Castilla, pág.126-133. Ed. Crítica, Barcelona, 1990.

CERVANTES SAAVEDRA, M de, *El casamiento engañoso, Novelas ejemplares*, III

Constituciones Antiguas del Colegio de Santa Catalina. Archivo Histórico Provincial de Toledo, Sección Universidad de Toledo, Legajo, n.º 10, expediente n.º 2.

GOMEZ MENOR, J, *Cristianos Nuevos y Mercaderes de Toledo*, Ed. Zocodover, Toledo, 1971.

LORENTE TOLEDO, L, «Origen, Desarrollo, Rentas y Patrimonio de la Universidad de Toledo (1520-1845)», *Anales Toledanos*, Diputación Provincial de Toledo, Toledo, 1993.

LORENTE TOLEDO, Luis, «La Real y Pontificia Universidad de Toledo, siglos XVI-XIX», *Universidad de Castilla La Mancha*.

LUCIO MARINEO, S, *Obras de las Cosas Memorables de España*, Alcalá de Henares, 1533.

MARTZ, L y PORRES, J, *Toledo y los toledanos en 1561*, pág. 41, Publicaciones del Instituto Provincial de Investigaciones y Estudios Toledanos, Toledo, 1974,

VV AA, *Historia de Toledo*, al cuidado de CARROBLES SANTOS, J, IZQUIERDO BENITO, R, MARTINEZ GIL, F, RODRIGUEZ DE GRACIA, H y DEL CERRO MALAGON, R, Ed. Azacanes, Librería Universitaria de Toledo, Toledo, 1997.



Gregorio Labatut Serer  
Julián Martínez Vargas

**TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE LAS  
FUSIONES EN ESPAÑA. EVIDENCIA EMPIRICA  
PARA EL PERIODO 1992-1996 <sup>1</sup>**

---

Universitat de València

---

<sup>1</sup> Este trabajo se ha realizado gracias a la financiación del Ministerio de Educación y Cultura a través del proyecto PB96-0767, al cual los autores pertenecen.



## 1. INTRODUCCION

En los últimos años, las fusiones de empresas están teniendo un destacado protagonismo en el escenario financiero español en un intento de adaptar la dimensión y estructura de las empresas españolas a las grandes empresas europeas y estadounidenses, favoreciendo su competitividad.

El creciente proceso expansivo de los mercados y la globalización conllevan la necesidad de adecuar las estructuras de las empresas a las nuevas necesidades competitivas, de modo que favorezcan principalmente el ahorro de costes. Buena prueba de ello es la última gran fusión producida en el sector bancario español entre el BBV y Argentaria, y ni que decir tiene, la última gran fusión producida entre la operadora de telefonía móvil angloestadounidense Vodafone y la alemana Mannesmann, que se cerró el mes de febrero por 29,8 billones de pesetas.

La regulación contable de estas operaciones se ha realizado en el ámbito internacional mediante la norma núm. 22 del International Accounting Standards Committee (IASC), mientras que en el ámbito europeo ha sido la tercera Directiva de la CEE que se ha ocupado del tema. En España, desde el punto de vista jurídico, las referencias las encontramos en los artículos 233-251 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA), mientras que desde el punto de vista estrictamente contable, la única norma existente es la contenida en el Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas (BOICAC) núm. 14 de octubre de 1.993, en el que apareció el «Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de sociedades», que ha suscitado gran controversia, provocando que dicho borrador todavía no se haya traducido en norma definitiva actualmente.

Esta escasez de normativa contable explica que, en España, las disposiciones fiscales en materia de fusión y escisión de sociedades se hayan tomado como guía de actuación, no sólo en el aspecto puramente tributario de estas operaciones, sino que también hayan prevalecido en la información de carácter general acerca de las mismas. En este sentido, desde los años 80, nos hemos remitido tradicionalmente a las normas fiscales como referencia para el tratamiento contable de estas operaciones <sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Todas estas normas se han visto derogadas o modificadas, primero mediante la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directrices y Reglamentos de las Comunidades Europeas, Título Primero: Fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de valores», y más recientemente mediante el Capítulo VIII de la Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades «Régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de valores, con el fin de adaptarlas a la normativa europea.

Todo este entramado legal es lo que hace que el tratamiento contable y la carga fiscal que conllevan estas operaciones sea objeto de atención, con el fin de decidir la forma más conveniente. Por este motivo hemos realizado este trabajo, en el que intentamos obtener evidencia empírica sobre la importancia que los ahorros impositivos motivados por la fusión han tenido en las producidas desde 1992 a 1996. Para ello hemos seleccionado las fusiones de empresas no financieras realizadas en ese periodo, utilizando la información de las Cuentas anuales de la Base de Datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

## 2. FORMAS DE CONCENTRACION EMPRESARIAL

El ahorro de costes perseguido por las empresas para mejorar su competitividad puede efectuarse mediante una política expansiva con un crecimiento interno, a través del incremento de la financiación propia, o mediante la concentración de empresas, lo que implica una expansión externa. A esta última es a la que nos vamos a referir en el trabajo.

La adecuación de la estructura de la empresa se puede llevar a efecto según Houssiaux (1958: 313 y ss.) mediante el aumento de su capacidad de producción, menor coste de adquisición de los activos, utilización de redes de distribución ya existentes, reducción del riesgo empresarial, mejor y más fácil financiación, etc. Según estos motivos, puede ser entendida la concentración de empresas como toda operación que tenga por finalidad la unión de varias de ellas, de forma que aumente su potencial económico. Por lo tanto, podemos decir que estas operaciones pueden realizarse mediante:

- La fusión de dos o más sociedades en una sola.
- La formación de un grupo de interés, mediante empresas participadas.

Desde un punto de vista económico, con la primera de estas operaciones se consigue la unidad de dirección económica de las empresas, independientes hasta ese momento, mediante la disolución de algunas o todas ellas.

La segunda de las operaciones nos llevará a la formación del grupo de empresas mediante la participación de las unas en las otras, formando una unidad de dirección, pero sin que ninguna pierda su personalidad jurídica, por lo que no será objeto de atención en esta ponencia.

Centrándonos en la concentración empresarial mediante la fusión de dos o más sociedades, el procedimiento jurídico para llevarla a cabo puede ser:

- Fusión por creación de una nueva sociedad: mediante la cual, dos o más unidades económicas se unen entre sí, disolviéndose, para formar una nueva empresa continuadora de las anteriores. En este caso se produce un traspaso de todo el patrimonio (activos y pasivos) de las empresas que se fusionan a la nueva sociedad.
- Fusión por absorción: en la que dos o más empresas se unen mediante la adquisición por parte de una de ellas (absorbente), de las acciones del resto (absorbidas), convirtiéndose los socios de las sociedades disueltas en socios de la absorbente.

### 3. METODOS CONTABLES APLICABLES A LAS FUSIONES DE EMPRESAS

Desde el punto de vista contable, la norma núm. 22 del IASC establece que existen dos interpretaciones para este tipo de operaciones, y por lo tanto dos tratamientos contables de las combinaciones de empresas:

- *Fusiones de adquisición:* La aplicación de este método supone la existencia de un cierto grado de influencia anterior de una sociedad sobre otra, es decir, como su propio nombre indica, se produce la adquisición de una empresa por otra <sup>3</sup>. De todas formas parece que es el criterio adoptado por exclusión (Mazarrín, 1994: 299). El patrimonio adquirido pasará a registrarse en la empresa adquirente por su *coste de adquisición*, que estará representado por el importe de la contraprestación (importe de los títulos o activos entregados) y tendrá que corresponderse con el importe de los distintos elementos patrimoniales adquiridos valorados *al valor razonable de activos y pasivos adquiridos* <sup>4</sup>.
- *Fusiones de unión de intereses:* Este es el procedimiento seguido cuando la fusión tiene como finalidad la integración de los intereses de los propietarios de las empresas que se combinan, no existiendo un dominio de una empresa sobre las otras, sino que todas ellas pueden estar, o no, participadas, pero en el caso de que lo estén, de una forma minoritaria. En estos casos, los distintos elementos activos y pasivos de las empresas combinadas se traspasan a la empresa resultante de la combinación.

Ambos procedimientos no son indiferentes ni alternativos para una misma combinación <sup>5</sup>, debiendo ser utilizado uno u otro en función de las características y las relaciones existentes entre las empresas que se combinan. Tenemos que tener en cuenta que la elección del método es muy importante pues «afecta significativamente al patrimonio y a los resultados de la empresa resultante, tanto del ejercicio en que se produce la fusión, como de ejercicios posteriores y, por tanto, puede condicionar las decisiones que a partir de esta información tomen los distintos usuarios» (Apellániz Gómez, 1999a: 22). En cualquier caso, la elección del método «no constituyen alternativas que puedan, en principio, ser elegidas libremente por las empresas (Apellániz y otros, 1999: 39), ya que debe corresponderse con la naturaleza económica de la operación.

### 4. LAS FUSIONES DE EMPRESAS EN LA NORMATIVA CONTABLE ESPAÑOLA

La principal referencia para la regulación contable de la fusión se puede encontrar en los artículos 233 a 251 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre), aplicable también a las Sociedades de Responsabilidad Limitada según el artículo 94 de la Ley 2/1995, de 23 de marzo.

---

<sup>3</sup> La metodología no cambiaría si la contraprestación se realiza con acciones de la empresa adquirente (fusión) o con la entrega de dinero, títulos o cualquier otro activo (compra). (I.A.S.C.): NIC 22. «Contabilidad de las combinaciones de empresas». Londres, 1993, párrafo 3.

<sup>4</sup> La normativa internacional habla de la utilización en este caso del concepto «valor razonable de activos y pasivos adquiridos», determinados «teniendo como referencia su utilización esperada por parte del adquirente». (IASC): NIC 22, *op. cit.*, párrafos 38 y 39. Correspondería al concepto de «valor venal» definido en el PGC.

<sup>5</sup> Una descripción y comparación de ambos métodos puede verse en: ROJO RAMIEREZ, A: «Combinaciones de empresas: cómo contabilizarlas». Revista Técnica Contable. Año XXXVIII, núm. 5, Agosto-septiembre 1986, p. 381-388.

Posteriormente, como desarrollo de la Ley de Sociedades Anónimas, apareció en 1993 el Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades, en el BOICAC núm. 14 de Octubre de 1993, que hoy en día no se ha traducido en norma definitiva por las grandes contradicciones que ha supuesto en la profesión contable.

Con respecto a la valoración de las acciones de las sociedades intervinientes, según se desprende del artículo 235 b) del TRLSA, el tipo de canje de las acciones de las sociedades fusionadas se determinará sobre la *base del valor real del patrimonio social*. Esto nos hace pensar que los patrimonios de las sociedades fusionadas deben ser reconocidos contablemente a sus *valores reales*, es decir, habría que realizar una actualización de los componentes de su patrimonio con afluencia, en su caso, de los *fondos de comercio*, correspondientes.

Este ha sido un tema muy debatido entre los autores especializados (Cea García: 1988, Corona y otros: 1987, Corona Romero: 1990, González: 1987, Etc.), y que el Borrador de normas del ICAC ha intentado esclarecer, puesto que en el artículo 239 del TRLSA (Texto Refundido Ley Sociedades Anónimas) no lo hacía, al indicar con respecto al balance de fusión que «...podrán modificarse las valoraciones contenidas... en atención a las modificaciones importantes del valor real que no aparezcan en los asientos contables». Pensamos que resulta ambiguo, pues no obliga, dado que al utilizar el término «podrán» simplemente autoriza. En este sentido se manifiesta el profesor Larriba al indicar que «nuestras normas legales no obligan a registrar las valoraciones reales en el balance de fusión, al dejar que las correcciones valorativas que se aprecien en los elementos patrimoniales se realicen de forma voluntaria lo que conduce a que el citado balance puede llegar a reflejar importes que se ajusten poco o nada a la realidad actual de la entidad a que se refiere» (Larriba, 1999: 22). Esto limita notablemente la utilidad del balance de fusión al convertirlo en «un documento meramente informativo, sin ninguna trascendencia en la contabilidad, en el que pueden incorporarse de forma potestativa las modificaciones en los valores reales que no aparezcan en los asientos contables (Apellániz, 1999b: 865).

El Borrador de Normas del ICAC aplica el principio de precio de adquisición para la valoración de las operaciones de fusión, según su naturaleza económica. De este modo, el criterio a utilizar para definir el método de valoración aplicable, y por lo tanto aflorar las plusvalías (o minusvalías) valorando los patrimonios a valores reales, depende del tipo de fusión que se produzca, distinguiendo entre:

- «*Fusiones de intereses*»: el principio básico es el de mantener los valores contables preexistentes, para respetar de esta forma el principio de precio de adquisición, si bien pueden existir ciertos ajustes valorativos derivados de las exigencias de técnicas concurrentes. Criterio que coincide básicamente con el *método de la puesta de intereses en común o de fusión* (pooling of interest) de la normativa internacional.
- «*Fusiones de adquisición*»: el principio básico es el de modificar los valores contables preexistentes de la sociedad adquirida, de forma que se valore el patrimonio por su valor real, establecido en el proceso de fusión para fijar la relación de canje, sin superar en ningún caso el valor de mercado. Criterio que básicamente coincide con el *método de la compra o de adquisición* (purchase method) de la normativa internacional.

En el Borrador de Normas del ICAC se entiende que una fusión es de intereses o de adquisición según la naturaleza económica de la operación subyacente, del siguiente modo:

- «*Fusiones de intereses*»: son aquellas fusiones que tienen por objeto la integración de sociedades de similares dimensiones, en las que no se podría establecer que ninguna de las sociedades intervinientes (ni sus socios) prevalece sobre las demás.

- *«Fusiones de adquisición»*: aquellas fusiones en las que una de las sociedades es notoriamente mayor que las demás, de forma que se puede asegurar que es objeto de ampliación con la adición de esas otras sociedades, entendiéndose que la sociedad que prevalece «adquiere» las restantes empresas que intervienen en el proceso.

Según el Borrador de Normas del ICAC, en una fusión entre dos sociedades se presumirá que una de ellas es una «sociedad adquirida» (fusiones de adquisición) cuando el patrimonio real de dicha sociedad sea inferior al 50 por 100 del patrimonio real de fusión de la sociedad adquirente.

Cuando en una fusión participen más de dos sociedades se presumirá que una de las sociedades es una «sociedad adquirida» cuando se produzcan simultáneamente las dos situaciones siguientes:

- Que el patrimonio real de dicha sociedad sea inferior al 50 por 100 del patrimonio real de la sociedad interviniente en la fusión que lo tenga mayor.
- Que la suma de los patrimonios reales de las sociedades adquiridas sea inferior al 50 por 100 de la suma de los patrimonios reales de todas las sociedades participantes en la fusión.

Queremos destacar el acierto que desde nuestro punto de vista supone la definición de «sociedad adquirida» en general, y el no hacer coincidir ésta con la sociedad absorbida, puesto que puede darse el caso de una sociedad que desde el punto de vista jurídico sea la absorbente, mientras que atendiendo al contenido económico de la operación sea la «sociedad adquirida».

Si representamos esta definición con un ejemplo sería:

#### Dos sociedades A y B

$1/2$  patrimonio neto A > patrimonio neto B

B es adquirida.

#### Más de dos sociedades A, B y C

simultáneamente:

$1/2$  patrimonio neto A > patrimonio neto B

$1/2$  patrimonio neto A > patrimonio neto C

$1/2$  patrimonio neto (A+B+C) > patrimonio neto (B+C)

B y C son adquiridas.

Si en este último caso las dos condiciones se cumplieran para C, pero no para B, se plantearía un ejemplo de «fusión mixta», en la que coexistiría una fusión de intereses (respecto de A y B) con la adquisición de una sociedad, donde C sería la adquirida.

En definitiva, contablemente se aplicará fundamentalmente el principio de precio de adquisición para las operaciones de fusión, poniendo especial atención al concepto de fusión de adquisición o fusión de intereses, del siguiente modo:

## FUSIONES. TRATAMIENTO CONTABLE

**Fusión de adquisición:** Aplicación del «método de la compra»

- **Sociedades adquiridas:** valores reales. Afloración de plusvalías/minusvalías.
- **Sociedad adquirente:** valores contables. No afloración de plusvalías/minusvalías.

**Fusión de intereses:** Aplicación del «método de puesta de intereses en común»

- **Todas las sociedades:** valores contables. No afloración de plusvalías/minusvalías.

## 5. OPERACIONES DE FUSION EN LAS NORMAS FISCALES ESPAÑOLAS. ADECUACION A LA NORMATIVA COMUNITARIA

Desde el punto de vista fiscal, a las fusiones realizadas antes del 1 de enero de 1.992 se les aplicaba la Ley 76/1980, de 26 de diciembre y el R.D. 2182/1981 de 25 de junio. A partir del 1 de enero de 1992 es de aplicación el Título Primero de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directivas y Reglamentos de las Comunidades Europeas (principalmente los Capítulos II y III), siendo adoptados estos criterios por la Ley del Impuesto de Sociedades (Ley 43/1995). Con esta normativa se desarrolla la Directiva 90/434 de la CEE de 29/7/90 relativa al Régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones y canjes de activos.

Según la legislación anterior, la plusvalía o minusvalía fiscal se establecía por diferencia entre el valor contable de los bienes y el valor de mercado, siendo objeto dicha plusvalía de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades (tipo general del 35%), a no ser que estuviera calificada de «fiscalmente protegida», en cuyo caso tenía una exención de hasta el 99 por 100 en dicho impuesto.

Esta posición, aplicable en España hasta el 1 de enero de 1992, nos apartaba de la línea seguida por los países de la Unión Europea, según la Directiva del Consejo 90/434 CEE de fecha 23 de julio de 1990, «relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros», donde se indica que «la fusión o escisión no implicará gravamen alguno sobre las plusvalías determinadas por la diferencia entre el valor real de los elementos de activo y de pasivo transferidos y su valor fiscal» (art. 4.1). Y para gozar de esta exención, «los Estados miembros subordinarán la aplicación de lo dispuesto en el apartado 1 a la condición de que la sociedad beneficiaria calcule las nuevas amortizaciones y las plusvalías o minusvalías relativas a los elementos de activo y pasivo transmitidos en las mismas condiciones en que lo habrían realizado la o las sociedades transmitentes si no se hubiera llevado a cabo la fusión o la escisión» (art. 4.2).

Esto quiere decir que las plusvalías afloradas se eximen con la condición de que fiscalmente la sociedad amortice estos activos sobre valores anteriores, esto es, no revalorizados, por lo tanto, nos encontraríamos ante una «diferencia temporal»<sup>6</sup>, cuyo efecto impositivo debe ser reflejado en la contabilidad.

<sup>6</sup> Se dice que una diferencia entre la valoración fiscal y contable es de tipo temporal cuando su origen esta en diferentes criterios temporales en la imputación de ingresos o gastos, y por lo tanto revierten en ejercicios siguientes. En este caso no se grava en principio la plusvalía, pero se grabará en ejercicios posteriores cuando se amortice fiscalmente por cantidades inferiores.

La Directiva 90/434 se aprobó con el objeto de crear una norma uniforme para todos los Estados miembros, evitando las barreras que impidan o dificulten la creación de grandes empresas europeas que puedan competir desde mejores posiciones con otras empresas multinacionales del resto del mundo. Básicamente, el objetivo de la Directiva comunitaria es establecer un régimen tributario de neutralidad que ni estimule ni obstaculice la realización de las operaciones de fusión.

En 1995, con la Reforma del Impuesto de sociedades, los contenidos de la Ley 29/1991 han sido adoptados generalmente por la nueva Ley del Impuesto de Sociedades (Ley 43/1995).

De este modo, desde el punto de vista fiscal, es fundamental determinar qué sociedad/es son *TRANSMITENTE/S*, y cuál es la sociedad *RECEPTORA*, cuestión que se determinará en función de la forma jurídica de la operación (fusión por absorción o fusión por creación de una nueva sociedad), de tal modo que:

### FUSIONES. TRATAMIENTO FISCAL

**Sociedades transmitentes:** Realizan la transmisión de bienes. Se consideran los valores reales. Tributación de plusvalías/minusvalías. Dos opciones:

- Criterio general (art. 98.1 de la LIS): no tributación inmediata. Diferimiento de tributación al valorar fiscalmente por valores contables anteriores en la sociedad receptora.
- Criterio optativo (art. 98.2 de la LIS): tributación inmediata. Reconocimiento fiscal de nuevos valores.

**Sociedad receptora:** no transmisión de bienes. No afloración de plusvalías/minusvalías. Si contablemente se ponen de manifiesto tributación inmediata.

## 6 EFECTOS IMPOSITIVOS DE LA APLICACION DEL REGIMEN FISCAL DE LAS OPERACIONES DE FUSION

La neutralidad fiscal que se pretende alcanzar se consigue a través del diferimiento de la carga tributaria que supone la afloración de posibles plusvalías, cuestión diferente a la exención en el pago de impuestos que se establecía en el régimen anterior para las fusiones calificadas de «fiscalmente protegidas». En la actualidad, el diferimiento se produce porque el gasto fiscal por amortizaciones posteriores se calculará sobre los valores anteriores, sin incluir las plusvalías. Este diferimiento se prolongará obviamente hasta el momento de la venta de los bienes o de su amortización definitiva.

En cuanto al reconocimiento contable del efecto impositivo provocado por el diferimiento en la tributación de las plusvalías, la norma 22 del IASC <sup>7</sup>, establece una clara separación entre:

<sup>7</sup> Norma Internacional núm. 22, *op. cit.*, párrafos 31 a 33 y 48 y 49.

- a) Tratamiento de las diferencias temporales o permanentes que pudieran surgir como consecuencia de la fusión.
- b) Tratamiento de las pérdidas fiscales compensables con beneficios futuros que pudieran tener cualquiera de las empresas fusionadas y no contabilizadas.

## 6.1. EFECTO IMPOSITIVO PROVOCADO POR LA AFLORACION CONTABLE DE PLUSVALIAS

En la normativa internacional <sup>8</sup> se indica claramente que «estas diferencias se recogerán contablemente de acuerdo con la Norma Contable Internacional núm. 12, Tratamiento contable de la imposición sobre beneficios», donde se establece que la diferencia surgida entre el tratamiento contable y fiscal es de tipo temporal, esto es recurrente, dando lugar a la aparición contable de activos o pasivos representados por cuentas de «impuestos anticipados» o «impuestos diferidos» (art. 28 del Borrador del ICAC).

En nuestro caso, el beneficio motivado por el no gravamen de la plusvalía generada en el momento de la fusión deberá reconocerse con abono a la cuenta «Impuesto sobre Beneficios Diferido», según el método del efecto impositivo. Generalmente, la aparición de «Impuestos sobre Beneficios Diferidos» según el método del efecto impositivo, se realizará contra la cuenta de gastos «Impuestos sobre Beneficios», y por lo tanto afecta al resultado del ejercicio.

En función de esto, y para el caso que nos ocupa, una primera aproximación establecería un cargo en una cuenta de neto patrimonial, disminuyendo de este modo la participación de los socios de la sociedad transmitente en la sociedad fusionada (sociedad absorbente, si se tratara de fusión por absorción). En cualquier caso, pensamos que esta operación debe ser registrada por la sociedad transmitente, que debe tributar por las plusvalías producidas, disminuyendo su neto patrimonial y aflorando el pasivo con la Hacienda Pública, bien por la tributación a realizar, bien por el diferimiento de impuestos, que serían traspasados junto con el resto del patrimonio a la sociedad receptora (Labatut Serer, 1996).

En la siguiente tabla se resumen las posibilidades analizadas y sus consecuencias, en aquellos casos más generalizados en los que se produzcan plusvalías. Lógicamente, en caso de aparición de minusvalías el efecto sería el contrario:

METODO CONTABLE	OPCION FISCAL	
	TRIBUTACION EN ORIGEN	NO TRIBUTACION EN ORIGEN
Método de la compra	No diferencias temporales	Diferencias temporales: impuestos diferidos
Método de la puesta de intereses en común	Diferencias temporales: impuestos anticipados	No diferencias temporales

<sup>8</sup> *Ibidem.*, párrafo 31.

## 6.2. EFECTO IMPOSITIVO PROVOCADO POR PERDIDAS FISCALES COMPENSABLES

En el caso de que alguna de las empresas fusionadas tuviera *pérdidas fiscales compensables con futuros beneficios* no contabilizadas por aplicación preferente del principio de prudencia, es posible que como consecuencia de la fusión estas pérdidas puedan realizarse y compensarse con beneficios obtenidos por otras de las empresas integrantes en la fusión.

En este sentido se manifiestan Kieso y Weygandt (1.984: 937) al indicar que «las empresas que han sufrido pérdidas sustanciales son con frecuencia candidatos atractivos para la fusión, porque en ciertos casos la compañía adquirente puede usar esas pérdidas para reducir sus impuestos».

En España, antes de la aparición de la Ley 43/1995, esta circunstancia no sería aplicable en cuanto al traspaso del derecho de las sociedades absorbidas a la absorbente, puesto que el derecho a la compensación de pérdidas en el Impuesto sobre Sociedades de las empresas disueltas con la fusión se entendía intransferible<sup>9</sup>, mientras que sí que podría aplicarse a las pérdidas compensables que pudiera tener la absorbente.

Actualmente, el artículo 104.3 de la Ley 43/1995 introdujo una importante novedad en relación con la ley anterior, por cuanto que permite a la entidad adquirente compensar las bases imponibles negativas pendientes de compensación, si bien en el supuesto de que la entidad adquirente participe en el capital de la entidad transmitente, la base imponible negativa susceptible de compensación se verá reducida en el importe de la diferencia positiva entre el valor de las aportaciones que hubiera realizado por cualquier título, correspondientes a dicha participación y su valor contable.

En resumen, el efecto impositivo de pérdidas fiscales compensables aplicables a beneficios de ejercicios futuros, cuya realización se presume que razonablemente pueda llevarse a efecto como consecuencia de la nueva situación provocada por la fusión, será objeto de reconocimiento contable en las cuentas de activo (4745) «Crédito por pérdidas a compensar» con contrapartida a Pérdidas y Ganancias.

## 7. ESTUDIO EMPIRICO

### 7.1. OBJETIVOS Y SELECCION DE LA MUESTRA

Fundamentalmente, lo que tratamos de poner de manifiesto es el efecto impositivo asociado a los procesos de fusión. Para ello nos hemos centrado en las fusiones producidas en el período 1992-96, analizando la evolución de las empresas absorbentes, ya que las absorbidas desaparecen con la fusión traspasando sus efectos fiscales a la empresa absorbida.

Tenemos que tener en cuenta que gran parte de la información que necesitamos para este tipo de estudios se obtiene de la Memoria de las empresas, concretamente del apartado *Situación Fiscal*, donde además de otras informaciones se realiza una conciliación del Resultado Contable con el Resultado Fiscal o Base Imponible. Partiendo de estas necesidades, para nuestro estudio hemos utilizado la base de

---

<sup>9</sup> Ley 29/1.991, de 16 de diciembre de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directivas y reglamentos de la Comunidad Económica Europea. Artículo 11.3. «En ningún caso se entenderá transmitido el derecho a la compensación de pérdidas».

datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) sobre empresas cotizadas y auditadas en España, donde disponemos de los Estados Contables auditados y depositados en el Registro Mercantil.

En primer lugar decidimos descartar las empresas financieras y de seguros por sus características específicas distintas al resto de empresas. También tuvimos que eliminar algunas empresas por presentar una información insuficiente con respecto al período considerado. Así, las empresas que han sido objeto de estudio finalmente son las que presentamos a continuación:

N.º	EMPRESA	AÑO FUSION
1	ACERIAS Y FORJAS DE AZCOITIA, S.A.	1995
2	AGRICOLA DE FRUTOS SECOS, S.A.	1993
3	CASADEMONT, S.A.	1993
4	CENTROS COMERCIALES CONTINENTE, S.A.	1993 <sup>10</sup>
5	CEMENTOS PORTLAND, S.A.	1993
6	COMERCIAL DE LAMINADOS, S.A.	1996
7	COMPAÑÍA VALENCIANA DE CEMENTOS PORTLAND, S.A.	1994
8	CONSERVERA CAMPOFRIO, S.A.	1994
9	ELECTRA DE VIESGO, S.A.	1994
10	ESTACIONAMIENTOS SUBTERRANEOS.A.	1992
11	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, S.A.	1992
12	FONINVES, S.A.	1993
13	FUERZAS ELECTRICAS DE CATALUÑA, S.A.	1993
14	GRAND TIBIDABO, S.A.	1992
15	GRUPO ANAYA, S.A.	1995
16	HIDROELECTRICA DEL CANTABRICO, S.A.	1992
17	IBERDROLA, S.A.	1992
18	INDRA SISTEMAS S.A.	1994
19	JUMBERCA, S.A.	1993
20	OCP CONSTRUCCIONES, S.A.	1994
21	PROMOCIONES EUROBUILDING, S.A.	1993
22	RENFILA, S.A.	1993
23	SOCIEDAD FINANCIERA Y MINERA, S.A.	1994 <sup>11</sup>
24	SOCIEDAD GENERAL AZUCARERA DE ESPAÑA	1994 <sup>12</sup>
25	SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA, S.A.	1992
26	SOTOGRADE, S.A.	1995
27	UNIPAPEL, S.A.	1992
28	URALITA, S.A.	1992

<sup>10</sup> También participó en otra fusión en 1995.

<sup>11</sup> También participó en otra fusión en 1996.

<sup>12</sup> También participó en otra fusión en 1996.

## 7.2. METODOLOGIA EMPLEADA EN EL ESTUDIO

Como ya hemos indicado anteriormente, en este tipo de estudios sobre la fiscalidad, es de suma importancia la información suministrada por la Memoria. No obstante, tenemos que tener en cuenta que tal y como ya habíamos detectado en otros estudios anteriores, la información presentada con respecto a la *Situación Fiscal* no es todo lo homogénea que sería deseable ni se ajusta a los preceptos establecidos por la normativa contable al respecto. Esto nos ha supuesto un esfuerzo importante previo, teniendo que analizar empresa por empresa, ajustando algunos datos para expresarlos de acuerdo con las normas, y así poder compararlos con los del resto de empresas. Evidentemente, esto nos limita el tipo de metodología a emplear por cuanto que el número de empresas a estudiar así como el número de años a considerar no son muy abundantes.

Así, hemos basado nuestro estudio en una serie de ratios que tienen como denominador común la utilización de variables fiscales. Los ratios que finalmente hemos considerado como más significativos son los siguientes:

$$\begin{aligned}\text{Ratio 1} &= \frac{\text{Impuestos pagados}}{\text{Beneficio antes de impuestos}} \\ \text{Ratio 3} &= \frac{\text{Impuestos pagados}}{\text{Activo}} \\ \text{Ratio 4} &= \frac{\text{Impuestos pagados} - \text{Impuestos devengados}}{\text{Activo}} \\ \text{Ratio 2} &= \frac{\text{Impuestos pagados}}{\text{Neto}}\end{aligned}$$

El ratio n.º 1 nos indicará la ponderación relativa que suponen los impuestos pagados por la empresa sobre el beneficio del ejercicio depurado del impuesto devengado. De este modo, cuanto menor sea el ratio nos dará una idea de la disminución de los impuestos pagados y por lo tanto del ahorro impositivo producido.

Con el ratio n.º 2 se pretende determinar el peso relativo que tienen los impuestos pagados pero sobre el neto patrimonial. También nos dará una idea del ahorro impositivo producido, esta vez en relación con los recursos propios de la empresa.

El ratio n.º 3 también nos indica los impuestos pagados sobre el activo total.

Con el ratio n.º 4 pretendemos obtener las diferencias producidas entre los impuestos pagados y los devengados en relación con el activo total de la empresa.

Como se puede observar, en los ratios elegidos hemos procurado que las valoraciones sean relativas y que no se vean afectadas por el tamaño de la empresa, para así no distorsionar de manera significativa la valoración global que podamos hacer del conjunto de empresas consideradas.

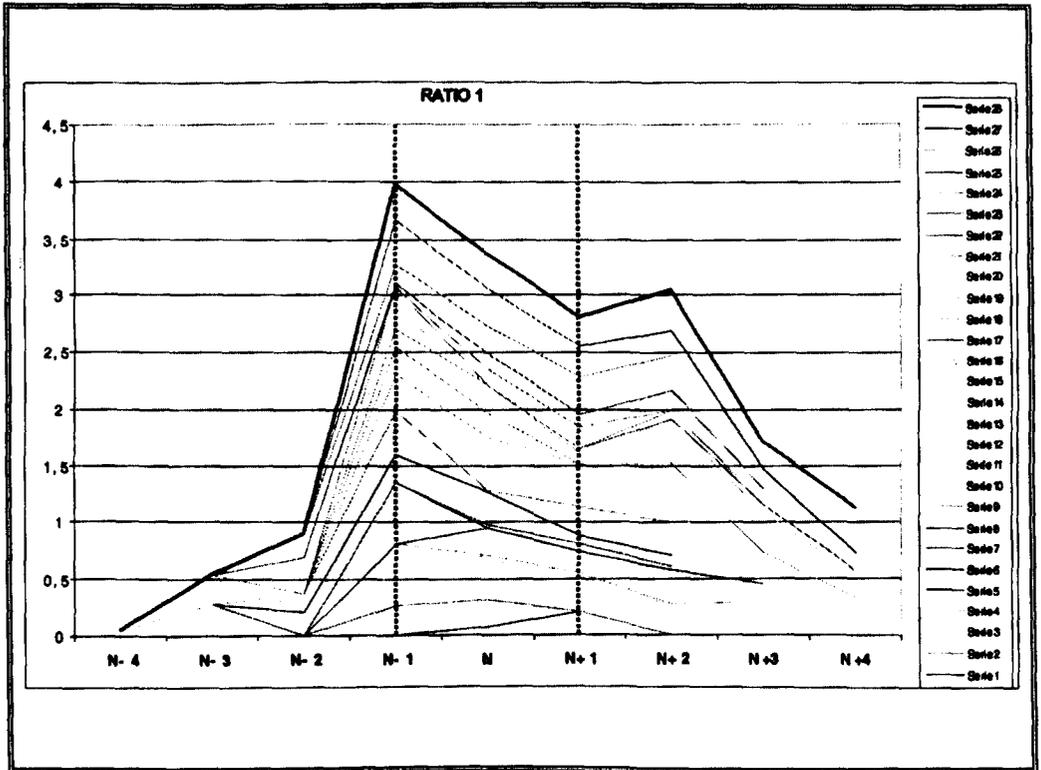
### 7.3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

Los valores obtenidos para los diferentes ratios por empresas y por años son los que presentamos a continuación. Para las empresas fusionadas en 1992 hemos obtenido los datos del año anterior. En sombreado aparece el ejercicio en que la empresa está inmersa en el proceso de fusión:

#### RATIO 1

N.º	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1		0,00000	0,00000	0,00000	<b>0,06581</b>	0,21658
2		0,26239	<b>0,26252</b>	0,00000	0,00000	0,00000
3		0,32434	<b>0,32225</b>	0,28362	0,27003	
4		0,23072	<b>0,05946</b>	0,05830	<b>0,01628</b>	0,30001
5		0,00000	<b>0,23576</b>	0,18469	0,30417	0,15443
6		0,04076	0,27922	0,00000	0,53795	<b>0,00442</b>
7		0,00000	0,00000	<b>0,03237</b>	0,07243	0,02026
8		0,21435	0,24236	<b>0,28347</b>	0,05817	0,10745
9		0,15805	0,38300	<b>0,02249</b>	0,27409	0,29463
10	0,20301	<b>0,19040</b>	0,11079	0,11224	0,00000	0,00000
11	0,12430	<b>0,26750</b>	0,25488	0,39377	0,27274	0,33282
12		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
13		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
14	0,23919	<b>0,22933</b>	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
15		0,26271	0,00000	0,16507	<b>0,23530</b>	0,09852
16	0,17832	<b>0,00000</b>	0,00000	0,36799	0,36950	0,18254
17	0,17703	<b>0,00000</b>	0,03330	0,03330	0,06178	0,06048
18		0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,07881
19		0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
20		0,32222	0,01073	<b>0,13865</b>	0,19797	0,00000
21		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
22		0,01910	<b>0,13574</b>	0,10774	0,16282	0,13630
23		0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	<b>0,00000</b>
24		0,19908	0,16643	<b>0,25235</b>	0,32097	<b>0,30948</b>
25	0,40895	<b>0,32162</b>	0,28365	0,23264	0,16773	0,15238
26		0,00000	0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000
27	0,28931	<b>0,31548</b>	0,25646	0,34213	0,24613	0,40019
28	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000

Si ordenamos estos datos tomando como referencia el año de la fusión (año N), podemos representar gráficamente la evolución acumulada de todas las empresas consideradas. Hay que precisar que solamente se dispone de la serie completa de datos para los ejercicios N-1, N y N+1<sup>13</sup>, por lo que los demás ejercicios carecen de significación, aunque en algunos casos nos pueden dar una aproximación de su evolución. La representación gráfica del Ratio 1 nos muestra la siguiente evolución acumulada:



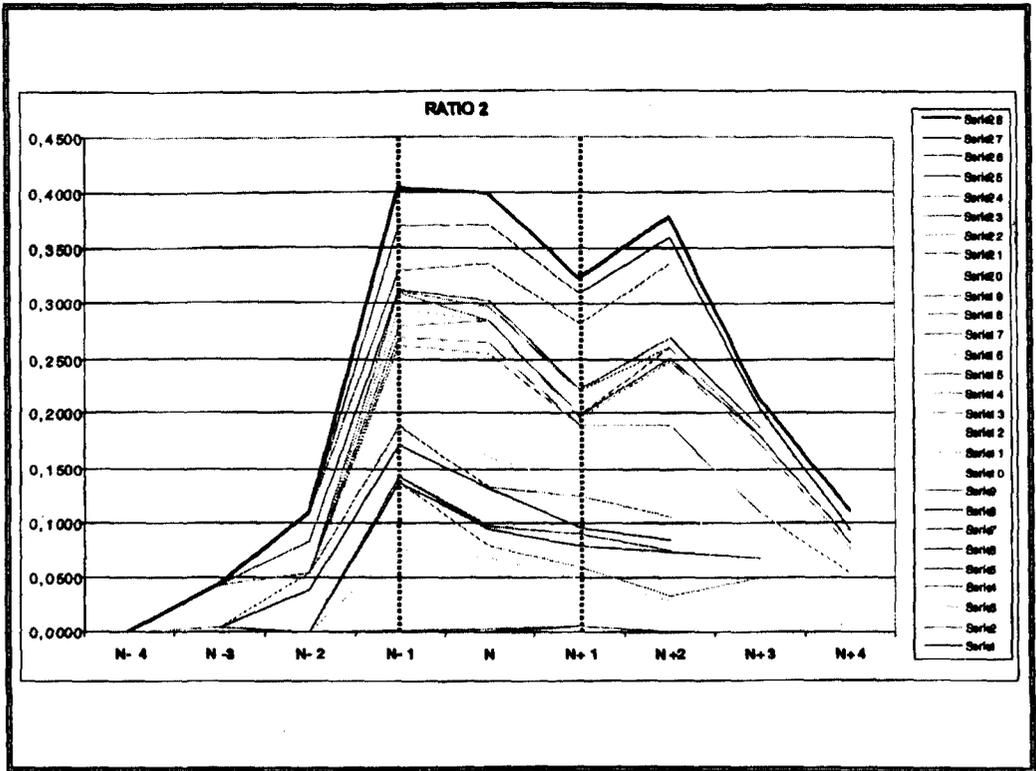
En el gráfico se puede observar claramente como tanto en el año de la fusión como en el siguiente se produce un descenso global de la proporción de impuestos pagados sobre el beneficio antes de impuestos, situación que parece que empieza a cambiar a los dos años de la fusión. No obstante, para tratar de ratificar estos resultados veamos a continuación si el Ratio 2 nos confirma el posible ahorro fiscal derivado de estos procesos de fusión:

<sup>13</sup> Con la excepción de la empresa Comercial de Laminados, S.A. de cuyos datos para el ejercicio de después de la fusión no hemos podido disponer por dejar de cotizar en bolsa, no estando sus cuentas anuales a disposición de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

## RATIO 2

N.º	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1		0,00000	0,00000	0,00000	<b>0,00061</b>	0,00500
2		0,00116	<b>0,00230</b>	0,00000	0,00000	0,00000
3		0,07563	<b>0,06522</b>	0,04228	0,02865	
4		0,06040	<b>0,01119</b>	0,01242	<b>0,00354</b>	0,04914
5		0,00000	<b>0,01495</b>	0,01917	0,04119	0,01807
6		0,00014	0,00400	0,00000	0,00584	<b>0,00015</b>
7		0,00000	0,00000	<b>0,00284</b>	0,01094	0,00178
8		0,03879	<b>0,02894</b>	<b>0,03391</b>	0,00614	0,00930
9		0,01543	0,01768	<b>0,00168</b>	0,02834	0,02071
10	0,0318	<b>0,02815</b>	0,00953	0,01022	0,00000	0,00000
11	0,0405	<b>0,09402</b>	0,05520	0,07409	0,04184	0,05392
12		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
13		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
14	0,0078	<b>0,00980</b>	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
15		0,03773	0,00000	0,00884	<b>0,01956</b>	0,00725
16	0,0165	<b>0,00000</b>	0,00000	0,05880	0,06308	0,02195
17	0,0155	<b>0,00000</b>	0,00299	0,00299	0,00638	0,00548
18		0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,01030
19		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
20		0,02895	0,00108	<b>0,01382</b>	0,02171	0,00000
21		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
22		0,00146	<b>0,00464</b>	0,00237	0,00770	0,00756
23		0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	<b>0,00000</b>
24		0,02573	0,01703	<b>0,03467</b>	0,05895	<b>0,06771</b>
25	0,0397	<b>0,03388</b>	0,02829	0,02274	0,01691	0,01181
26		0,00000	0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000
27	0,0331	<b>0,02798</b>	0,01221	0,01807	0,00943	0,01696
28	0,0000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000

Gráficamente:

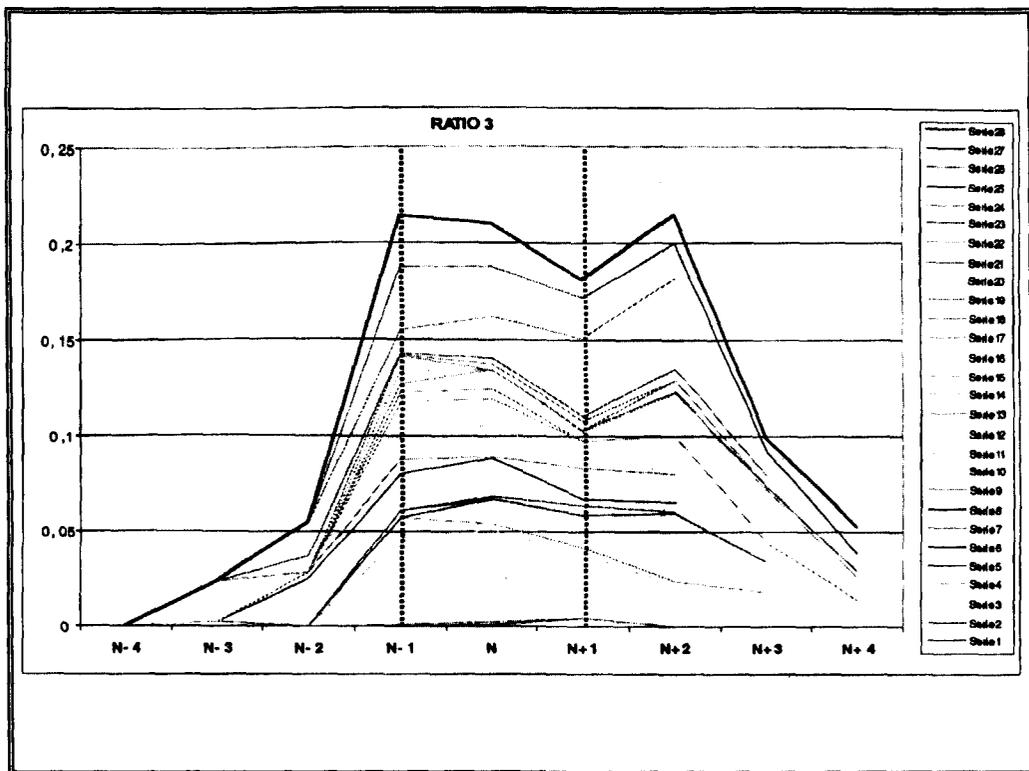


Al comparar los impuestos pagados en relación con el neto observamos que en las primeras series se produce una disminución de la proporción de impuestos pagados tanto en el año de la fusión como en el ejercicio posterior, no obstante en las series finales acaba por igualarse la proporción del año de la fusión con la del ejercicio anterior. Lo que si que parece confirmado es el descenso al ejercicio siguiente, así como el cambio de tendencia a los dos años.

Para tratar de confirmar esta nueva perspectiva proponemos a continuación un ratio similar al anterior obteniendo la proporción de impuestos pagados pero esta vez en relación con el activo empresarial.

### RATIO 3

N.º	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1		0,00000	0,00000	0,00000	0,00060	0,00496
2		0,00072	<b>0,00210</b>	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000
3		0,04502	<b>0,04834</b>	0,03276	0,02222	
4		0,01168	<b>0,00309</b>	0,00371	<b>0,00109</b>	0,01767
5		0,00000	<b>0,01221</b>	0,01719	0,03594	0,01626
6		0,00009	0,00272	0,00000	0,00386	<b>0,00010</b>
7		0,00000	0,00000	<b>0,00120</b>	0,00448	0,00061
8		0,02496	0,01805	<b>0,02063</b>	0,00367	0,00526
9		0,00304	0,00818	<b>0,00089</b>	0,01628	0,01481
10	0,0215	<b>0,01562</b>	0,00525	0,00541	0,00000	0,00000
11	0,0079	<b>0,01426</b>	0,00967	0,01496	0,00961	0,01397
12		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
13		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
14	0,0048	<b>0,00538</b>	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
15		0,02089	0,00000	0,00454	<b>0,00980</b>	0,00456
16	0,0076	<b>0,00000</b>	0,00000	0,02170	0,02730	0,01206
17	0,0078	<b>0,00000</b>	0,00084	0,00084	0,00200	0,00312
18		0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00609
19		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
20		0,00886	0,00027	<b>0,00328</b>	0,00475	0,00000
21		0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000
22		0,00115	<b>0,00338</b>	0,00172	0,00602	0,00611
23		0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000	<b>0,00000</b>
24		0,01748	0,01166	<b>0,02110</b>	0,04056	<b>0,04737</b>
25	0,0327	<b>0,02601</b>	0,02156	0,01754	0,01254	0,00908
26		0,00000	0,00000	0,00000	<b>0,00000</b>	0,00000
27	0,0258	<b>0,02142</b>	0,00936	0,01426	0,00725	0,01419
28	0,0000	<b>0,00000</b>	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000



Este ratio nos viene a confirmar que la proporción de impuesto pagados con relación a las inversiones de la empresa se mantiene estable en el ejercicio de la fusión, cayendo claramente en el ejercicio siguiente. Nuevamente parece que a los dos ejercicios de la fusión tenemos una recuperación de la proporción de impuestos pagados por la empresa.

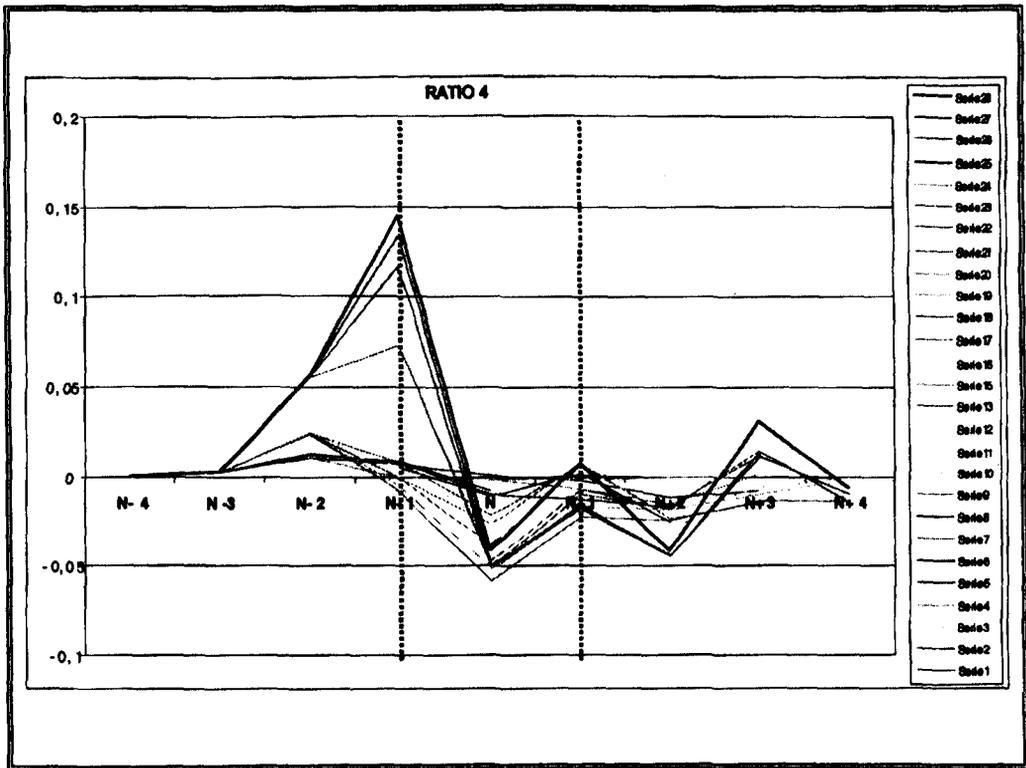
Aunque la proporción de impuestos pagados en relación con el resultado antes de impuestos disminuye el año de la fusión, no ocurre lo mismo si comparamos los impuestos pagados con el neto o el activo, una vez incorporados los de las empresas absorbidas.

Finalmente, hemos querido también comprobar el efecto diferimiento o anticipación de impuestos en estas empresas sometidas a procesos de fusión, tratando de ver como afecta el tratamiento fiscal tan particular que se aplica a las fusiones cuando se incorporan los patrimonios de las empresas transmitentes al de las receptoras. Para ello obtenemos la diferencia entre el impuesto pagado y el impuesto devengado, como medida del diferimiento (-) o anticipación (+) global de impuestos en cada ejercicio. Además, para que los valores absolutos de las empresas más grandes no distorsionen la valoración conjunta de todas las empresas consideradas, hemos obtenido esta diferencia pero en proporción con el activo correspondiente. De esta forma, los resultados obtenidos son los siguientes:

### RATIO 4

N.º	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1		0,00261	0,01050	0,00000	-0,00210	0,00048
2		0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
3		0,00000	0,00023	-0,00182	-0,00221	
4		0,00000	0,00019	-0,00586	-0,01260	0,00120
5		0,00743	0,00224	0,00456	0,00288	-0,00904
6		0,00000	-0,00041	0,00266	0,00115	-0,00800
7		0,00027	-0,00020	-0,00188	-0,00988	-0,00436
8		0,01195	-0,00309	-0,00157	0,01390	-0,00801
9		0,00000	0,00320	-0,00994	0,00524	0,00242
10	-0,00303	-0,00397	-0,00488	-0,00617	0,00000	0,00000
11	-0,00535	-0,00087	0,00556	0,00665	0,00163	0,00000
12		0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,00471
13		0,00000	0,00000	0,00000	-0,00090	-0,00314
14	-0,00062	-0,00383	0,07125	0,00005	0,00524	0,00000
15		0,00022	-0,00015	0,00005	-0,01149	-0,00148
16	-0,00500	-0,01368	-0,02207	0,00399	0,00465	-0,00224
17	-0,00281	-0,00723	-0,00529	-0,00529	-0,00425	-0,01157
18		0,03071	0,08229	0,01079	0,01476	0,00603
19		0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,02934
20		0,00001	0,00000	0,00000	-0,00035	0,00000
21		0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
22		0,00000	-0,00266	-0,00207	0,00013	-0,00299
23		0,00000	0,04202	-0,00134	-0,00671	-0,02543
24		0,00000	0,00124	0,00141	0,00056	-0,00011
25	0,01560	-0,00022	-0,00025	-0,00152	0,00155	-0,00037
26		0,00000	0,00000	0,00000	0,00042	0,00027
27	0,00125	0,00000	-0,00212	0,00000	-0,00247	0,00420
28	0,00907	0,00830	0,02426	0,00341	0,01935	0,00347

Antes de representar gráficamente estos datos, hemos creído conveniente eliminar la serie 14 por ofrecer unos resultados en el ejercicio posterior a la fusión que distorsionan la evolución y la tendencia generalizada del resto de empresas. Así, la representación gráfica de los acumulados quedaría:



Se puede observar claramente el diferimiento neto de impuestos que se produce en el ejercicio de la fusión, situación que empieza a remitir al año siguiente.

## 8. CONCLUSIONES

A efectos contables el tipo de canje de las acciones de las sociedades fusionadas se determinará sobre la base del valor real de patrimonio social. Esto nos hace pensar que los patrimonios de las sociedades fusionadas deben ser reconocidos contablemente a sus valores reales, esto es, habría que realizar una actualización de los componentes correspondientes al patrimonio con afluación, en su caso, de los fondos de comercio.

Desde el punto de vista jurídico, en el caso de fusión por creación de una nueva sociedad parece estar bastante aceptada la contabilización de los patrimonios de las empresas fusionadas a sus valores reales, con la afluación, en su caso, de las correspondientes plusvalías o minusvalías en todas las sociedades fusionadas, ya que se ha producido una transacción de elementos patrimoniales.

La opinión dominante es la aceptación de posibles plusvalías o minusvalías pero con respecto al patrimonio de las empresas adquiridas o absorbidas, por la aceptación de los valores reales de los patrimonios transmitidos, y manteniendo en el caso de la absorbente el valor de su patrimonio a coste histórico ya que no existe transmisión del mismo, en cumplimiento estricto del principio del precio de adquisición.

No obstante, nosotros pensamos que, con independencia del tratamiento jurídico dado a la fusión, sea ésta por absorción o por creación de una nueva sociedad, hay que atender al resultado económico de la misma y ver si puede hablarse de continuidad desde un punto de vista económico, para así poder elegir el método contable aplicable. De tal modo que en los casos de «fusión de adquisición» debería producirse la actualización del patrimonio de la empresa adquirida, no de la adquirente, mientras que en la «fusión de unión de intereses» no cabría tal actualización, por aplicación del precio de adquisición.

Desde el punto de vista fiscal, la posición española (acorde con la europea desde 1992) es de plena neutralidad, no gravando las plusvalías afluídas en el momento de la fusión con la condición de que fiscalmente la sociedad amortice estos activos sobre valores anteriores, esto es, no revalorizados. En este caso nos encontraríamos ante una «diferencia temporal», cuyo efecto impositivo debe ser reflejado en la contabilidad.

Contablemente el beneficio motivado por el no gravamen de la plusvalía generada en el momento de la fusión deberá reconocerse con abono a la cuenta «Impuesto sobre Beneficios Diferido» según el método del efecto impositivo. Este abono se hará contra la cuenta de gastos «Impuesto sobre Beneficios», afectando al resultado de la/s sociedad/es adquirida/s y por lo tanto al patrimonio de sus socios.

Todas estas cuestiones nos hacen pensar que este tratamiento fiscal no entorpece, sino más bien favorece los procesos de fusión originados en España desde 1992, lo que hemos tratado de comprobar empíricamente con un estudio de las fusiones realizadas desde esa fecha hasta 1996, del cual se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- a) Descenso global de la proporción de impuestos pagados sobre beneficios antes de impuestos en la totalidad de las fusiones estudiadas. Esta situación se mantiene al año siguiente de la fusión.
- b) La proporción de impuestos pagados sobre el Neto patrimonial y sobre el Activo de la empresa se mantiene o decrece ligeramente en el año de la fusión, apreciándose un descenso más claro al año siguiente. Se confirma en este caso el ahorro impositivo, independientemente de la afluencia o no de las plusvalías.
- c) Finalmente se pone de manifiesto que durante el año de la fusión se producen diferencias temporales negativas (impuestos diferidos) muy superiores a las positivas (impuestos anticipados), apreciándose la reversión a partir del ejercicio siguiente.

## 9. BIBLIOGRAFIA

ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (1985): «Accounting for Acquisitions and Mergers», SSAP n.º 23, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (1985): «Accounting for Goodwill», SSAP n.º 22, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (1970): «Business Combinations», APB n.º 16.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (1970): «Intangible Assets», APB n.º 17.

- APELLANIZ GOMEZ, T. (1999a): «Análisis de la información contable en los procesos de fusión: Evidencia empírica del efecto de los métodos contables en España», X Congreso de AECA, Zaragoza.
- APELLANIZ GOMEZ, T. (1999b): «Información contable ex-ante y ex-post de las operaciones de fusión: relevancia en la toma de decisiones de los usuarios», Técnica Contable, p. 855-878.
- APELLANIZ GOMEZ, T. Y APELLANIZ GOMEZ, P. (1999): «Normativa contable en los procesos de fusión», Partida Doble, n.º 102, julio-agosto, p. 36-47.
- CEA GARCIA, J. L. (1988): «Principios contables y fiscalidad», Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (A.E.C.A.), Monografía núm. 10.
- CONSEIL DES COMMUNAUTES EUROPEENNES: «Tercera Directriz del Consejo de 9 de octubre de 1978», relativa a las fusiones entre Sociedades Anónimas. Journal Officiel de Communautés Européennes de 20 de octubre de 1978, núm. L 295.
- CORONA MARTIN, R. y CORONA ROMERO, E. (1987): «Principios contables y fiscalidad de la fusiones y escisiones de sociedades». Comunicación presentada al IV Congreso de A.E.C.A. Contabilidad y Fiscalidad, p. 493-534, Barcelona.
- CORONA ROMERO, E. (1990): «Notas sobre la base imponible en el impuesto sobre sociedades de las sociedades fusionadas (a la vista del proyecto de Ley que modifica la Ley de Sociedades Anónimas)». Incluido en Aspectos y Problemática contable del Impuesto sobre Sociedades, libro homenaje al profesor Tomás Millán (I.C.A.C), Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- GONZALEZ, A.L. (1987): «Aspectos fiscales y contables de la contabilización de los activos y el canje, en las operaciones de fusión de sociedades». Comunicación presentada al IV Congreso de A.E.C.A.. Contabilidad y Fiscalidad, p. 537-551. Barcelona.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DE CUENTAS (ICAC) (1993): «Borrador de Normas de contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades», BOICAC n.º 14, octubre.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (1985): «Contabilidad de las combinaciones de empresas», NIC n.º 22.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (1993): «Partidas no usuales, partidas pertenecientes a ejercicios anteriores y cambios en los métodos contables», NIC N.º 8.
- INTERNACIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (1996): Contabilidad del impuesto sobre beneficios, NIC n.º 12 revisada.
- KIESO, D.E. y WEYGANDT, J.J. (1984): Intermediate Accounting, John Wiley & Sons, Inc, New York.
- LABATUT SERER, G. (1996): «Problemática contable y fiscal de las fusiones de empresas», Partida Doble, n.º 65, marzo, p. 19-29.

- LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. (1999): «Problemas de valoración en las fusiones de sociedades: el balance de fusión», Partida Doble, n.º 102, julio-agosto, p. 5-27.**
- LEY 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directrices y Reglamentos de las Comunidades Europeas.**
- LEY 43/1995, de 27 de diciembre por la que se aprueba el nuevo Impuesto sobre Sociedades.**
- MAZARRIN BORREGUERO, R. (1994): «La fusión de Sociedades Anónimas», Técnica Contable, n.º 545, p. 289-304.**
- MILLER, M.A.(1988): Guía de PCGA, Harcourt Brace Jovanovich Publishers, San Diego.**
- REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.**
- ROJO RAMIEREZ, A (1986): «Combinaciones de empresas: cómo contabilizarlas», Técnica Contable, n.º 5, p. 381-388.**

Larrán Jorge, Manuel  
Rees, William

**TECNICAS Y RECURSOS INFORMATIVOS  
UTILIZADOS POR LOS ANALISTAS  
FINANCIEROS PARA VALORAR ACCIONES:  
EL CASO ESPAÑOL**

---

Universidad de Cádiz  
Universidad de Glasgow



## 1. INTRODUCCION

Uno de los recursos informativos más importantes para obtener evidencias de la situación de una empresa sería la información contable que ella misma publica. De este manera, los inversores, o cualquier usuario interesado en aquella, interpretan y analizan dicha información en sus decisiones de inversión y para la estimación de la rentabilidad futura.

El grupo de usuarios formado por los analistas financieros, que será en el que estamos especialmente interesados en este trabajo, son frecuentemente considerados como inversores en su más puro sentido (fundamentalmente cuando operan como gestores de cartera), y además ejercen una función de intermediarios de la información entre las compañías y aquellos usuarios interesados en éstas, tal como inversores, tanto institucionales como privados o individuales. Este grupo, tan especial de usuarios, compilan, analizan e interpretan información contable y, cuando funcionan como intermediarios, diseminan dicha información, dándole o aportándole valor añadido. Dado que muchas decisiones de inversión se basan en interpretaciones y recomendaciones de los analistas, éstos juegan un papel sumamente importante en los mercados de capitales.

Dada las razones anteriores, basadas fundamentalmente en el papel que los analistas financieros juegan en el mercado de capitales, y, por tanto, en la asignación eficiente de los recursos en este contexto, pensamos que es importante estudiar qué métodos e información utilizan para valorar las acciones, y para proceder a realizar sus informes y recomendaciones de compra-venta sobre determinados activos financieros. Precisamente, el encontrar evidencias sobre métodos de valoración utilizados, factores empleados en dicha valoración, así como los recursos informativos que valoran más, va a constituir el objetivo del presente trabajo, sustentado en una metodología basada en encuestas. Igualmente, dos razones adicionales que justifican la oportunidad del presente trabajo serían las siguientes:

1. La escasa investigación llevada a cabo en España <sup>1</sup> sobre este particular. No obstante, en Estados Unidos y en otros países de Europa existe un volumen considerable de literatura sobre el comportamiento de los analistas cuando valoran una empresa.

---

<sup>1</sup> Véase entre otros: García Díez, J. (1992).

2. Dados los cambios importantes que se han producido en los últimos años, tanto en lo referente a información contable como a la reforma del Mercado de Valores, se hacen especialmente interesantes los resultados del estudio, a efectos de su comparación con los obtenidos en otros mercados de mayor cobertura, tal es el caso de Estados Unidos y de Reino Unido.

## 2. ESTUDIO EMPIRICO

### 2.1. METODOLOGIA

Hay un número considerable de métodos que pueden ser aplicados para investigar el uso de la información contable y las prácticas de presupuestación por analistas financieros, tales como cuestionarios, entrevistas estructuradas y no estructuradas, experimentos de laboratorios, etc. Cada una tiene sus ventajas e inconvenientes. Por tanto, una combinación de técnicas puede proveer de los resultados más útiles.

En nuestro caso, en una primera fase adoptamos una metodología basada en 18 entrevistas semiestructuradas (Véase Larrán y Rees, 1998a, 1998b), la cual nos sirvió para obtener diferentes evidencias en relación al trabajo llevado a cabo por este grupo especial de usuarios de información contable; así como para servirnos de base para la confección y prueba del cuestionario definitivo que fue remitido posteriormente, y sobre el cual basaremos los resultados del presente trabajo.

Adicionalmente, aunque el cuestionario definitivo se sometió a pruebas, una parte del mismo es similar al llevado a cabo en trabajos anteriores realizados en otros países, con las consiguientes modificaciones y adaptaciones al caso español <sup>2</sup>.

El presente trabajo fue llevado a cabo entre los miembros del Instituto Español de Analistas Financieros, el cual, en el momento de remisión de los cuestionarios tenía 1280 miembros, si bien, según información del propio Instituto sólo 400, aproximadamente, pudiéramos considerarlos como ejercientes del análisis.

Con anterioridad, y utilizando entrevistas, se llevó a cabo un estudio piloto con un borrador de cuestionario que fue evaluado por 18 analistas.

En este caso, sólo se hizo un llamamiento o remisión de cuestionarios, tras el cual se recibieron 60 cumplimentados, de los cuales se validaron sólo 58. Lo que nos llevó a haber alcanzado una tasa de respuesta del 14.5 por 100.

En un importante número de preguntas, para codificar las respuestas se utiliza, al igual que en otros trabajos, una escala de 5 puntos (Escala Likert):

- 1. Muy importante/ Siempre/ Totalmente de acuerdo.
- 2. Importante/Casi siempre/De acuerdo.
- 3. Algo importante/Algunas veces/Neutral.

---

<sup>2</sup> En concreto, el cuestionario utilizado por Arnold *et al* (1984) nos fue facilitado por el profesor Moizer.

- 4. No muy importante/Raras veces/En desacuerdo.
- 5. Nada importante/Casi nunca/Totalmente en desacuerdo.

Las encuestas se tabularon y se concretaron en una base de datos de formato Excel con más de cien variables, las cuales fueron tratadas estadísticamente con el programa SPSS. Con objeto de analizar si determinadas respuestas eran significativamente distintas para un grupo concreto de analistas con respecto al resto, hemos procedido a aplicar un test no paramétrico, en concreto el test de Mann Whitney a niveles de significación del 1 por 100, 5 por 100 y 10 por 100.

## 2.2. PERFIL DE LOS ENCUESTADOS

Del total de encuestados, que fueron 60, se eliminaron dos cuestionarios, quedando la muestra definitiva, y objeto de estudio, configurada con 58 analistas. De los anteriores, 17 pudieron ser considerados como analistas del tipo Sell-Side <sup>3</sup>, y 15 de la tipología Buy-Side <sup>4</sup>. Igualmente, en la muestra se incluirán 15 gestores de fondos, y 11 adicionales que no entrarán en las categorías anteriores, tales como Directores de Departamento, etc. (véase tabla 1).

	N.º	%
Intermediarios Financieros:		
• Sell-Side .....	17	0,29
• Buy-Side .....	15	0,26
Gestores de Carteras .....	15	0,26
Otros (Directores de Departamentos, etc) .....	11	0,19
Total .....	58	100
Cuestionarios retirados .....	2	
<b>TOTAL .....</b>	<b>60</b>	

TABLA 1. Clasificación de los analistas entrevistados

En relación al perfil de los analistas entrevistados, la edad media se sitúa alrededor de los 40 años, con una experiencia como analista de 13 años, siendo el número de empresas que analizan de forma regular de 22, y el número de sectores que por término medio están especializados de 4. En cuanto al tiempo que dedican a analizar compañías es de un 47 por 100 por término medio.

<sup>3</sup> El Analista del tipo Sell-Side, generalmente trabaja para una gran compañía, que ofrece tanto servicios de asesoramiento como de gestión de compra-venta. En general, asesoran a clientes externos.

<sup>4</sup> El Analista del tipo Buy-side, normalmente trabaja para un Banco, Compañía de Seguros, Fondo de Inversión, etc., informa a sus gestores de carteras, por lo que sus pronósticos son utilizados internamente por la compañía a la que pertenecen.

## 2.3. METODOS DE VALORACION EMPLEADOS

Dado el papel que juegan los analistas financieros en el mercado de capitales como intermediarios de información entre las fuentes de información de la empresa y los inversores, es importante investigar los procedimientos que ellos siguen cuando toman decisiones relativas a la evaluación de una empresa. Las principales aproximaciones utilizadas por los analistas en la valoración de las empresas, pueden ser resumidas como Análisis Fundamental, lo cual significa considerar factores como condiciones de la economía en general, perspectivas del sector, ganancias, dividendos y calidad de la gestión; Análisis Técnico, lo cual conlleva a un análisis de factores relacionados con el mercado, tales como movimientos de los precios de las acciones y gráficas; y Beta Análisis, lo cual significa la respuesta del precio de una acción de una determinada compañía a cambios en el valor de un índice medio del mercado, lo cual se denomina riesgo sistemático.

Analizados los resultados obtenidos, nos encontramos que el análisis fundamental es el más utilizado, siendo la media de la frecuencia empleando una escala de Likert (de 1 para la mayor frecuencia, o casi siempre, y de 5 para casi nunca) para esta técnica de 1,33. El nivel de utilización del resto de técnicas como el Análisis Técnico, o la Beta es bastante más bajo, siendo de 3,68, y 3,28 respectivamente.

Cuando se segmenta por tipos de analistas, el Análisis Fundamental predomina sobre cualquier otro, si bien su frecuencia de utilización es mayor en el caso de Intermediarios Financieros que en el caso de Gestores de Fondos. Aunque el nivel de utilización del Análisis Técnico es bastante bajo en cualquier caso, serían los Gestores de Fondos los que utilizan más el Análisis Técnico, como era de esperar; e igualmente, el análisis basado en la Beta sería el más utilizado por la cuarta categoría de analistas, si bien no hay diferencias significativas entre intermediarios y gestores. Habría que señalar que, aplicando el test de Mann-Whitney, el grupo de analistas sell-side y gestores de fondos son significativamente distintos en relación al uso del Análisis Fundamental, en el primer caso por mayor frecuencia de utilización, y por menor en el segundo.

En nuestra opinión, una posible explicación para el dominio del Análisis Fundamental, es que se trata de una técnica que está más fuertemente relacionada con los objetivos o funciones del analista, como sería identificar aquellas acciones que están mal valoradas por el mercado. Además, el Análisis Fundamental, más que el Análisis Técnico o el Análisis basado en la Beta, da al analista que informa a terceras partes la oportunidad de mostrar la información que ha recogido y procesado. Este tipo de informes suelen ser largos, y tienen cantidad de información, lo cual puede incrementar la confianza en la recomendación por parte de quien las recibe, así como proporcionarles un sentimiento de «value for money». En menor medida, el análisis beta requiere poco más que los datos sobre transacciones del mercado. Otra razón para la diferencia en el uso e influencia de estas tres técnicas puede estar en que cada una de ellas puede servir para diferentes propósitos. El Análisis Técnico puede servir para determinar cuando una acción debe ser comprada, por ejemplo, habiéndose asegurado previamente a través del Análisis Fundamental si la acción está valorada por debajo, y por tanto el analista puede utilizar el Análisis Técnico para determinar el momento idóneo de la operación. El Análisis Beta, por otra parte, puede ser visto como una técnica útil para la evaluación de la rentabilidad de una cartera, y el análisis individual del riesgo de cada título (Arnold y Moizer, 1984, p. 203).

En la tabla siguiente (véase tabla 2) se recoge un cuadro comparativo donde se expresa en porcentaje, la frecuencia media de utilización de las tres técnicas anteriores, donde se muestra información de nuestro cuestionario, así como del Reino Unido y Estados Unidos <sup>5</sup>, Suecia <sup>6</sup> y Países Bajos <sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> Procedente de Arnold y Moizer y Noreen (1984).

<sup>6</sup> Procedente del trabajo de Olbert (1994).

<sup>7</sup> Procedente de Vergoosen (1993).

METODOS	MEDIA
<b>Análisis Fundamental:</b>	
• España .....	91%
• Reino Unido .....	92,2%
• Estados Unidos .....	93,3%
• Suecia .....	95,9%
• Países Bajos .....	89,8%
<b>Análisis Técnico:</b>	
• España .....	33,12%
• Reino Unido .....	41,7%
• Estados Unidos .....	41,2%
• Suecia .....	11,5%
• Países Bajos .....	18,9%
<b>Análisis Beta:</b>	
• España .....	43,71%
• Reino Unido .....	21,1%
• Estados Unidos .....	33,6%
• Suecia .....	33,6%
• Países Bajos .....	16,5%

**TABLA 2. Frecuencia de utilización de técnicas de valoración en distintos países.**

El Análisis Fundamental es claramente la técnica de valoración más utilizada en todos los países de los que disponemos de información. La tabla 2 muestra como, igualmente, es coincidente en los distintos mercados bursátiles, la menor utilización del Análisis Técnico y el basado en la Beta de los títulos. El Análisis Técnico es el segundo en importancia en países como el Reino Unido, Estados Unidos y Países Bajos, mientras que el Análisis basado en la Beta es el segundo en importancia en España y Suecia, con un mayor nivel de utilización en nuestro caso. Una posible explicación del menor uso del Análisis Técnico en España, Suecia y Países Bajos que en mercados más consolidados como los de UK y USA, puede deberse al menor número de inversores, y, por tanto, al menor volumen de contratación consiguiente en los mismos. Aun a pesar de lo anterior, la utilización del análisis Beta es mayor en España que en cualquiera de los países estudiados, y también más alta la frecuencia de utilización del Análisis Técnico en España que en otros mercados con similares tamaños, tal es el caso de Suecia y Países Bajos; estando más cerca de los niveles de utilización de UK y USA.

## 2.4. FACTORES LIGADOS AL ANÁLISIS FUNDAMENTAL CUANDO SE VALORAN ACCIONES

Dado que del apartado anterior, se evidencia que todos los analistas financieros, con independencia de su perfil o mercado bursátil donde se ubican, utilizan el análisis fundamental como técnica para valorar las acciones y, por tanto, para detectar las diferencias entre valor y precio, se nos hace necesario en este momento encontrar evidencias sobre qué métodos utilizan para llegar a determinar el valor intrínseco de las distintas acciones, al objeto de identificar títulos infravalorados o sobrevalorados que lleven a fundamentar determinadas oportunidades de compra o venta respectivamente.

Si observamos la tabla 3, donde se muestran las diferentes técnicas utilizadas por el analista financiero español en relación a lo comentado con anterioridad, se observa como la actualización de los free cash flows futuros o tesorería después de inversiones es el más usado. La siguiente técnica que le sigue, en orden a la frecuencia de utilización, es la consistente en la estimación del valor del ratio PER (Price-Earning Ratio) basándose en estimaciones fundamentadas en pasadas y futuras ganancias de las compañías. En tercer y cuarto lugar se encontrarían las estimaciones basadas en los futuros flujos de caja y las correspondientes a la utilización de determinados ratios financieros (por ejemplo: ratios de rotación, liquidez, rentabilidad).

Si realizamos, al igual que en el apartado anterior, una comparación con los resultados obtenidos en otros trabajos llevados a cabo en otros países, donde habría que recalcar el hecho de que determinadas técnicas puedan ser contempladas en algunos trabajos y, en otros no, obtendríamos que, en general, una de las técnicas más utilizadas sería la basada en la estimación del ratio PER, por lo que la estimación de las ganancias futuras se convierte en un factor clave a la hora de valorar las acciones. De destacar sería, por diferencia, el hecho de ser el modelo basado en actualización de flujos futuros de caja y free cash flow mucho más utilizado en el caso español que en el resto de países; y la práctica coincidencia de la escasa frecuencia de uso de actualización de dividendos, salvo el caso de Reino Unido.

PRIORIDAD DE LAS TECNICAS DE ANALISIS FUNDAMENTAL	ESPAÑA	USA	UK	SUECIA
Ratios Financieros	4	1	4	
Estimación del PER basadas en pasadas y futuras ganancias	2	2	1	1
Estimación del PER con el pronóstico de beneficio de un año	6	3	3	2
Actualización de dividendos	7	5	2	5
Actualización del FFC	3	6	6	4
Valor neto activos	8	4	5	3
Gastos financieros	9			
Endeudamiento	5			
Free Cash Flow	1			

**TABLA 3. Comparación internacional de utilización de factores ligados al análisis fundamental**

Lo anterior puede estar evidenciando una mayor sofisticación en el empleo de técnicas de valoración en el caso español que en otros países con mercados de mayor cobertura.

## 2.5. RECURSOS INFORMATIVOS UTILIZADOS

En la tabla 4, podemos observar la importancia dada por los analistas españoles (en una escala de 1 a 5, de muy importante a nada importante) a 22 diferentes recursos informativos que fueron proporcionados en nuestro cuestionario. Los resultados obtenidos muestran, entre otras cuestiones, las siguientes:

- *Los recursos informativos más valorados son los proporcionados por la información contable, destacando la información consolidada; por orden de importancia la cuenta de resultados y balance del grupo. Sería destacable que la información contable procedente de la sociedad dominante ocupa un lugar menos importante en el ranking de recursos.*
- *En segundo lugar, el recurso informativo más valorado serían los contactos con los directivos de las compañías.*
- *Sería destacable también, el hecho de que el Cuadro de Financiación, que se trataría de un estado contable ciertamente novedoso en nuestra legislación ocupa el sexto lugar en orden de importancia, así como la cuenta de resultados analítica que ocupa un octavo lugar, y el Informe de Auditoría un noveno puesto, y la información contable trimestral que le seguiría a la anterior en orden de importancia.*
- *Un lugar poco destacado, en concreto el 17, ocupan los informes y pronósticos realizados por otros analistas.*
- *Por último, la información menos valorada hace referencia a la procedente de revistas y prensa financiera, los acuerdos de Juntas Generales y la Carta del Presidente.*

Analizados los resultados anteriores segmentados por categorías de analistas, donde, aunque los resultados se mantienen en general, habría que realizar algunas precisiones:

- *La información contable es más valorada por los intermediarios financieros que por el resto de analistas.*
- *Como era de esperar también, los contactos con los directivos son más valorados por los analistas del tipo Sell-Side que los Buy-Side. Igualmente, es valorado menos este recurso informativo por los gestores de fondos que por los intermediarios financieros.*
- *Al contrario que lo anterior, y como era de esperar también, por orden de asignación de importancia, los informes y pronósticos emitidos por los analistas son más valorados por los gestores de fondos y analistas buy-side que por los sell-side.*
- *Los analistas del tipo Sell-Side son los que más valoran la información consolidada, coincidiendo todos y cada uno de los encuestados en que es un recurso muy importante. Igualmente, son los que más valoran, con diferencias significativas con respecto al resto, el Cuadro de Financiación y la Información Contable Trimestral, las Estadísticas del Sector, los Anuncios de Operaciones de las Compañías, la prensa financiera y los contactos con los directivos. Por otra parte, son los que menos valoran la información procedente de las Juntas Generales, Carta del Presidente e información contable de la sociedad dominante.*
- *El grupo de analistas del tipo Buy-Side, se diferencian, fundamentalmente del resto, por prestar menos atención a la información contable trimestral y a la procedente de la prensa financiera.*
- *Por último, y en relación a los Gestores de Fondos, sería el grupo de analistas que menos valora los contactos con directivos de las compañías, y, por el contrario, presta más atención a los informes y pronósticos utilizados por otros analistas, lo cual coincide con nuestras expectativas y con los resultados obtenidos por otros trabajos realizados en mercados diferentes al español.*

TABLA 4. Importancia de recursos informativos en el proceso de valoración de acciones

	1 MUY IMPORTANTE		2 IMPORTANTE		3 ALGO IMPORTANTE		4 NO MUY IMPORTANTE		5 NADA IMPORTANTE		TOTAL		MEDIA	DEVIACION TIPICA
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Informe anual de la empresa	40	69	14	24,1	3	5,2					57	98,3	1,35 (3)	0,58
Carta del Presidente			10	17,2	11	19,0	23	39,7	12	20,7	56	98,3	3,66 (22)	1,01
Informe de Gestión	20	34,5	23	39,7	10	17,2	3	5,2	1	1,7	57	98,3	1,98 (11)	0,95
Balance de la Sdad. Dominante	16	27,6	21	26,2	10	17,2	8	13,8	1	1,7	59	98,3	2,23 (15)	1,06
Balance Consolidado	45	77,6	10	17,2	1	1,7	1	1,7			57	98,3	1,26 (2)	0,58
Pdas. Y Ganancias Sdad. Dominante	19	32,8	18	31,0	11	19	8	13,8	1	1,7	57	98,3	2,19 (14)	1,11
Pdas y Ganancias Consolidada	48	82,8	8	13,8	1	1,7					57	98,3	1,17 (1)	0,42
Memoria Sdad. Dominante	15	25,9	23	39,7	11	19	6	10,3	2	3,4	57	98,3	2,24 (16)	1,07
Memoria Consolidada	38	65,5	14	24,1	4	6,9	1	1,7			57	98,3	1,44 (5)	0,71
Cuadro Financiación	30	51,7	22	37,9	4	6,9	1	1,7			57	98,3	1,58 (6)	0,70
Cia. Rtdos. Analítica	27	46,6	17	29,3	8	13,8	3	5,2	1	1,7	57	98,3	1,82 (8)	0,99
Informe Auditoría	26	44,8	18	31,0	8	13,8	4	6,9	1,7	1,8	57	98,3	1,88 (9)	1,02
Información contable trimestral	21	36,2	24	41,4	8	13,8	4	6,9			57	98,3	1,91 (10)	0,89
Estadísticas Sector	21	36,2	29	50	5	8,6	1	1,7			57	98,3	1,81 (7)	0,81
Indicadores Macroeconómicos	13	22,4	30	51,7	11	19,0	3	5,2			57	98,3	2,07 (13)	0,80
Anuncios de operaciones de la Compañía	19	32,8	22	37,9	13	22,4	3	5,2			57	98,3	2,00 (12)	0,89
Prensa financiera	4	6,9	22	37,9	20	34,5	11	19			57	98,3	3,07 (18)	0,87
Revista de negocios	3	5,2	11	19,0	23	39,7	19	32,8	1	1,8	57	98,3	3,07 (19)	0,90
Información procedente del Registro Mercantil	2	2,3	10	17,2	21	36,2	16	27,6	8	13,8	57	98,3	3,32 (21)	1,04
Contactos con directivos de Compañías	40	6,9	13	22,4	4	6,9					57	98,3	1,37 (4)	0,62
Informes y pronósticos de otros analistas	8	14	26	44,8	13	22,4	9	15,5	1	1,7	57	98,3	2,46 (17)	0,98
Junta general	2	3,4	11	19	19	32,8	19	32,8	6	10,3	57	98,3	3,28 (20)	1,01

## 2.6. CRITICAS AL SISTEMA ACTUAL DE DIVULGACION CONTABLE EN ESPAÑA

En la tabla 5 se recoge el grado de acuerdo (en una escala de 1 a 5, desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo) sobre determinadas críticas al sistema actual de divulgación contable. Al igual que en los resultados obtenidos en las entrevistas previas, la crítica que está más consensuada es la relativa a la necesidad de ampliar la información contable que las empresas emiten en los estados contables intermedios correspondientes a la información trimestral, dado que en estos casos es bastante inferior a la anual, y sólo se hace referencia a algunos datos relativos a la cifra de negocios y el resultado.

Las críticas menos apoyadas por los analistas serán las correspondientes a la necesidad de mayor información sobre datos del Balance en la Memoria, así como la relativa a la segmentación geográfica de las ventas. Por el contrario, existe bastante acuerdo en relación a la necesidad de incluir más información sobre ventas, beneficio operativo y activos empleados en cada una de las líneas de negocio, así como la relativa a incluir los pronósticos realizados por la gerencia sobre ventas y resultados en la información publicada por las compañías.

Un lugar intermedio ocupan las críticas relativas a la necesidad de publicación de un estado de flujos de tesorería, y más información sobre partidas de resultados en la Memoria.

Si bien los resultados no difieren significativamente, cuando se segmenta la información por tipos de analistas, destacamos las distintas percepciones sobre la necesidad de incluir pronósticos realizados por la gerencia en la información publicada por las compañías. Esta necesidad es sentida en mucha mayor medida por los analistas del tipo buy-side y gestores de fondos, que por los analistas del tipo sell-side.

TABLA 5. Críticas al sistema actual de divulgación contable en España

OPINION	1 TOTALMENTE DE ACUERDO		2 DE ACUERDO		3 NEUTRAL		4 EN DESACUERDO		5 TOTALMENTE EN DESACUERDO		TOTAL	MEDIA	DESVIACION TIPICA
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%			
Hay insuficiente información sobre ventas, beneficio operativo y activos empleados en cada una de las líneas de negocio	16	27,6	22	37,9	16	24,6	1	1,7	1	1,7	56	2,09	0,90
La presente segmentación geográfica de ventas es inadecuada	6	10,3	14	24,1	28	48,3	5	8,6			53	2,6	0,82
Necesidad de un estado detallado de flujos de tesorería	10	17,2	24	41,4	19	32,8	2	3,4			55	2,23	0,79
Necesidad de mayor información en los informes trimestrales	23	39,7	21	36,2	12	20,7					56	1,80	0,77
Necesidad de mayor información sobre datos del Balance en la Memoria	13	22,4	14	24,1	20	34,5	7	12,1	1	1,7	55	2,74	2,82
Necesidad de mayor información sobre partidas del Resultado en la Memoria	17	29,3	22	37,9	12	20,7	3	5,2			54	2,01	0,87
Necesidad de incluir los pronósticos realizados por la gerencia sobre ventas y resultados en la información publicada por las compañías	18	31	18	31	14	24,1	4	6,9	2	3,9	56	2,17	1,08

## 2.7. CAUSAS DEL CAMBIO EN LAS PRACTICAS

Dos hechos que han debido contribuir en la mejora de la eficiencia del Mercado de Valores español son la Reforma Contable y la Reforma, también, del Mercado Bursátil. La primera de las Reformas estuvo propiciada por la necesaria integración de España en la Unión Europea. En cuanto a la Reforma del Mercado de Valores tuvo lugar en 1988, y fue necesaria por tres razones. Primero, el sistema de negociación estaba desfasado y era lento. Las operaciones se llevaban a cabo en el «corro» diariamente y durante corto espacio de tiempo. En segundo lugar, el mercado español se dividió en cuatro bolsas independientes (Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao) sin la existencia de una relación formal entre ellas. La tercera razón, y al igual que la Reforma Contable, se debe a la integración de España en la Unión Europea.

De acuerdo con los analistas entrevistados en Larrán y Rees (1998a, 1998b), la situación y las prácticas han mejorado de una forma ostensible en los últimos años. Hasta el año 87 no existía en España el Análisis Financiero; en ese momento los agentes de bolsa eran meros fedatarios públicos, realizando el análisis cuatro o cinco bancos y empresas gestoras, con unos modelos muy rudimentarios. A partir del año 89 la situación comienza a cambiar provocada en gran parte por la internacionalización de la economía, y la entrada de una fuerte inversión extranjera.

En la tabla 6, se recogen las opiniones sobre las causas del cambio en las prácticas de los analistas financieros, donde las más valoradas serían la mayor formación y profesionalización de los analistas, y la mayor cantidad y calidad de la información divulgada por las empresas. Por el contrario, las causas menos valoradas serían la reforma del mercado de valores y la aparición de sociedades y agencias de valores de capital extranjero. En este sentido, nos parece importante señalar el importante papel que dan los analistas financieros españoles a la Reforma Contable, como elemento que ha favorecido la mejora de las prácticas de análisis financiero.

TABLA 6. Causas del cambio en las practicas

OPINION	1 TOTALMENTE DE ACUERDO		2 DE ACUERDO		3 NEUTRAL		4 EN DESACUERDO		5 TOTALMENTE EN DESACUERDO		TOTAL		MEDIA	DESVIACION TIPICA
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
	Reforma del Mercado de Valores	4	6,9	34	58,6	15	25,9	3	5,2	1	1,7	57		
Mayor cantidad y calidad de la inform. divulgada	19	32,8	33	56,3	6	10,3					58	100	1,78 (2)	0,62
Aparición de Soc. y Ag. de Valores de capital extranjer.	8	13,8	28	48,3	15	25,9	4	6,9	2	3,4	57	98,3	2,37 (7)	0,94
Avances tecnológicos en la información	15	25,9	35	60,3	7	12,1	1	1,7			58	100	1,89 (3)	0,66
Mayor cobertura de mercado	7	12,1	39	67,2	11	19,0					57	98,3	2,07 (4)	0,57
Entrada de Inversión extranjera	6	10,3	34	58,6	14	24,1	4	6,9			58	100	2,27 (5)	0,74
Mayor form. y profesionalización de los analistas	30	51,7	25	43,1	3	5,2					58	100	1,53 (1)	0,60

Si bien casi todos los analistas encuestados están prácticamente de acuerdo con que las prácticas de análisis han cambiado considerablemente en los últimos años, sólo aproximadamente un 50% estaban de acuerdo con que dichas prácticas están al mismo nivel en la actualidad que las llevadas a cabo en el Reino Unido y Estados Unidos.

### 3. CONCLUSIONES

El presente trabajo se ha centrado en los métodos de valoración utilizados por los analistas financieros en el caso español a través de un cuestionario similar al que se ha utilizado en estudios, con los mismos propósitos, llevados a cabo en otros países, tales como Estados Unidos, Reino Unido, Suecia, Alemania y Países Bajos, al objeto de hacer los resultados comparables. Los más importantes hallazgos de nuestro trabajo podrían resumirse en lo siguiente:

1. Se pueden distinguir cuatro categorías de analistas: Sell-side, Buy-side, Gestores de Carteras y Directores de Departamentos.
2. El Análisis Fundamental es la técnica de valoración más utilizada en todos los países que han servido de referencia. Si bien el Análisis Técnico ocupa un segundo lugar en países como Estados Unidos y Reino Unido, en el caso español y sueco ese puesto estaría ocupado por el análisis basado en la beta. El menor uso, en términos relativos, del análisis técnico en España y Suecia puede deberse al menor tamaño de nuestros mercados y, por tanto, el menor volumen de contratación en términos comparativos.
3. Dentro de los métodos de análisis fundamental utilizados por los analistas, hay consenso en cuanto a que el más empleado sería la estimación del ratio PER basado en futuras ganancias, junto con el relativo al modelo de descuento de dividendos. A diferencia de otros países, en España el método más utilizado sería el relativo a la actualización de los futuros free cash flows.
4. La información contable, al igual que en otros países, sería la más valorada por los analistas. Destacamos en el caso español, la importancia dada a la información del grupo sobre la individual, así como la atribuida al Cuadro de Financiación, Cuenta de Resultados Analítica, Informe de Auditoría e información intermedia.
5. Un recurso ciertamente muy valorado serían los contactos con las compañías. A través de establecer buenas relaciones con los directivos, los analistas esperan crear ventajas competitivas sobre otros analistas.
6. La información contable y los contactos con directivos son más valorados por los intermediarios financieros que por los gestores de fondos. Por el contrario, los informes y pronósticos emitidos por otros analistas se valoran más en el caso de los gestores de carteras que por los intermediarios financieros.
7. La crítica más aceptada sobre el actual sistema de divulgación contable se refiere a la escasa información que se desprende de los estados contables trimestrales o intermedios.
8. Las dos causas que piensan que han tenido mayor influencia en los cambios experimentados por el análisis financiero en los últimos años sería la relativa a la mayor formación y profesionalización de los analistas financieros, y a la mayor cantidad y calidad de la información que publican las empresas. Es importante reseñar que las razones anteriores son puestas por encima de la Reforma del Mercado de Valores.

Los resultados obtenidos acerca de que el análisis fundamental es el método más utilizado es consistente con el hecho de ser la información contable el recurso informativo más valorado. El hecho de que los gestores de fondos y otros analistas utilicen más el análisis beta y técnico que los intermediarios financieros puede ser consistente con que aquéllos han de controlar el riesgo cuando componen su cartera.

Quisiéramos destacar, por último, la consistencia de los resultados del presente trabajo con los hallazgos de otros ubicados en países como Estados Unidos o Reino Unido, a pesar de ser los sistemas contables diferentes, y los mercados tener distinto tamaño.

#### 4. BIBLIOGRAFIA

- ARNOLD, J., MOIZER, P. y NOREEN, E. (1984): «Investment Appraisal Methods of Financial Analysts: A Comparative Study of US and UK Practices». International Journal of Accounting, Education Research. 19(2). Pp. 1-18.
- GARCIA DIEZ, J. (1992): «La utilidad de la información financiera para los analistas de inversiones (un estudio empírico)». Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XXI. N.º 70. Enero-Marzo. 1992. Pp. 29-55.
- LARRAN, M. y REES, W. (1998a): «Propiedades comparadas de los pronósticos de los beneficios en España y Europa: Evidencia empírica y opinión de los analistas». Análisis Financiero. N.º 76. 3<sup>er</sup> cuatrimestre. Pp. 36-51.
- LARRAN, M. y REES, W. (1998b): «Agency Issues and Financial Analysis in Spain». Trabajo presentado en el Congreso de la EAA. Amberes, 1998.
- MOIZER, P. y ARNOLD, J. (1984): «Share Appraisal by Investment Analysts-Portfolio vs. Non-Portfolio Managers». Accounting and Business Research. Otoño. Pp. 341-348.
- OLBERT, L. (1994): «Stock Valuation Methods of Financial Analysts in a thin Stock Market in Sweden, with comparisons to the United Kingdom and the United States». The International Journal of Accounting. N.º 29. Pp. 123-135.
- VERGOOSEN, R. (1993): «The Use and Perceived Importance of Annual Reports by Investment Analysts in the Netherlands». European Accounting Review. September. Pp. 219-244.



Alejandro Larriba Díaz-Zorita

**CRITERIOS DE VALORACION CONTABLE PARA  
LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS  
CONTENIDOS EN LA PROPUESTA DE  
MODIFICACION DE LA IV Y VII DIRECTIVAS  
COMUNITARIAS**

---

Universidad de Alcalá



## 1. INTRODUCCION

En la reciente Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo para modificar las Directivas 78/660/CEE «IV Directiva» y 83/349/CEE «VII Directiva» respecto de las normas de valoración aplicables a las cuentas anuales y consolidadas, se establecen unos criterios que difieren en gran medida de los actuales, al prever que todas las partidas del balance puedan reflejarse por su *valor razonable*. Dado el carácter y finalidad de esta proposición de norma, en su parte dispositiva reforma unos artículos e introduce otros en las Directivas a modificar, como son los 42 bis, 42 ter, 42 quater, 43 bis, 43 ter, 43 quater, 46 bis y 52 bis en la IV Directiva, y los artículos 34 bis, 34 ter, 34 quater, 36 bis y 48 bis en la VII Directiva.

Las denominadas directivas contables (IV y VII Directivas), constituyen el marco de referencia directo de las normas contables emitidas por todos los países de la Unión Europea, las cuales son aplicables a todas las sociedades en ellos domiciliadas, con la excepción de las entidades bancarias, financieras y de seguros que tienen su propio cuerpo normativo. Por lo tanto, con carácter general, lo establecido en dichas Directivas condiciona el desarrollo contable de cada uno de los estados miembros de la Unión Europea.

La relativa antigüedad de las normas recogidas en las Directivas citadas, el entorno en el cual se emitieron y, sobre todo, la aparición de nuevas operaciones que no encontraban una cabal respuesta en ellas respecto de su tratamiento contable, aconsejaban su cambio o *puesta al día* para incorporar nuevos criterios que permitieran una mejor valoración de determinadas operaciones o elementos patrimoniales, criterios que, como poco, chocaban con el principio del precio histórico presente en la IV Directiva. Es decir, que se consideraba necesaria una modificación de las normas actuales de valoración reconociendo su insuficiencia, para reflejar correctamente la *imagen fiel* de determinadas operaciones, principalmente las realizadas con instrumentos financieros y, dentro de ellas, más específicamente, las formalizadas mediante derivados financieros.

El gran desarrollo experimentado por las operaciones con instrumentos financieros, que pueden presentar finalidades diferentes según el sujeto que las contrata «cobertura de otras operaciones sometidas a riesgo, u operaciones especulativas de negociación», las cuales a su vez pueden estar negociadas o no en mercados organizados, con plazos de vencimiento heterogéneos y formalizadas sobre una gran variedad de subyacentes, hacía imprescindible crear un marco adecuado que pudiera sustentar unas normas de valoración que permitieran su reflejo contable de cara a ofrecer una correcta *imagen fiel* de las

entidades que operan con ellas. Y nos referimos tanto a las operaciones financieras más tradicionales realizadas con títulos valores, como a las más recientes fruto de la innovación financiera, que recibiendo el nombre genérico de derivados financieros, adoptan diferentes modalidades o combinaciones de ellas, y que hoy en día son objeto de activa negociación, tanto en mercados especializados, como fuera de ellos.

En otro orden de cosas, la presente Propuesta de modificación también tiene en cuenta la compatibilidad entre las normas que prevé incorporar y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), intentando facilitar el cumplimiento de los requisitos de información financiera exigidos por mercados situados fuera de la Unión Europea, en los que hoy se negocian títulos de sociedades que, por estar domiciliadas en alguno de los países de la Comunidad, están sometidas a las normas de las Directivas IV y VII.

Si bien, como antes indicábamos, quedan fuera del ámbito cubierto por las Directivas IV y VII las empresas de seguros, banca y demás entidades financieras, estas entidades en función de sus propias necesidades y de la evolución internacional y de los mercados, podrían presentar en el futuro propuestas de normas convergentes con las contenidas en la Propuesta de modificación.

En principio consideramos que la iniciativa de modificar las Directivas IV y VII es muy positiva, dado que significa intentar poner al día normas que, por el transcurso del tiempo, por la aparición de nuevas operaciones o por haber variado la manera de enfocar determinadas operaciones, iban quedando desfasadas, constituyendo un lastre para conseguir la *imagen fiel* de la situación de las empresas, objetivo postulado por las citadas Directivas.

## 2. POTESTAD NORMATIVA DE LOS PAISES MIEMBROS

Como primera cuestión, debemos recordar que los destinatarios de las Directivas, y por tanto los obligados a su cumplimiento, son los países miembros de la Unión Europea y no las sociedades asentadas en ellos, a las cuales las Directivas y sus modificaciones no les afectan de forma directa. De este modo, son los países miembros los que deben incorporar las Directivas comunitarias y sus modificaciones a sus propias legislaciones, quedando por esta vía afectadas las sociedades domiciliadas en cada uno de ellos. Pero en dicha incorporación a las normas privativas de cada país, hemos de tener presente que la voluntariedad y flexibilidad de adaptación es la tónica general que preside las Directivas, permitiendo un amplio margen de maniobra, dentro del cual los referidos estados miembros, tal como señala el artículo 42 bis, «podrán autorizar o imponer a todas las sociedades o a determinadas categorías de sociedades la valoración por su valor razonable de todas las partidas del balance, incluidos los instrumentos financieros derivados, ...».

Así, en aplicación de este artículo 42 bis, los estados miembros pueden permitir o exigir, a todas las sociedades o solamente a algunas determinadas categorías de ellas, que tomen como criterio valorativo el *valor razonable* para algunos elementos patrimoniales, ampliando o limitando su campo de aplicación. Igualmente pueden, en su caso, autorizar u obligar, a que este criterio se aplique exclusivamente a las cuentas consolidadas, sin que sea necesario adoptarlo también para la formulación de las cuentas individuales. En resumen, los estados miembros pueden:

- No introducir en sus propias legislaciones los cambios propuestos.
- Conceder la posibilidad de que todas o algunas sociedades voluntariamente puedan adoptar los criterios que establece la Propuesta de modificación.
- Introducir parcialmente los cambios previstos.

- Limitar el alcance de los cambios a la formulación de las cuentas consolidadas.
- Introducir cambios según la dimensión de las empresas afectadas.
- Limitar su alcance a las operaciones de negociación.
- Introducir de forma obligatoria todos los cambios propuestos.

En definitiva, tal como ha sucedido con la adaptación de Directivas anteriores, con esta fórmula se pretende dejar un cierto margen de acción a los estados miembros salvando su soberanía, los cuales por ejemplo podrán eximir de los nuevos criterios de valoración a las sociedades de reducida dimensión, e imponerlas al resto.

### 3. VALOR RAZONABLE

La norma general de valoración, consagrada por la IV Directiva, es la de tomar para valorar los activos su precio de adquisición o coste de producción, es decir el valor que comúnmente se conoce como *coste histórico*, si bien en la misma Directiva se permite en ciertos casos revalorizar determinados activos, adoptar el denominado *coste de reposición*, o implantar algún otro método tendente a corregir los efectos de la inflación en la valoración de los elementos patrimoniales.

En principio, la finalidad confesada de la Propuesta de reforma es valorar todas las partidas del balance por sus *valores razonables*, entendiéndose por tales, de acuerdo con el artículo 42 ter, los valores de mercado, para aquellos elementos cuyo valor pueda cuantificarse fácilmente en un mercado fiable. Si para un elemento concreto no se pudiera determinar su valor de mercado de la forma anterior, si existiera valor de mercado para sus componentes, su propio valor de mercado podrá inferirse del de sus componentes, y en su defecto, el valor buscado se podrá obtener mediante la aplicación de modelos o técnicas de valoración reconocidos, siempre que proporcionen una aproximación razonable al valor de mercado.

En todo caso hemos de entender que, dentro de los métodos o modelos de valoración que cita la Propuesta de modificación, se encuentran los generalmente aplicados para la valoración de opciones, los basados en flujos de caja actualizados, etc.

Tal como puede deducirse, la incorporación de este nuevo criterio de valoración, no reemplaza como principio básico el del *coste histórico*, ya que éste deberá aplicarse cuando los elementos a valorar no puedan serlo de forma fiable y exenta de error mediante el procedimiento de *valores razonables*.

En definitiva, de acuerdo con lo que se indica en la parte expositiva de la Propuesta de modificación, por *valor razonable* debemos entender el «importe por el que se intercambiaría un activo o se liquidaría un pasivo en una operación realizada en condiciones de mercado entre partes informadas y que actúen de forma voluntaria», si bien en la práctica dicho *valor razonable*, cuando exista un mercado activo, se confundirá con los valores proporcionados por éste.

Siendo a nuestro entender totalmente positiva la acción de remover la rígida servidumbre de la contabilidad al principio del coste histórico, la poca precisión que ofrece la Propuesta de modificación respecto del concepto y forma de cálculo del *valor razonable*, sin duda hará que este tema sea en los próximos años uno de los objetivos favoritos de estudios y controversias entre la profesión contable.

#### 4. ELEMENTOS PATRIMONIALES AFECTADOS

Sin duda, uno de los problemas más importantes que plantea la Propuesta de modificación es precisar qué elementos deberían representarse contablemente por su *valor razonable*, y cuáles no. En este sentido la delimitación contenida en el artículo 42 bis, es bastante imprecisa, ya que en sus apartados 1, 3 y 4 que transcribimos establece lo siguiente:

##### «Artículo 42 bis

1. Por excepción al artículo 32, los Estados miembros podrán autorizar o imponer a todas las sociedades o a determinadas categorías de sociedades la valoración por su valor razonable de todas las partidas del balance, incluidos los instrumentos financieros derivados, salvedad hecha de las partidas enumeradas en el apartado 3.
2. ....
3. No se valorarán por su valor razonable las partidas que se citan a continuación:
  - (a) Partidas del balance que no constituyan instrumentos financieros;
  - (b) Pasivos, a excepción de aquellos que:
    - (i) Formen parte de la cartera de negociación; o bien
    - (ii) Se contabilicen como instrumentos cubiertos por una operación de cobertura, o bien
    - (iii) Sean instrumentos financieros derivados.
4. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, los Estados miembros podrán:
  - Excluir de la valoración por su valor razonable los instrumentos mantenidos hasta su vencimiento que no sean instrumentos financieros derivados;
  - Excluir de la valoración por su valor razonable los préstamos y anticipos generados no mantenidos con fines de negociación;
  - Limitar la valoración por el valor razonable a los instrumentos mantenidos con fines de negociación. En la aplicación de esta limitación, se considerará que todos los instrumentos financieros derivados se mantienen con fines de negociación;
  - Excluir los contratos sobre materias primas cuyo propósito inicial fuera satisfacer las necesidades previstas de compra o uso de la materia prima por parte de la sociedad y cuya liquidación se prevea mediante la entrega de la materia prima».

De la lectura de este artículo se observa que no define de forma clara cuales son los elementos patrimoniales que podrían llegar a reflejarse por sus *valores razonables* y cuales no, realizando su identificación de tal manera que, a nuestro juicio, con su redacción se contribuye más a enturbiar que a aclarar lo que pretende decir.

Para nosotros, la valoración contable por el *valor razonable* de los elementos, pese a que el apartado 1 del artículo se refiere a «todas las partidas del balance, incluidos los instrumentos financieros derivados», entendemos que tan sólo alcanza a los *instrumentos financieros*, dentro de los que se incluyen los

*derivados financieros*, dado que explícitamente se refiere a ellos cuando forman parte del activo, e indirectamente cuando se refiere al pasivo, mencionado los que «formen parte de la cartera de negociación», los que «se contabilicen como instrumentos cubiertos» es decir que entren a formar parte de una operación de cobertura con derivados» y los constituidos propiamente por «instrumentos financieros derivados».

Pero aparte de la delimitación anterior, los estados miembros podrán cerrar el catálogo de los elementos patrimoniales susceptibles de figurar en contabilidad por su *valor razonable*, precisando aún más su reconocimiento, pudiendo en tal sentido, excluir de esta modalidad de valoración:

- Aquellos instrumentos financieros, que sin ser derivados financieros, la entidad espere mantener hasta su vencimiento, es decir los que formen parte de las denominadas carteras de control o de inversión a vencimiento.
- Los préstamos y anticipos generados no mantenidos con fines de negociación, es decir los procedentes de operaciones activas de préstamo de dinero a terceros y que formen parte de la cartera de préstamos financieros de la entidad.
- Los contratos cuyos subyacentes sean materias primas, es decir los que giren sobre *commodities*, cuando estuvieran contratados con propósitos comerciales de comprar o vender finalmente el subyacente contratado.

Además podrán limitar esta forma de valoración a los instrumentos mantenidos con fines de negociación, excluyendo por tanto a los contratados con fines de cobertura. Aunque, para poder aplicar correctamente esta limitación se considerará que todos los «instrumentos financieros derivados» se mantienen con fines de negociación.

Entendemos que también añade imprecisión el hecho de que en la Propuesta de modificación tampoco se hace una definición de lo que debe entenderse por *instrumentos financieros*, y si bien esto se justifica en su parte expositiva, dando por sentado que es un concepto de aceptación general que no debe entrar a definir, constatar dicha carencia no contribuye a solucionar el problema.

Para nosotros, antes de las exclusiones y limitaciones que podrán establecer los estados miembros, y dejando al margen la posibilidad que existe, al menos de forma teórica, de poder titular prácticamente cualquier rúbrica del activo o del pasivo y transformarla posteriormente en un instrumento financiero negociable, tendrían la consideración de instrumentos financieros, las siguientes operaciones:

- Operaciones con títulos de renta variable.
- Operaciones con títulos de renta fija.
- Operaciones de inversiones financieras no formalizadas en títulos.
- Operaciones de préstamos y anticipos financieros.
- Operaciones de movilización de activos: cesiones temporales, opcionales o no, transferencias de activos, movilizaciones de activos y préstamos de títulos.
- Operaciones de derivados financieros: permutas financieras (*swaps*), convenios de tipos de interés futuros (*fras*), futuros y opciones.
- Operaciones que combinen alguna de las operaciones anteriores.

Si los estados miembros decidiesen introducir en sus propias legislaciones todas las exclusiones y

limitaciones autorizadas por la Propuesta de modificación, el criterio del *valor razonable* únicamente sería aplicable a la denominada cartera de negociación y a las operaciones de derivados financieros, tanto las contratadas con fines de cobertura, como de especulación. Efectivamente, si al catálogo anterior le eliminamos todos los instrumentos que forman parte de las carteras de control y de inversión al vencimiento, así como los préstamos y anticipos financieros y los instrumentos sobre *commodities*, teniendo en cuenta que se considerará que todos los instrumentos financieros derivados se mantienen con fines de negociación «lo cual significa ignorar su papel de cobertura», sólo quedarían sujetas al criterio del *valor razonable* las inversiones incluidas dentro de la cartera de negociación y los derivados financieros de toda clase con exclusión de la finalidad de su contratación (cobertura o negociación).

Finalmente, estimamos que en aplicación del *principio de uniformidad*, cuando una sociedad haya tomado el criterio del *valor razonable* para una operación o conjunto de ellas, por ejemplo las realizadas sobre futuros sobre tipos de cambio, deberá aplicar el mismo criterio para todas las demás que tuviera contratadas.

Como final de este punto, consideramos que si no es factible ofrecer una mejor definición de lo que deberemos entender por *instrumentos financieros*, lo que sí sería totalmente deseable es una redacción más precisa y ajustada al supuesto que se pretende regular, ya que entendemos que no es preciso afirmar inicialmente que el criterio del *valor razonable* es aplicable a todas las partidas del balance, para, a renglón seguido, excluir del activo todas las partidas que no estén formalizadas en activos financieros y dejando prácticamente en el pasivo únicamente las constituidas por *derivados financieros*. Además, si los estados miembros hacen un uso no semejante de todas las excepciones y limitaciones que se les atribuyen a la hora de incorporar las normas de la *Propuesta de modificación* a su propia legislación, se habrá dado un paso atrás en la armonización de criterios contables al abrirse en este tema un gran abanico con todas las soluciones posibles.

## 5. DISTINCION POR LA CLASE DE OPERACIONES DE QUE SE TRATE

El tema que nos planteamos en este punto es si deben plantearse normas de valoración distintas para las operaciones de cobertura, que para las operaciones de negociación (especulativas).

Partiendo de la premisa de que las operaciones de cobertura representan una forma de eludir o minimizar un riesgo apreciado en otra operación o conjunto de operaciones, éstas, por sí mismas, constituyen un sistema de gestión del riesgo empresarial, o al menos de algunas de sus manifestaciones concretas: riesgo de cambio, de tipo de interés, de mercado, etc.

La postura mayoritaria sobre esta cuestión en el ámbito internacional, es que las operaciones de cobertura deben formar parte inseparable de las operaciones cubiertas, hasta el punto de que una operación de cobertura no tiene la consideración de operación autónoma, sino subordinada en todo momento a la operación cubierta. Por lo tanto, los resultados que pudieran obtenerse de una, deberán formar parte de los resultados de la otra y no reconocerse con independencia. En definitiva, si la cobertura realizada es correcta, los resultados que se pretenden cubrir de la operación sometida a riesgo, unidos a los producidos por la de cobertura, tendrían que ser nulos o tender al equilibrio, es decir, que deberían tener una incidencia neutral en el conjunto del resultado.

En consecuencia del planteamiento anterior los resultados de las operaciones de cobertura deberían ser reconocidos e imputados en correlación y simetría con los resultados producidos por el elemento u operación cubierto, pero como veremos a continuación, en la Propuesta de modificación se deja abierta la

posibilidad de reconocerlos, bien de dicha forma paralela como acabamos de indicar, o bien de trasladarlos directamente al neto patrimonial, reforzando su carácter de provisión de cobertura de operaciones aún no liquidadas.

## 6. RECONOCIMIENTO DE RESULTADOS

Representados contablemente determinados elementos patrimoniales por su *valor razonable*, cuando éste sea distinto de su coste histórico «o de un *valor razonable* resultado del calculado en una valoración anterior, se plantea el problema de cómo reconocer las diferencias de valor que se pudieran apreciar entre el nuevo valor asignado y el histórico o el precedente. En la práctica, la costumbre más generalizada es reconocer dentro de los resultados del ejercicio los procedentes de operaciones con activos financieros que se compran y venden con frecuencia (cartera de negociación), tanto títulos valores como derivados financieros, y estén negociados en mercados organizados o sean OT», pensando que, al ser operaciones a corto plazo, las diferencias potenciales se habrán de realizar de manera inmediata, por lo que en principio no se alteraría en demasía la *imagen fiel* de la entidad que así procediera. De acuerdo con este criterio, se deberían distinguir las operaciones propias de las carteras de negociación, de las de la cartera de inversión y de las mantenidas hasta el vencimiento, ya que la materialización como resultado de las diferencias de valoración que se pudieran apreciar sería mucho más remota e insegura.

El problema que quedaría por definir, una vez aceptado el reconocimiento en el ejercicio de las diferencias apreciadas antes del vencimiento de las operaciones, sería el de dónde deberían figurar las mismas: en la cuenta de pérdidas y ganancias formando parte del resultado, o directamente en el neto patrimonial «sin pasar por la cuenta de pérdidas y ganancias», en una rúbrica con la denominación adecuada al caso de que se trate.

A este respecto, la Propuesta de modificación que estamos comentando, en su artículo 42 quater establece que, como norma general, «cuando un elemento del balance se haya valorado por su valor razonable... toda variación del valor razonable de dicho elemento deberá consignarse en la cuenta de pérdidas y ganancias a fin de determinar los beneficios o pérdidas del ejercicio», es decir que inicialmente deja claro que, salvo excepciones, todas las diferencias de valoración «que como tales aún no habrán tenido reflejo financiero», deberán tener la consideración de resultado del período en que se calculan.

Como excepción, reconociendo la postura mayoritaria de que los resultados de las operaciones de cobertura deben tener un tratamiento especial, establece que deberán reflejarse en una cuenta que denomina *reserva por valor razonable* dentro de los fondos propios, los generados por «instrumentos de cobertura con arreglo a un sistema de contabilidad de operaciones de cobertura que permita no mostrar en la cuenta de pérdidas y ganancias tales variaciones de valor, o que tales variaciones de valor se deban a una diferencia de cambio resultante de una partida monetaria que forme parte de la inversión neta de una sociedad en una empresa extranjera dependiente». En resumen, las diferencias de valoración generadas por operaciones con instrumentos financieros se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se calculen, a no ser que procedan de operaciones de cobertura de otras operaciones o de diferencias de cambio de partidas que formen parte de la inversión neta de una sociedad en otra dependiente extranjera, en cuyo caso se reconocerán dentro de una cuenta de reservas, la cual podrá tener tanto saldo acreedor como deudor, situación que nos parece un poco extraña para una cuenta de esta naturaleza.

Constituida la reserva especial anterior, deberá disponerse de ella «en la medida en que los importes consignados en la misma dejen de ser necesarios para la aplicación de los métodos de valoración en los casos previstos... Los Estados miembros podrán establecer normas que regulen el uso de la citada

reserva». De esta manera, la recién creada *reserva por valor razonable*, actúa como mera cuenta transitoria para la imputación de los resultados de las operaciones de cobertura a los de las operaciones cubiertas buscando la simetría de los resultados del conjunto operación cubierta-operación de cobertura.

Además, a los estados miembro se les reconoce facultad para «autorizar o imponer que los beneficios o pérdidas sobre un instrumento financiero no mantenido con fines de negociación se reconozcan directamente en el neto patrimonial, en una reserva por valor razonable». Entendemos que sólo puede referirse a operaciones que formen parte de la cartera de control o de la cartera a vencimiento, toda vez que las diferencias de valoración apreciadas en la cartera de negociación, habrán tenido que reconocerse como resultado del ejercicio y las de operaciones de cobertura en la cuenta de *reserva por valor razonable*. Dichos importes, «en la medida en que se realicen efectivamente, los beneficios o pérdidas sobre los instrumentos de este tipo que se hayan reconocido en el neto patrimonial deberán retirarse de la reserva por valor razonable», lo cual acentúa el carácter de cuenta transitoria que la Propuesta de modificación parece asignar a dicha cuenta de reserva.

En resumen, los resultados producidos por diferencias de valoración en operaciones de negociación, deberán imputarse siempre a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio, los derivados de operaciones de cobertura igualmente deberán imputarse siempre a una cuenta denominada *reserva por valor razonable* dentro del neto patrimonial, finalmente, las diferencias de valoración generadas por operaciones de carteras de inversión permanente, de acuerdo con normas que puedan dictar los estados miembros, podrán reconocerse dentro del resultado del ejercicio o como neto patrimonial dentro de la cuenta antes citada. La posterior disposición de la *reserva por valor razonable* atenderá a la realización final de las operaciones origen de las diferencias, bien formando parte de los resultados de las operaciones cubiertas, modificando los mismos, bien trasladando los importes que corresponda a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que finalmente se extingan las operaciones.

Observamos nuevamente una cierta falta de precisión en la forma de regular las operaciones incluidas dentro de las inversiones financieras a largo plazo, que puede que lleve a soluciones dispares en los países-miembros, lo cual nos alejaría del objetivo armonizador que en otros aspectos persigue la Propuesta de modificación.

## **7. CONTABILIZACION DE LAS OPERACIONES**

Aparte de establecer la forma de reconocer contablemente las diferencias de valoración apreciadas al tomar el criterio del *valor razonable* tal como acabamos de analizar, no se indica nada respecto de la manera de contabilizar las operaciones con derivados financieros, ya que la contabilización del resto de los instrumentos es sobradamente conocida. Consideramos que en este sentido la Propuesta de modificación queda bastante coja, entendiendo que sirve de bastante poco establecer normas de valoración para los citados derivados financieros sin decir nada sobre su contabilización, o por lo menos sobre el reconocimiento contable de los riesgos que estos instrumentos llevan asociados.

## **8. INFORMACION A PROPORCIONAR**

Se contabilicen estas operaciones de una u otra forma, y se valoren de acuerdo con unos u otros criterios, lo que es ineludible es que las sociedades deben proporcionar información fidedigna sobre las mismas dentro de su memoria y de su informe de gestión, para conseguir que se pueda apreciar de manera adecuada

la *imagen fiel* que deben proporcionar sus estados financieros. Dicha información pasa por revelar los elementos contabilizados por su *valor razonable*, la determinación del indicado valor, sus repercusiones en la cuenta de pérdidas y ganancias y, en su caso, los movimientos de la cuenta de la *reserva por valor razonable*. Igualmente se deberá proporcionar información específica sobre los derivados financieros.

Este aspecto es regulado por los artículos 43 bis y 43 ter de la Propuesta de modificación, indicando que en el caso de que se hubiera adoptado el valor razonable para la valoración de algunos elementos patrimoniales, en la memoria se deberá indicar al menos:

- Los elementos contabilizados por su valor razonable.
- Modelos y técnicas de valoración aplicados en ausencia de valores fidedignos de mercado, indicando las hipótesis significativas en que se basan.
- Clasificado por categorías de elementos, el valor razonable obtenido y los beneficios o pérdidas reconocidos directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias y en la *reserva por valor razonable*.
- En su caso, saldo inicial, movimientos durante el ejercicio y saldo final de la *reserva por valor razonable*.
- En el caso de los derivados financieros, se proporcionará información clasificada por categorías respecto de su alcance y naturaleza, así como sobre aquellos términos y condiciones importantes que pudieran afectar al importe, el calendario y la certidumbre de los futuros flujos de caja. Si la entidad hubiera decidido no adoptar el criterio del *valor razonable* en su contabilidad, deberá proporcionar la misma información, indicando su *valor razonable*, pese a que contablemente no aparezcan por dicho valor.

De acuerdo con el artículo 43 quarter, en el supuesto de que una sociedad no hubiera aplicado el criterio del *valor razonable*, y además hubiera optado por no efectuar correcciones valorativas respecto de una inmovilización financiera, manteniendo su valor en libros por un importe superior a su valor razonable, deberá publicar en la memoria el valor contable y el valor razonable de los distintos activos, de forma individual u oportunamente agrupados, así como los motivos por los que no ha reducido su valor contable, y la evidencia en que basa el convencimiento de que recuperará su valor.

Finalmente, en el *informe de gestión*, cuando la entidad utilice instrumentos financieros para su gestión del riesgo «en especial derivados financieros» y haya optado o no por su representación contable al *valor razonable*, deberá proporcionar información sobre los objetivos y estrategias acerca de la gestión del riesgo respecto de éstos instrumentos.

Dada la carencia actual de datos auténticamente informativos sobre estas operaciones «y la prueba de esta afirmación es fácilmente contrastable sin más que analizar las cuentas anuales de aquellas sociedades de las que conste utilizan derivados financieros», cualquier información, siempre que esta sea fidedigna y se encuentre estructurada, significará un gran paso sobre la situación presente, lo cual redundará en una mejor apreciación de la *imagen fiel* de las entidades emisoras de la información.

## 9. CUENTAS CONSOLIDADAS

Las variaciones que se prevén en la VII Directiva son consecuencia directa de las modificaciones analizadas en los puntos precedentes para la IV, sin que introduzcan propuestas de nuevos cambios, por lo

que simplemente traducen la información prevista para las cuentas individuales a las cuentas consolidadas y al informe de gestión consolidado.

## 10. CONCLUSIONES

Como resumen de las conclusiones que hemos ido enunciando en los diferentes puntos de este trabajo, tenemos las siguientes:

- 1.º La iniciativa de modificar las Directivas IV y VII consideramos que es muy positiva, por lo que significa de abrir el ineludible proceso de poner al día normas que, por diversas causas, iban quedando desfasadas representando un lastre difícil de superar en algunos casos para conseguir la *imagen fiel* de la situación de las empresas postulada por la citada IV Directiva.
- 2.º Si bien, igual que ha sucedido en la adaptación de Directivas anteriores, se deja un cierto margen de acción a los estados miembros para la incorporación de las normas de la Propuesta de modificación a su propia regulación, este hecho puede contribuir a alejar en esta materia el deseable objetivo de la armonización contable.
- 3.º Siendo a nuestro entender totalmente positiva la acción de remover la rígida servidumbre de la contabilidad al *principio del coste histórico*, la poca precisión que se ofrece en la Propuesta de modificación respecto del denominado *valor razonable*, mucho nos tememos que hará que este tema sea en los próximos años uno de los objetivos favoritos de estudios y controversias entre la profesión contable. Todo hace pensar que se producirá una oleada de tinta sobre el citado *valor razonable*.
- 4.º Los instrumentos financieros, tal vez pensando que es un término totalmente acuñado por la práctica no se definen en el Proyecto de modificación, pecando además de una cierta imprecisión en los artículos que se refieren a los mismos. Sería deseable una mejor redacción en el texto que eliminara ambigüedades.
- 5.º Si los estados miembros hacen un uso dispar de todas las excepciones, limitaciones y diferencias de tratamiento que permite la Propuesta de modificación al incorporar sus normas a las legislaciones propias, estimamos que se habrá dado un paso atrás en la armonización de criterios contables al abrirse en este tema un gran abanico con todas las soluciones posibles.
- 6.º De acuerdo con las prácticas más usuales debería establecerse sin excepciones que los resultados de las operaciones de cobertura fueran reconocidos e imputados en correlación y simetría con los resultados producidos por los elementos u operaciones cubiertos.
- 7.º Los resultados producidos por diferencias de valoración en operaciones de negociación, deberían imputarse siempre a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio; los originados por operaciones de cobertura deberían imputarse siempre a una cuenta transitoria desde la que se deberían imputar al elemento u operación cubierta, y finalmente los atribuibles a inversiones financieras permanentes, podrían reconocerse dentro de una cuenta que formara parte del neto patrimonial, hasta la culminación de las operaciones que generaran dichas diferencias de valoración, momento en el cual se traspasarían al resultado del ejercicio.
- 8.º Aunque posiblemente no sea el objetivo de esta Propuesta de modificación, consideramos que sería deseable un marco de referencia claro acerca de la correcta representación contable de los derivados financieros.

- 9.º *Cualquier mejora en la información que actualmente proporcionan las empresas, sobre todo en lo que hace referencia a los derivados financieros, y siempre que dicha información sea fidedigna y se encuentre convenientemente estructurada, significará un gran paso sobre la situación presente.*
10. Como valoración global de la aparición de la Propuesta de modificación de las Directivas IV y VII, consideramos que se abre un resquicio para emprender en el futuro reformas más profundas, si bien a algunos espíritus impacientes, dicha apertura les podrá parecer pequeña y algo desfasada en el tiempo.





Antonio López Díaz  
Pilar Arbesú López  
Emilia Fernández Rodríguez

**DIVERSIDAD DE MODALIDADES DE GESTION  
EN EL SECTOR PUBLICO LOCAL Y EL  
PRINCIPIO DE ENTIDAD CONTABLE:  
NECESIDAD DE ELABORAR ESTADOS  
FINANCIEROS CONSOLIDADOS**

---

Universidad de Oviedo



## 1. INTRODUCCION

En la actualidad, se cuestiona la dimensión y la propia actividad del sector público debido al incremento del déficit público como consecuencia de su propia expansión y, en contraposición, de la reducción de los ingresos públicos.

En este sentido, sigue siendo válida en los albores del siglo XXI la preocupación puesta de manifiesto en la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 26 de julio de 1957, que reconocía la importancia creciente de la actividad económico-financiera del Estado y de los entes públicos y la necesidad de conocer sus consecuencias económicas. También hoy tiene vigencia lo que constataba el profesor Enrique Fuentes Quintana, en 1971, cuando indicaba que uno de los principales problemas presupuestarios españoles residía en la elaboración de un presupuesto consolidado del sector público..., ya que este documento, junto con los presupuestos económicos, suministrarían una base informativa insustituible para mejorar el nivel de vida presupuestario español.

Estas cuestiones han supuesto la progresiva implantación en el sector público de medidas tendentes a mejorar la asignación de los recursos públicos a través de la reorganización de los procedimientos de control y gestión. De este modo, surge la corriente denominada Nueva Gestión Pública (NGP) basada en la aplicación, en el ámbito público, de técnicas, conceptos y prácticas procedentes del sector empresarial, potenciando e integrando las prácticas contables y las técnicas de gestión.

Esta corriente, introducida a nivel mundial por los países anglosajones, ha conducido a la fragmentación del sector público, de tal forma que la prestación de servicios públicos ya no sólo se realiza por la propia Administración pública, sino que también es llevada a cabo por entes que ésta gestiona, tanto de forma directa como indirecta.

A lo largo de este trabajo, se describirá en qué consiste la NGP, las modalidades de gestión utilizadas por la Administración para prestar servicios públicos y las implicaciones que todo ello supone en la elaboración de la información contable pública. Para acotar el campo de estudio, se limita este trabajo a las Administraciones locales, por ser éstas las que realizan sus actividades más cerca de los ciudadanos.

## 2. LA NUEVA GESTION PUBLICA

La búsqueda de la mejora en el uso de los recursos públicos, así como en la calidad de las actividades desarrolladas por los entes públicos, ha influido en el hecho de que los gestores públicos comiencen a preocuparse cada vez más por la introducción de cambios que permitan una optimización en el uso de los recursos y en la mejora de los servicios prestados a los contribuyentes.

Esta nueva filosofía de gestión que está inspirada, entre otras, en la Teoría de la Elección Pública y en la Teoría de la Agencia, se caracteriza por (Buschor, 1994 y Gilling, 1994):

- Orientación de la gestión hacia los consumidores y usuarios.
- Mayor acento en la reducción de costes y en la maximización de la eficiencia y eficacia.
- Mayor énfasis en la gestión que en la política: esto se traduce en un intento de racionalizar las decisiones, procurando delimitar el ámbito de las decisiones políticas, otorgando una mayor autonomía a los gestores.
- Especial atención al concepto de responsabilidad: una mayor autonomía de gestión precisa de un mejor control y supone una delimitación más clara de responsabilidades. Por ello este concepto, ligado al logro de los objetivos, está sujeto a una redefinición, siendo necesario distinguir entre la responsabilidad política <sup>1</sup>, relacionada con el cumplimiento de los objetivos y la responsabilidad técnica, enfocada hacia la determinación de cómo se han alcanzado dichos objetivos (Pallot, 1993).

Estos planteamientos se traducen a nivel organizativo en (Gimeno Ruiz, 1997: 47):

- Imitación de ciertas prácticas de gestión del sector privado, como planes plurianuales, estados de objetivos y el desarrollo de nuevos sistemas de información para la gestión.
- Delegación del control de gestión a través de la creación de agentes, dotándose de una mayor autonomía y responsabilidad con respecto a su propia gestión.
- Creciente tendencia a favorecer la competencia a través de la creación de mercados internos y externos, de la contratación de servicios a empresas privadas (contracting-out) y de la privatización.

Estas iniciativas de gestión suponen una mayor libertad en la toma de decisiones con el correspondiente aumento de responsabilidad de los niveles inferiores, lo que requiere de una adecuada formación del personal, un cambio en la cultura de la organización y una modificación de los sistemas de información.

La NGP se caracteriza por la puesta en práctica de importantes procesos de descentralización administrativa, introducción de la competitividad y separación entre política y gestión. Supone un acercamiento

---

<sup>1</sup> La responsabilidad política vincula a los gobernantes con los ciudadanos (electores) y la sociedad en general, y guarda relación con las decisiones relativas a la elaboración, implantación y control de las políticas públicas. Los gobernantes deben responder de las decisiones relativas a la provisión (oferta) de los servicios necesarios, en cantidad y calidad, para satisfacer las demandas y necesidades sociales, y también de las decisiones relativas a la forma de financiarlos y gestionarlos (López Díaz y Pablos Rodríguez, 1998: 262).

to de la gestión pública a la privada, sin embargo se enfrenta a la dificultad de que los sistemas de información en el ámbito público, los contables en particular, todavía no han sido adaptados, en su totalidad, a las características actuales de la Administración pública.

La aplicación de los principios propios de la empresa privada a la hora de gestionar los servicios públicos puede generar tensiones entre la autonomía de la gestión y del control político, en aspectos tales como la fijación de objetivos y la evaluación de los logros obtenidos. Resulta evidente que al político le preocupa más el cumplimiento de los objetivos (eficacia), mientras que al gestor le interesa que, además, esto se haga dentro de un marco de referencia económico adecuado (eficiencia). Por esta razón, la NGP se fundamenta en la separación entre política y gestión como consecuencia del proceso de descentralización.

De esta forma, se hace imprescindible que la implementación de estas nuevas formas de gestión vayan acompañadas del desarrollo de nuevos sistemas de información contable que se adapten a las nuevas circunstancias, y pongan al descubierto deficiencias y oportunidades.

Sin embargo, los principios y prácticas del sector privado no pueden ser trasplantados al sector público de forma automática, sino que necesitan de una adaptación que tenga en consideración las especiales características de este sector, como pueden ser la propia forma de financiación o su función redistributiva de la renta y la riqueza.

A su vez, este proceso de descentralización está suponiendo que la información que presentan las Administraciones públicas, en particular las *Entidades locales*, sea insuficiente, en la medida en que la gestión y prestación de los servicios públicos no es realizada sólo por la propia Entidad local, sino que se cuenta con la participación de otras organizaciones que pueden ser gestionadas por ésta, tanto de forma directa como indirecta.

### **3. LA AUTONOMIA MUNICIPAL Y LAS DIVERSAS MODALIDADES DE GESTION**

La descentralización del sector público local, tanto a nivel español como europeo, ya se puso de manifiesto en el Consejo de Ministros Europeo, celebrado el 15 de octubre de 1985, donde se aprobó la «Carta Europea de la Autonomía Local». Conforme a su artículo 2, «el principio de autonomía municipal debe ser reconocido en la legislación interna y, en la medida de lo posible, en la Constitución».

En este documento se entiende por autonomía local, el derecho y la capacidad efectiva para las colectividades locales de regular y administrar, en el marco de la Ley, bajo su propia responsabilidad y en beneficio de su población, una parte importante de los asuntos públicos. A su vez, se indica en su articulado que las competencias de base de las colectividades locales se fijan por la Constitución o por la Ley.

En España, con anterioridad a la Constitución de 1978, los municipios y demás entes locales, no fueron sino meros apéndices, instrumentos terminales de la estructura del poder central, últimos eslabones de la cadena de poder (Martín Pérez, 1997: 507).

La Ley 7/1985, reguladora de las Bases del Régimen Local (LBRL), es el marco básico en el que actualmente se regulan las competencias locales. Es al Estado al que le corresponde no sólo relacionar los aspectos organizativos o institucionales de la Administración local, sino también establecer las bases de las competencias, constitucionalmente necesarias, de los Entes locales (Fernández-Figueroa Guerrero, 1996: 729).

El artículo 7 de la LBRL establece una serie de competencias para las Entidades locales, relacionadas con la prestación de servicios públicos y con la captación y gestión de los recursos necesarios para su financiación. Así indica que:

1. Las competencias de las Entidades locales son propias o atribuidas por delegación. Las competencias propias de los municipios, las Provincias, las islas y demás Entidades locales territoriales sólo podrán ser determinadas por Ley.
2. Las competencias propias se ejercen en régimen de autonomía y bajo la propia responsabilidad, atendiendo siempre a la debida coordinación en su programación y ejecución con las demás Administraciones públicas.
3. Las competencias atribuidas se ejercen en los términos de la delegación, que puede prever técnicas de dirección y control de la oportunidad que, en todo caso, habrán de respetar la potestad de autoorganización de los servicios de la Entidad local.

A su vez, el artículo 25 de la esta misma Ley establece que: el Municipio, para la gestión de sus intereses y en el ámbito de sus competencias, puede promover toda clase de actividades y prestar cuantos servicios públicos contribuyan a satisfacer las necesidades y aspiraciones de la comunidad vecinal. Además, en su apartado segundo, enumera una relación de las competencias que en todo caso ejercerá el municipio en los términos de la legislación del Estado y de las Comunidades Autónomas. En el cuadro adjunto se acompaña una reseña de las distintas materias:

- Seguridad en los lugares públicos.
- Ordenación del tráfico de vehículos y personas en las vías urbanas.
- Protección civil, prevención y extinción de incendios.
- Ordenación, gestión, ejecución y disciplina urbanística; promoción y gestión de viviendas; parques y jardines, pavimentación de vías públicas urbanas y conservación de caminos y vías rurales.
- Patrimonio histórico-artístico.
- Protección del medio ambiente.
- Abastos, mataderos, ferias, mercados y defensa de usuarios y consumidores.
- Protección de la salubridad pública.
- Participación en la gestión de la atención primaria de la salud.
- Cementerios y servicios funerarios.
- Prestación de los servicios sociales y de promoción y reinserción social.
- Suministro de agua y alumbrado público; servicios de limpieza viaria, de recogida y tratamiento de residuos, alcantarillado y tratamiento de aguas residuales.
- Transporte público de viajeros.
- Actividades o instalaciones culturales o deportivas: ocupación del tiempo libre; turismo.
- Participar en la programación de la enseñanza y cooperar con la Administración educativa en la creación, construcción y sostenimiento de los Centros Docentes públicos, intervenir en sus órganos de gestión y participar en la vigilancia del cumplimiento de la escolaridad obligatoria.

**CUADRO 1. Competencias a ejercer por el municipio**

A continuación, la LBRL, en su artículo 26, enumera las distintas actividades a cubrir por los municipios en función de cual sea su población, esta prestación de servicios, como indica el artículo puede ser realizada por el municipio de forma individualizada o en asociación con otros municipios <sup>2</sup>:

<b>TODOS LOS MUNICIPIOS</b>	Alumbrado público, cementerio, recogida de residuos, limpieza viaria, abastecimiento domiciliario de agua potable, alcantarillado, acceso a los núcleos de población, pavimentación de las vías públicas y control de alimentos y bebidas.
<b>MUNICIPIOS CON POBLACION SUPERIOR A 5.000 HABITANTES, ADEMAS:</b>	Parque público, biblioteca pública, mercado y tratamiento de residuos.
<b>MUNICIPIOS CON POBLACION SUPERIOR A 20.000 HABITANTES, ADEMAS:</b>	Protección civil, prestación de servicios sociales, prevención y extinción de incendios, instalaciones deportivas de uso público y matadero.
<b>MUNICIPIOS CON POBLACION SUPERIOR A 50.000 HABITANTES, ADEMAS:</b>	Transporte colectivo urbano de viajeros y protección del medio ambiente.

**CUADRO 2. Actividades a cubrir por los municipios**

### 3.1. DELIMITACION DEL SECTOR PUBLICO LOCAL

La delimitación del sector público local se encuentra regulada en la LBRL. A lo largo del artículo de esta norma se define lo que se entiende por Entidad local y los entes que abarca.

Así, gozan de la condición de Entidades locales:

- El Municipio.
- La Provincia.
- La isla, en los archipiélagos balear y canario.
- Las entidades de ámbito territorial inferior al municipal, instituidas o reconocidas por las Comunidades autónomas.
- Las comarcas u otras entidades que agrupen varios municipios, instituidas por las Comunidades autónomas de conformidad con esta Ley y los correspondientes Estatutos de autonomía.
- Las Areas metropolitanas.
- Las Mancomunidades de municipios.

<sup>2</sup> No obstante, los Municipios podrán solicitar a la Comunidad Autónoma respectiva la dispensa de la obligación de prestar los servicios mínimos que les correspondan según lo dispuesto en el número anterior cuando, por sus características peculiares, resulte imposible o de muy difícil cumplimiento el establecimiento y prestación de dichos servicios por el propio Ayuntamiento.



A su vez, los servicios que deben prestar las Entidades locales a los ciudadanos no tienen porqué ser prestados directamente por la propia Entidad local, sino que pueden ser atendidos por otras organizaciones públicas o privadas. En este sentido, existen dos modalidades de gestión: directa e indirecta.

A) La *gestión directa* de servicios adoptará, de acuerdo con la LBRL, alguna de las siguientes modalidades:

- **Gestión por la propia Entidad Local sin Órgano Especial de Administración**

Esta forma de gestión implica la prestación de los servicios por personal directamente dependiente en su actuación de los acuerdos y actos de los órganos de gobierno de la Corporación local (funcionarios y personal laboral de la propia plantilla), asumiendo la Entidad local su propio riesgo.

Serán atendidos, necesariamente, por gestión directa sin órgano especial los servicios que impliquen ejercicio de autoridad y, habitualmente, los servicios de carácter administrativo.

- **Gestión por la propia Entidad Local con Órgano Especial de Administración**

Este modo de gestión supone el desempeño del servicio por la propia Entidad mediante la creación de un órgano especial de Administración, sin personalidad jurídica propia, que asuma las tareas de órgano gestor. Esta modalidad gestora apenas es utilizada en la práctica.

- **Gestión Directa mediante Organismo Autónomo Local**

La prestación del servicio se realiza a través de un organismo público (organismo autónomo local) con personalidad jurídica propia, aunque sometido a la tutela y fiscalización de la Entidad local. Este se rige por sus propios Estatutos, aprobados por el Pleno de la Corporación.

Su patrimonio estará formado por los bienes que la Entidad le haya transferido para el cumplimiento de sus fines y los adquiridos por el propio organismo, considerándose de su propiedad únicamente éstos últimos. En el momento de su supresión, el patrimonio íntegro del organismo revierte a la Entidad local.

Sus recursos económicos provienen de tasas, precios públicos, contribuciones especiales, aportaciones de la Entidad local de la que dependen, subvenciones, venta de bienes y operaciones de crédito.

Habitualmente, se recurre a este modo de gestión a la hora de proporcionar servicios de carácter asistencial, turístico, recreativo o cultural.

- **Gestión mediante Fundación**

Las Fundaciones deberán perseguir fines de interés general, sin ánimo de lucro, como son: asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos, etc. Tienen personalidad jurídica desde la inscripción de la escritura pública de su constitución en el correspondiente Registro de Fundaciones. El gobierno y representación de la Fundación corresponde al Patronato, órgano nombrado por la Corporación.

Su patrimonio estará formado por todo tipo de bienes y derechos susceptibles de valoración económica, los cuales pueden proceder de aportaciones de los socios fundadores, de la aceptación de herencias, legados o donaciones o de los ingresos obtenidos por sus actividades.

- **Gestión Directa mediante Sociedad Municipal**

Esta forma de gestión supone la prestación del servicio a través de una sociedad de capital íntegramente público, la cual estará sometida al derecho privado en el desarrollo de su actividad y a la regulación jurídico-pública en sus relaciones con el ente municipal creador. La sociedad municipal encargada de la gestión del servicio puede adoptar la forma de sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada, siendo la Corporación la propietaria exclusiva del capital de la empresa.

Sus principales fuentes de financiación son los ingresos procedentes de la venta de sus productos, los procedentes de su endeudamiento, y las transferencias, tanto de la Corporación como del resto de Entidades públicas.

B) A su vez, la *gestión indirecta* de servicios públicos adoptará alguna de las siguientes modalidades:

- **Empresa Mixta**

Esta modalidad implica la gestión indirecta de servicios públicos a través de una empresa, sociedad mercantil o cooperativa, en la cual el capital pertenece sólo parcialmente a la Entidad. Es preciso que ésta controle la gestión del servicio mediante una participación mayoritaria en el capital social o mediante el efectivo control interno de la empresa. Las empresas mixtas se constituirán en cualquiera de las formas de sociedad mercantil.

Esta modalidad de gestión garantiza el control de la Corporación, a la vez que permite la entrada del capital privado y de sus métodos de gestión.

- **Arrendamiento**

Esta modalidad gestora supone la prestación de servicios mediante arrendamiento de las instalaciones que pertenecen a la Entidad local. Se traslada al arrendatario la gestión de un servicio público para cuyo funcionamiento es imprescindible la existencia de instalaciones que le sirvan de soporte y que se ceden al arrendatario con la finalidad concreta de gestionar el servicio público correspondiente. Se fija un precio por encima del que cubre el coste para que el arrendatario, que corre con el riesgo económico de la actividad, pueda obtener un margen razonable de beneficios.

- **Concesión**

Es una modalidad de gestión de naturaleza contractual a través de la que se transfiere a una persona física o jurídica la gestión de un servicio, asumiendo ésta el riesgo económico de la actividad concedida. Puede comprender la construcción de una obra o instalación, soporte físico del servicio a prestar o la pura gestión del servicio, cuando éste no exija obras e instalaciones. Se le aplica el principio de equilibrio financiero, así, la retribución prevista para el concesionario deberá ser calculada de modo que permita, mediante una buena y ordenada administración, amortizar durante el plazo de la concesión el coste del establecimiento del servicio, cubrir los gastos de explotación y obtener un margen normal de beneficio industrial.

- **Concierto**

Permite convenir con una persona natural o jurídica la prestación de un servicio público, siempre que esa persona venga realizando prestaciones análogas a las que constituyen el servicio público de que

se trate. Es una modalidad gestora que puede tener carácter extraterritorial. Se caracteriza porque: es un convenio o contrato, no supone el nacimiento de una nueva persona jurídica y exige que los servicios que la Corporación local contrate se encuentren ya instalados y en funcionamiento.

- **Gestión Interesada**

Supone aquella forma de gestión de un servicio público en la que el gestor, comprometido en la prestación del servicio público, cuenta, de un lado, con la colaboración de la Administración (que frecuentemente aporta una parte relevante de las instalaciones necesarias para su desarrollo), de otro, con una remuneración mínima en forma de interesamiento que se concreta en una cláusula en virtud de la cual cuando se producen beneficios por encima del mínimo asegurado, se atribuye al gestor una parte de ellos con el objeto de fomentar la prestación eficaz del servicio público encomendado. De este modo, el gestor no explota a «riesgo y ventura», sino que siempre tiene garantizada la retribución de sus inversiones, con independencia del resultado de la gestión, que se cuantifica de acuerdo con la fórmula adoptada para el interesamiento. La Administración y el empresario participarán en los resultados de la explotación del servicio en la proporción que se establezca en el contrato.

- **Consortorio**

Son entes constituidos por Corporaciones locales con Entidades públicas de diferente orden o con entidades privadas sin ánimo de lucro, que persiguen fines de interés común, en ambos casos, para instalar o gestionar servicios de interés local, de carácter voluntario, dotados de personalidad jurídica propia e independientes de los entes que lo forman y que puede utilizar cualquiera de las formas de gestión de servicios en sustitución de los entes consorciados.

Los Estatutos del Consortorio determinarán los fines del mismo, así como las particularidades del régimen orgánico, funcional y financiero. La gestión de los servicios que se les encomienda a los consorcios podrá realizarse a través de cualquiera de las formas previstas aplicables a las Administraciones consorciadas.

- **Mancomunidad**

Es una forma organizativa que goza de la naturaleza de entidad municipal. Se configuran como Entidades superpuestas al municipio o a la Entidad local menor, que abarcan dos o más de ellas, con competencias específicas relativas a los fines peculiares que les son propias. Se les atribuye plena capacidad jurídica para el cumplimiento de sus fines, correspondiendo su representación a los organismos designados estatutariamente.

En sus Estatutos se deberá incluir, obligatoriamente: los Municipios que comprende la mancomunidad, lugar en que radiquen sus órganos de administración, número y forma de designación de los concejales que han de integrar la comisión gestora, fines de la mancomunidad, recursos económicos, plazo de vigencia, procedimiento de modificación de Estatutos.

- **Convenio**

Implica un acuerdo de cooperación económica, técnica y administrativa entre la Administración local y las Administraciones del Estado y de las Comunidades Autónomas, en asuntos de interés común. La naturaleza y contenido de los mismos será la que libremente decidan las administraciones que intervinan.

En la práctica, la Administración local firma convenios de muy diversos tipos. A modo de ejemplo, pueden citarse los siguientes: convenios cuyo contenido supone la cesión, permuta o modificación de activos patrimoniales, convenios que suponen la entrega o recepción por el Ayuntamiento de subvenciones o la cofinanciación de una determinada obra o actividad y convenios cuyo contenido fundamental es de colaboración en la realización de ciertas actividades, las cuales pueden tener en mayor o menor grado consecuencias económicas.

Dada la gran variedad de formas organizativas que en el ámbito municipal existen en la prestación de servicios públicos, es necesario delimitar lo que se entiende por entidad contable y qué entes se deben incorporar en sus cuentas anuales para que éstas representen, de la forma más fiel posible, la situación financiera, patrimonial, presupuestaria y de resultados del municipio en su conjunto. A su vez, la identificación de las entidades que deberían informar está también relacionada con las necesidades de información de los usuarios, dado que los objetivos de presentación de la información financiera están desarrollados dentro de un marco que identifica estas necesidades de información como de vital importancia (IFAC, 1996, pfo. 9).

Para que la información facilitada por las Administraciones públicas tenga un contenido informativo más amplio, de forma que resulte útil en el proceso de toma de decisiones no sólo de los gestores y de los órganos de control, sino también de otros colectivos de usuarios, es necesario que estas administraciones elaboren unos estados contables que representen la realidad económico-financiera de la entidad, que sean asequibles y útiles para los diversos usuarios externos, y que suministren información sobre los costes de los servicios prestados y actividades realizadas (Torres Pradas y Pina Martínez, 1997:109).

#### **4. EL PRINCIPIO DE ENTIDAD CONTABLE**

El Plan General de Contabilidad Pública establece que la contabilidad de la entidad se desarrollará aplicando obligatoriamente una serie de principios contables, entre los que se encuentra el principio de entidad contable que se recoge a continuación:

«Constituye Entidad contable todo ente con personalidad jurídica y presupuesto propio, que deba formar y rendir cuentas. Cuando las estructuras organizativas y las necesidades de gestión e información lo requieran podrán crearse subentidades, cuyo sistema contable esté debidamente coordinado con el sistema central».

La inclusión de este principio responde a la necesidad de definir los criterios que sirvan para fijar los límites de la organización a la que se refieren las Cuentas anuales. Esta concreción resulta más compleja en el ámbito público que en el privado, ya que en éste último la entidad o sujeto contable suele coincidir con la empresa propiamente dicha. Esta ha sido, básicamente, la causa por la cual en el sector público y, concretamente, en la IGAE se consideró necesario desarrollar un principio que permitiera establecer los límites de la organización, delimitando su existencia como entidad contable a tres elementos: la existencia de personalidad jurídica, de un presupuesto propio y la obligatoriedad de formar y rendir cuentas. De acuerdo con su definición, este principio no implica en ningún caso que puedan establecerse subentidades a efectos de facilitar la presentación de la información económica.

Antes de continuar, es oportuno destacar la diferencia entre los conceptos «entidad contable» y «entidad que informa». En concordancia al principio ya mencionado la «entidad contable» se podría definir como un ente con personalidad jurídica propia que debe elaborar la información contable de la que habrá

de rendir cuenta, pudiéndose conformar también «subentidades», las cuales sin dejar de formar parte de la entidad tengan competencias propias para su gestión, esto se podrá efectuar cuando las estructuras organizativas y las necesidades de gestión e información lo requieran. De este modo la «entidad informativa» será aquella responsable de facilitar los estados financieros de un conjunto de subentidades que constituyen una unidad en su conjunto.

Dado que la entidad informativa, habitualmente, estará formada por un grupo de entidades, para que las cuentas anuales que se elaboren representen la imagen fiel de la situación patrimonial, financiera, de resultados y presupuestaria de ese conjunto, surge el problema tanto de formular estados consolidados como de establecer un método contable de consolidación adecuado a cada caso.

La variedad de enfoques con que ha sido tratado este tema ha llevado a que el concepto de entidad pueda ser analizado según cuatro perspectivas:

1. La *teoría del propietario* define a la organización basada únicamente en los límites del propietario. Por lo que la contabilidad sólo va dirigida hacia los accionistas, redactándose en función de las necesidades de éstos. Su limitación viene dada por su carácter restrictivo, pues impide la satisfacción de los requerimientos de otros destinatarios que pudieran ser también importantes.
2. La *teoría de la entidad*, reconoce la existencia de una organización separada totalmente de los propios intereses de los accionistas, a los propietarios se les da igual importancia que al resto de los interesados en la información económico financiera. Si bien en principio esta definición de entidad soluciona el problema anterior, introduce otra dificultad, la del establecimiento de los límites de la organización.
3. La *teoría del fondo* parte de reconocer las debilidades de los conceptos antes mencionados, por lo que propone que la entidad sobre la cual hay que informar se defina como un fondo, lo que permitiría facilitar la elaboración de la información a entregar, configurándose a las organizaciones como fondos o grupos de fondos.

Los fondos se definen según lo aparecido en el Statement n.º 1 (NCGA, 1979, principio 2) «... como una entidad fiscal y contable con su propio juego de cuentas para registrar la tesorería y otros recursos financieros, junto con los correspondientes pasivos y netos o saldos, y las modificaciones respectivas, que se segregan con el fin de llevar a cabo actividades determinadas o cumplir ciertos objetivos de acuerdo con regulaciones, restricciones o limitaciones específicas».

La teoría del fondo desarrollada por Vatter ha sido el fundamento de lo que hoy se conoce como «Contabilidad de Fondos», profundamente arraigada en los sistemas contables de las organizaciones públicas de los países anglosajones, y en especial de Estados Unidos, donde las organizaciones gubernamentales se disgregan a efectos contables en entidades que se denominan «Fondos», y que permite a partir de la utilización de esta técnica, facilitar el control de dichas entidades.

La Contabilidad de Fondos es un sistema contable que se utiliza para controlar los activos que han sido donados o los préstamos que le han sido concedidos para usos específicos, así como las obligaciones, ingresos y gastos asociados a dichas donaciones o préstamos, mediante registros individuales y separados del resto de los elementos patrimoniales de la entidad (Mella, 1982: 56).

De lo dicho anteriormente, se desprende que dentro de una misma entidad física normalmente podrán existir varias entidades contables, cada una de las cuales dispondría de un patrimo-

nio propio, que se incrementará o disminuirá en función de las operaciones que se realicen a lo largo del ejercicio, y suministrará estados contables individuales, con lo cual, debido a que los entes públicos que utilizan este sistema contable establecen varios fondos, se haría necesario delimitar, por un lado, los estados financieros elaborados para el conocimiento de la situación de cada fondo individual, y por otro, los estados obtenidos para informar sobre las operaciones de la entidad física en su conjunto.

Para justificar el uso de este tipo de Contabilidad en el entorno público se sigue el criterio de controlar los recursos financieros utilizados por las mismas, demostrando si se han cumplido las restricciones legales y administrativas a las que el uso de tales recursos estaba sujeto (Lynn y Freeman, 1983: 9). Al respecto, Vela Bargues (1992: 212) encuentra «en la influencia que la legalidad ejerce en el entorno del Sector Público», la justificación de su empleo, de manera que se hace necesario llevar a cabo un adecuado control sobre el destino dado a los recursos públicos a fin de constatar si se ha cumplido con las exigencias legales, normalmente de naturaleza presupuestaria.

Por lo que concretando, se puede decir que la utilización de la Contabilidad de Fondos resulta de gran utilidad ante la existencia de determinadas restricciones en el uso de la financiación que reciben las entidades públicas, ya que permite distinguir la financiación de carácter general que, por lo tanto puede ser utilizada para la consecución de cualquier objetivo, de aquella sometida a restricciones en cuanto a su uso, resultando, igualmente, un buen instrumento para informar sobre la gestión de determinadas actividades. Las restricciones a las que anteriormente hacíamos referencia suelen recogerse en las Leyes de Presupuestos, en las cuales se regulan los gastos con financiación afectada, donde se establecen los límites de financiación, el volumen y naturaleza de los gastos, etc.

4. La *teoría del manager* es una variante de la teoría del fondo dado el sentido en que concibe a la organización, en este caso no como un conjunto de fondos, sino como una serie de centros de responsabilidad. De esta forma la entidad informadora en coincidencia con la entidad contable, se establece en función de los centros de responsabilidad de cada entidad pública, cada uno de estos centros serían controlados por un manager, el cual es responsable de los logros alcanzados por su unidad.

Este sistema puede tener fácil aplicación en los organismos públicos, donde la burocracia existente subdivide las tareas a realizar de acuerdo con unos patrones bien definidos en función de las líneas de responsabilidad existentes.

Un centro de responsabilidad es una unidad organizativa dirigida por un ejecutivo responsable de sus actividades. Los centros de responsabilidad siguen un orden jerárquico. En el nivel inferior de la organización hay centros de responsabilidad para secciones, turnos de trabajo u otras pequeñas unidades de la organización (*nivel operativo*). En el nivel inmediato superior, hay departamentos o divisiones que constan de varias de esas unidades, más un equipo directivo y otro asesor para el departamento o la división; estas unidades mayores son también centros de responsabilidad (*nivel funcional*). Desde el punto de vista de la alta dirección y del consejo de administración, la entidad como un todo constituye un centro de responsabilidad (*nivel general*). Aunque estas grandes unidades encajan en la definición de centro de responsabilidad, el término se usa para referirse principalmente a las unidades del nivel inferior (Fernández Rodríguez, 1999: 258-260).

En cuanto a la clasificación de dichos centros, se puede distinguir entre:

- Centros de responsabilidad de costes, si sólo se miden sus costes. Es decir, es un centro en el cual se miden los factores en valores monetarios, pero no los productos.

- Centros de responsabilidad de beneficios, si se miden sus costes y sus ingresos. Es aquel cuyo rendimiento se establece mediante la determinación de la diferencia entre sus ingresos y sus gastos o costes, una unidad empresarial estratégica es un centro de beneficios.
- Centros de responsabilidad de inversión, si se miden en ellos los beneficios y la inversión realizada para generarlos <sup>3</sup>, siendo éste el que proporciona la base más amplia para ese control. La creación de un centro de este tipo será ventajosa si su responsable puede ejercer algún control sobre los activos asignados a la unidad, además del que ya ejerce sobre los elementos que afectan a los beneficios. Frecuentemente, se considera que un centro de inversiones es un tipo especial del centro de beneficios, más que una categoría separada.

Respecto a la denominación de centros de beneficios ésta puede resultar contradictoria en las entidades públicas. Sin embargo, aún cuando no existe la intención de obtener beneficios o cubrir costes, se puede hablar de centros de beneficios (Jones y Pendlebury, 1989: 27), tratándose de asignar a los centros objetivos específicos para controlar con posterioridad las desviaciones entre el objetivo y el output conseguido (eficacia), y entre éste y los recursos consumidos en su obtención (eficiencia), siendo en sentido estricto, centros de objetivos más que de beneficios (Morala Gómez, 1991: c-232).

No obstante hay que recalcar que la técnica de contabilidad por centros de responsabilidad y el análisis de las desviaciones calculadas, ha sido ensayada con éxito en las empresas de negocios, pero su indudable atractivo no puede hacernos caer en la tentación de transplantarla e implantarla directamente al ámbito público, sin adaptarla previamente a las peculiaridades que caracterizan a este tipo de entes (Fernández Fernández y Morala Gómez, 1993: 2).

Aunque pueda llamar la atención, se plantea que el establecimiento y definición de centros de responsabilidad en las entidades públicas debe ser una tarea a desarrollar en un futuro inmediato, proceso este que estará muy vinculado a la implantación de sistemas de costes, encaminados a mejorar la gestión y el control de los recursos públicos.

En lo que se refiere a los estados financieros, éstos se presentarán después de haber sido consolidados, lo que permitiría contar tanto con estados elaborados por cada centro de responsabilidad como de la organización en su conjunto.

Son justamente, estos tres conceptos <sup>4</sup>, el de responsabilidad, control y rendición de cuentas los que se han tenido en cuenta a la hora de formular los criterios que deben tenerse en cuenta en la identificación del perímetro contable de la entidad sobre la que elaborar los estados financieros. De estos criterios destacan, por mostrarse más operativos, los siguientes:

- Los que se sustentan en la vinculación existente en la obtención y transferencia de los recursos.

<sup>3</sup> Anteriormente se había utilizado una cuarta clasificación «centros de responsabilidad de ingresos», cuyo ejemplo son las sucursales de ventas. Estas unidades asumen la responsabilidad de los gastos y de los ingresos, por tanto, encajan en la definición de centro de coste, y se diferencian de los centros de beneficio, en que los ingresos y los gastos se controlan por separado, es decir, los gastos no se restan de los ingresos para dar una medida de la rentabilidad de la unidad (Anthony, 1991: 111).

<sup>4</sup> Holder, en un estudio encargado por el NCGA (1979), se ocupó de analizar la aplicación de los enfoques anteriores al ámbito de la Contabilidad Pública concluyendo que la teoría del fondo y, sobre todo la teoría del manager, eran las más apropiadas. En su opinión, la entidad contable objeto de información debería derivarse de la autoridad para administrar y gastar el dinero público.

En la concepción de dicho autor está presente un objetivo fundamental de la información contable pública como es la rendición de cuentas, el cual va parejo a las nociones de responsabilidad y control.

- Los centrados en el concepto de responsabilidad política, según el cual deben informar quienes sean políticamente responsables de la gestión de los recursos.
- Y, por último, los que tienen como base el concepto de propiedad y de control, similar al utilizado para definir los grupos empresariales (Benito López, 1996: 690).

Ahora bien, según lo establecido en el caso español, el cual aplica la Contabilidad Global, cada entidad pública es, normalmente, una entidad contable, lo que implica que ejecuta un presupuesto, que posee activos y pasivos, que genera ingresos para hacer frente a sus gastos, que tiene obligación de suministrar información de la situación y evolución de todos los anteriores elementos, etc., en definitiva que es el sujeto de la Contabilidad Pública.

Esta característica es la diferencia básica entre la Contabilidad Global y la Contabilidad de Fondos, ya que, según se ha analizado, en este último sistema contable, una entidad pública puede estar compuesta por varias entidades contables.

Para concluir, el análisis de este principio, sólo queda añadir que algunos organismos normalizadores han aportado otros criterios para la delimitación de la entidad contable, como por ejemplo la capacidad de rendir cuentas, el ejercicio de autoridad o el alcance del servicio público prestado. En el cuadro 3 se recogen algunas de las definiciones utilizadas por diferentes organismos para delimitar la entidad contable a efectos de la consolidación de cuentas.

PAIS	DEFINICION	CRITERIOS
Estados Unidos	La entidad informativa está compuesta por: el gobierno principal, organizaciones por las que es responsable financieramente y otras organizaciones en las que la naturaleza e importancia de sus relaciones con el gobierno principal son tales que su exclusión llevaría a resultados erróneos o incompletos.	Responsabilidad financiera si: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elige mayoría órganos de gobierno y: puede imponer decisiones o tiene una capacidad para proporcionar beneficios o cargas financieras a entidad principal.</li> <li>• El organismo es fiscalmente dependiente.</li> </ul>
Canadá	Una entidad contable debe comprender todas las organizaciones bajo su propiedad o control.	Propiedad: si la ha creado o adquirido con recursos públicos, derechos sobre activos. Control: Determina sus políticas financieras; esto es, elige al responsable de gestión, o a la mayoría de los miembros del órgano gestor.
Australia	La entidad local comprende todas las entidades controladas por la entidad local.	Control: Participación en la propiedad, que los presupuestos de una entidad precisen aprobación ministerial; capacidad para nombrar o sustituir miembros órgano de dirección.
Nueva Zelanda	Entidad informativa si existen usuarios interesados en la información financiera. En principio, la entidad local comprende la principal y las entidades de control.	No se define cuándo existe control, ya que el criterio básico es la existencia de usuarios dependientes de la información.
Francia (OEC)	Los estados consolidados deben incluir a todas las entidades controladas por la entidad principal.	Para decidir si existe o no control, debe considerarse tanto el control de derecho como el control contractual o de hecho.

**CUADRO 3. Definición de la entidad contable en las cuentas consolidadas**

FUENTE: Brusca Alijarde, 2000.

Del análisis de las diversas normativas existentes, tanto en los países del área anglosajona como en los del área continental, se puede concluir que las normas relativas a la consolidación de cuentas que existen en el ámbito empresarial son perfectamente aplicables al ámbito público <sup>5</sup>. No obstante, siempre se deben tener presentes las especiales características de las organizaciones públicas en las que la existencia de un presupuesto supone la necesidad de no sólo realizar una adecuada consolidación contable, sino también presupuestaria.

## 5. LA CONSOLIDACION DE CUENTAS EN EL SECTOR PUBLICO LOCAL

Las razones que han conducido a las Entidades locales hacia la descentralización y que han supuesto un incremento en la complejidad de su estructura organizativa son, entre otras, las siguientes

- La necesidad de reducir el gasto público y la mejora de la eficiencia en la prestación de este tipo de servicios públicos.
- La búsqueda de fórmulas de gestión que supongan la prestación de servicios y la asignación de los recursos de forma más ágil y eficiente.
- El incremento de los controles sobre la actividad de las Entidades locales.

Esta descentralización en la prestación de los servicios públicos conlleva a que la información que presentan los estados financieros de la entidad principal (ayuntamiento) no reflejan la actividad globalmente considerada, es decir del conjunto de organizaciones que proveen servicios públicos y cuya relación con la entidad principal existe en alguna de las formas de gestión ya comentadas. De este modo, para que la rendición de cuentas al contribuyente, y a los agentes económicos interesados en la actividad económica y financiera de las Entidades locales, resulte más adecuada sería conveniente facilitar información consolidada, ya que ésta proporciona una visión global de la situación económico-financiera, patrimonial, de la prestación de servicios, así como de la eficacia con que éstos se han prestado, de los impuestos recaudados y la eficiencia con que éstos se han gastado.

En relación con esta cuestión, el artículo 190 de la LRHL señala que las Entidades locales formarán una cuenta general que estará integrada por:

- a) La de la propia Entidad.
- b) La de los Organismos Autónomos.
- c) La de las Sociedades mercantiles de capital íntegramente propiedad de las mismas.

La Ley 13/1996, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, introduce en su artículo 138 modificaciones a la redacción del artículo 190 de la LRHL observándose las siguientes diferencias:

- a) Indica que la Cuenta General no sólo estará integrada por las Sociedades mercantiles de capital íntegramente propiedad de la Entidad local, sino que también lo estará por las Sociedades mercantiles de capital mayoritariamente propiedad de las mismas.

---

<sup>5</sup> Véase, al respecto, el artículo 2 del Real Decreto 1815/91, sobre formulación de cuentas anuales consolidadas, aplicable al sector empresarial.

- b) Además, establece que las Entidades locales unirán a la Cuenta General los estados integrados y consolidados de las distintas cuentas que determine el Pleno de la Corporación y, como mínimo, las de la propia Entidad, las de los Organismos Autónomos y las de las Sociedades mercantiles de capital mayoritariamente propiedad de las mismas.

Con esto se observa una clara diferencia con la redacción que tenía el artículo 190 de la LRHL ya que establece la obligatoriedad de presentar Cuentas anuales consolidadas que estarán formadas por las Cuentas anuales del propio Ayuntamiento, de sus Organismos autónomos así como de las sociedades mercantiles participadas de forma mayoritaria, sin que el dominio sea total, sino que éste puede ser parcial. Esto supone un pronunciamiento claro sobre el contenido mínimo del perímetro de la consolidación dejando al libre albedrío de la Entidad local el que se unan a este perímetro otras entidades en las cuales la Entidad local no tienen una participación mayoritaria pero que a los efectos de la consolidación su inclusión puede suponer una mayor información a los efectos de la obtención de una mejor imagen fiel de la situación económico-financiera y patrimonial del conjunto de entidades que forman ese perímetro así como de la ejecución del presupuesto.

Sin embargo, en la actualidad, y de acuerdo con la Ley 66/1997, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social la elaboración de cuentas consolidadas se deja al libre albedrío del Pleno de la Corporación, es el Pleno el que tiene las competencias suficientes para decidir si se formulan o no estados financieros consolidados.

No obstante, las razones aducidas con anterioridad justifican, sobradamente, la necesidad de elaborar información consolidada en el sector público, al igual que se viene realizando en el sector empresarial y, del mismo modo que señala la legislación para las empresas privadas, es necesario recalcar que la elaboración de información consolidada por el ente local no exime a las entidades que forman parte de perímetro de la consolidación de formular, al mismo tiempo, estados financieros complementarios ya que la información consolidada es complementaria, que no excluyente, de la información financiera individual<sup>6</sup>. Cualquier información de la que deriven posibles repercusiones jurídicas frente a terceros habrá de extraerse de las cuentas individuales, pero la gestión del conjunto y la medida de la responsabilidad política necesita de su conocimiento como unidad, como un todo frente a sus partes integrantes, y esto se consigue por mediación de las cuentas consolidadas (Pablos Rodríguez y Arbesú López, 1997: 138).

Planteada la necesidad de elaborar esta información, y dado el escaso desarrollo de esta materia en el ámbito público, es imprescindible hacerse las siguientes preguntas (IFAC, 1996: pfo. 22):

1. ¿Cuáles son los límites de la entidad que informa, es decir, del Ayuntamiento?
2. ¿Deberá ser considerada toda la información que corresponda a las entidades incluidas dentro de los límites de entidad que informa?
3. En el caso de que la información tenga que ser integrada, ¿cómo se debe realizar este proceso?

Todas estas cuestiones son aclaradas en las distintas etapas del proceso de consolidación, esto es: en la determinación del diagrama de dependencias y con ello del perímetro de la consolidación y posteriormente, en el propio proceso de consolidación que consta de varias fases: homogeneización, agregación y ajustes y eliminaciones a realizar de la información presentada, para finalizar con la formulación de estados financieros consolidados.

---

<sup>6</sup> Consúltense, al respecto, el artículo 6 del Real Decreto 1815/1991.

No es nuestra intención entrar en las consideraciones anteriores pero si es imprescindible señalar que la consolidación de cuentas del sector público puede ser realizada de igual manera que la que ya se lleva a cabo en el sector empresarial, sin que ello no suponga que existan cuestiones específicas del ámbito público que deben estar presentes en el proceso. La consolidación contable realizada en algún Ayuntamiento español nos lleva a señalar que la etapa que cuenta con mayores dificultades es la de la homogeneización de la información ya que no existe en el ámbito público una conciencia de grupo, entendido éste de la misma forma que en el sector privado. Se debería comenzar por tratar de inculcar esta conciencia de grupo a las personas que correspondan para, posteriormente, seguir adelante ya que, con matices propios de cada sector, se puede afirmar que el Real Decreto 1815/1991 es perfectamente aplicable al ámbito público.

## 6. CONCLUSIONES

Con el presente trabajo no se ha pretendido en ningún caso agotar el tema de la necesaria delimitación de lo que se entiende por entidad contable, sino todo lo contrario, llamar la atención acerca de la necesidad que tienen las organizaciones públicas, y en especial las Entidades locales, por ser estos entes los que en los últimos años han venido sintiendo mayormente la presión de la descentralización (tendencia que se acrecentará en el futuro, si tenemos en cuenta los principios en los cuales se asienta la Nueva Gestión Pública) de definir o delimitar cuáles son las fronteras de la organización a la hora de elaborar los estados contables consolidados, con vistas a llevar a cabo tanto el tradicional proceso de rendición de cuentas, como el actualmente exigido proceso de toma de decisiones y delimitación de responsabilidades.

## 7. BIBLIOGRAFIA

- ANTHONY, R.N. (1991): *El Control de Gestión. Marco, Entorno, Proceso*, Deusto, Bilbao.
- BENITO LOPEZ, B. (1996): «El Concepto de Entidad en Contabilidad Pública», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 88, pp. 683-713.
- BRUSCA ALIJARDE, I. (2000): «La diversidad de los sistemas contables públicos en el contexto internacional», *VI Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Pública*, Oviedo.
- BUSCHOR, E. (1994): «Introduction: from advanced public accounting by performance measurement to New Public Management», en BUSCHOR E. y SCHEDLER, K. (Eds.): *Perspectives on Performance Measurement and Public Sector Accounting*, Paul Haupt, Bern.
- FERNANDEZ FERNANDEZ, J.M. Y MORALA GOMEZ, B. (1993): «Límites a la utilización de centros de responsabilidad y al análisis de desviaciones en el sector público», *V Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Sevilla.
- FERNANDEZ RODRIGUEZ, E. (1999): *Cálculo de los Costes y Gestión de la Calidad en las Universidades Públicas Españolas*, Tesis Doctoral, Departamento de Administración de Empresas y Contabilidad, Universidad de Oviedo.
- FERNANDEZ-FIGUEROA GUERRERO, F. (1996): «Diversas consideraciones sobre las competencias locales», *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*, n.º 271-272, julio-diciembre, pp. 729-759.

- GILLING, D.M. (1994): «The New Zealand public sector accounting revolution», en BUSCHOR E. y SCHEDLER, K. (Eds.): *Perspectives on Performance Measurement and Public Sector Accounting*, Paul Haupt, Bern.
- GIMENO RUIZ, A. (1997): «La descentralización de la gestión pública. Implicaciones contables», *Actualidad Financiera*, Monográfico, Segundo Trimestre, pp. 45-56.
- INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS (IFAC) (1996): *Estudio n.º 8: La Entidad Contable Pública*, en ESTUDIOS DEL SECTOR PUBLICO DEL IFAC, Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid, pp. 405-458.
- JONES, R. Y PENDLEBURY, M. (1989): *Public Sector Accounting*, Pitman, Great Britain.
- LEY 13/1996, de 30 de diciembre, de *Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social* (BOE n.º 315, de 31 de diciembre).
- LEY 39/1988, de 28 de diciembre, *reguladora de las Haciendas Locales* (BOE n.º 313, de 30 de diciembre).
- LEY 66/1997, de 30 de diciembre, de *Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social* (BOE n.º 313, de 31 de diciembre).
- LEY 7/1985, de 2 de abril, *reguladora de las Bases del Régimen Local* (BOE n.º 80, de 3 de abril).
- LOPEZ DIAZ, A. Y PABLOS RODRIGUEZ, J.L. (1998): «Los estados financieros consolidados de las Entidades públicas», *1 Jornada de Trabajo sobre Consolidación Contable*, Murcia.
- LYNN, E.S. Y FREEMAN, R.I. (1983): *Fund Accounting: Theory and Practice*, Prentice Hall International, New Jersey.
- MARTIN PEREZ, P.A. (1997): «El municipio como agente dinamizador del desarrollo económico y social», *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*, n.º 274-275, mayo-diciembre, pp. 503-534.
- MELLA, M.A. (1982): *Instituciones no Lucrativas: Administración, Contabilidad por Fondos y Control Interno*, Index, Madrid-Barcelona.
- MORALA GOMEZ, B. (1991): «Los centros de responsabilidad al servicio de la gestión pública», *Actualidad Financiera*, n.º 33, pp. C.229-C.239.
- NATIONAL COMMITTEE ON GOVERNMENTAL ACCOUNTING (1979): *Statement n.º 1: Governmental Accounting and Financial Reporting Principles*, Chicago.
- ORDEN de 6 de mayo de 1994, por la que se aprueba el *Plan General de Contabilidad Pública* (BOE n.º 120, de 20 de mayo).
- REAL DECRETO 19815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las *Normas para Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas* (BOE n.º 310, de 27 de diciembre).

PALLOT (1993): «Specifying and monitoring government performance in New Zealand: an evaluation of progress to date», en BUSCHOR E. and SCHEDLER, K. (Eds.): *Perspectives on Performance Measurement and Public Sector Accounting*, Paul Haupt, Bern.

PABLOS RODRIGUEZ, J.L. Y ARBESU LOPEZ, P. (1997): «La imagen fiel de la actuación de los entes locales ante los nuevos retos que plantea la nueva gestión pública: especial consideración de la Entidades locales», *IX Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, Salamanca.

TORRES PRADAS, L. Y PINA MARTINEZ, V. (1997): «Descentralización de servicios públicos y consolidación de cuentas en la Administración local», *Revista de Estudios Financieros*, n.º 173-174, pp. 105-172.

VELA BARGUES, J.M. (1992): *Concepto y Principios de Contabilidad Pública*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.



M.<sup>a</sup> Victoria López Pérez  
M.<sup>a</sup> Dolores García Torres

**LA INTERPRETACION DE LA REALIDAD A  
TRAVES DEL LENGUAJE CONTABLE**

---

Universidad de Granada  
Universidad de Málaga



La contabilidad se considera como el sistema de información por excelencia que posee la empresa. La metodología que se aplica en su desarrollo se dirige a obtener una expresión de la realidad. Esa realidad no sólo admite una lectura plural, sino que presenta tal riqueza de matices que siempre es posible considerar otros aspectos. *Las nuevas necesidades informativas que surgen sobre la realidad ponen de manifiesto campos inexplorados que es prioritario analizar y sobre los que hay que tomar determinaciones sobre el modo de plasmarlos contablemente.* No sólo nos referimos a nuevas situaciones, sino también a las diversas posibilidades de actuación dirigidas a extraer información de los datos contables elaborados. *Las bases informativas obtenidas a partir de la contabilidad poseen un fuerte potencial explicativo de la realidad. Sobre ellas se pueden llevar a cabo, siguiendo una racionalidad, manipulaciones que permiten valorar esos nuevos aspectos o realizar tratamientos estadísticos que multiplican la capacidad informativa que poseen los datos.*

La aparición de nuevas realidades, o la percepción de dimensiones diferentes en las ya reflejadas contablemente, nos lleva a pensar en la capacidad que posee la contabilidad para adaptarse a esas necesidades. Así, en las últimas décadas, *las expectativas despertadas por realidades como los activos intangibles, o las disfuncionalidades que a veces parecen derivarse de la información contable, nos llevan a profundizar en las características que posee el método operativo contable. Viendo su naturaleza podemos llegar a calibrar las causas de las limitaciones que presenta y ver en qué medida son imputables a la ciencia contable.*

## **1. LA CONTABILIDAD: DEFINICION Y OBJETIVOS**

Para desarrollar este trabajo partiremos de la definición de la contabilidad, de los objetivos que persigue y de los aspectos que recoge de la realidad. La contabilidad, a través de mecanismos simplificados, trata de proporcionar una adecuada visión y comprensión de los aspectos cualitativos y cuantitativos derivados de la situación de las entidades y los procesos que desarrollan. La perspectiva adoptada es económica, y para llevar a cabo su objetivo se apoya en una serie de postulados, principios, conceptos, modelos, técnicas y terminología propios. En palabras del profesor Requena (Requena, 1977a: 149-150), «la Contabilidad se ocupa, pues, de la fijación de la situación económica estructural o neta de la unidad económica; capta, interpreta y representa toda la dinámica económica de la misma, poniendo de relieve la forma en que se desarrollan los movimientos estructurales; expresa cómo se ha generado el resultado y efectúa

la discriminación del mismo y su consiguiente calificación; facilita las conclusiones obtenidas a efectos de la fijación de normas futuras de actuación y su utilización prospectiva en la elección de la política económica a adoptar».

La contabilidad pretende el conocimiento de la realidad empresarial o de aspectos de la misma haciendo abstracción del resto de los detalles que no son considerados. La percepción que se realiza a través de la contabilidad permite segregar, del complejo entramado social que configura la realidad empresarial, aquellos atributos de los acontecimientos y objetos que tienen una incidencia en los aspectos económicos. Con ellos construye un universo homogéneo y sintético que sirve como referencia para enjuiciar la actuación (Naredo, 1987: 405). De la totalidad de objetos y relaciones que componen la actividad económica, sólo consideramos aquéllos que pueden ser empleados o que están relacionados con los procesos productivos. Dentro de estos, sólo tenemos en cuenta los que han pasado a formar parte del patrimonio de la empresa, y, en este grupo, nos referimos a los que tienen un valor de cambio y, a su vez, por fin, al subgrupo formado por aquellos objetos que se consideran productibles (Naredo, 1987: 420-422).

La contabilidad, según se deriva de esta secuencia, sólo puede representar variables que sean directa o indirectamente observables y medibles. Sin embargo, en la empresa, como realidad social, intervienen otra serie de variables que escapan a la representación contable y que, por lo tanto, no tienen un reflejo en sus estados. El modelo contable, marco en el que realizaremos la percepción de la realidad económica, fijará los puntos a los que dirigirá la atención, desestimando aquellos que no tengan relación con estas facetas de la realidad.

La contabilidad proporciona información útil para poder ejercer actuaciones de control y gestión. Por ello, la expresión que se obtiene debe posibilitar la extracción de conclusiones sobre la eficacia y eficiencia de la actuación empresarial, ya sea tomando como referencia el beneficio o cualquier otro posible objetivo que posea la entidad. Hemos de considerar que ese fin perseguido va a estar presente desde el principio de la observación de la realidad y la va a orientar.

Según lo expuesto hasta el momento, no parece que las nuevas realidades o disfuncionalidades que pueda presentar la contabilidad supongan un cambio en la naturaleza de las cuestiones que ha de resolver esta ciencia. La contabilidad, tal cual está definida por su objeto material y formal, proporciona un tipo de información que posee una utilidad concreta. Sus características, que concretan el alcance y las limitaciones que tiene la información, son conocidas por el conjunto de usuarios y eso la convierte en un instrumento útil para la comunicación de datos.

La realidad de las limitaciones de la información contable ponen de manifiesto la necesidad de localizar y delimitar el momento en el que se producen los problemas para determinar la causa que los provoca.

## **2. EL LENGUAJE CONTABLE**

En la actividad empresarial intervienen una serie de agentes y objetos económicos que se ordenan hacia la obtención de uno o varios objetivos. La unidad económica, entendida como entidad, genera un valor que se deriva de la combinación de los elementos que participan. La información contable aparece en ocasiones como confusa, inoperante y separada de la realidad que trata de mostrar, al no considerar variables que intervienen en la creación de valor añadido actual o futuro dentro de la empresa, o al expresar los datos de acuerdo a unos principios previamente establecidos.

Ello nos lleva a estudiar el método operativo que se sigue en contabilidad para delimitar las posibles dificultades que podemos encontrar al introducir nuevas variables o al considerar diferentes perspectivas de las existentes dentro del modelo contable. Se trata de localizar los posibles problemas que se plantean y que pueden llevar a que la contabilidad no sea eficaz en algunas situaciones. El método operativo contable consiste en actuar sobre unos datos en un entorno físico concreto, de acuerdo con las características subjetivas del perceptor y empleando un lenguaje concreto. La percepción contable que vamos a obtener va a depender en gran medida de los dos últimos elementos mencionados.

Para nuestro desarrollo vamos a partir de la consideración de la contabilidad como lenguaje y de que éste delimita, en parte, la forma de ver el mundo económico (Laudie, 1987: 580). Al tiempo, sirve como vehículo de expresión para sus usuarios gracias a su carácter de lenguaje compartido. Sus usuarios se hallan predispuestos a seguir un método dado de percepción y de comportamiento que previamente ha sido aprendido (Riahi-Belkaoui, 1995: IX). El léxico que empleamos da forma y orienta las percepciones y pensamientos de los usuarios del lenguaje contable. Esta teoría desarrollada en el ámbito de la lingüística y conocida como la hipótesis de Sapir-Whorf tiene plena vigencia en el campo contable. En el área de los lenguajes naturales resulta más difícil establecer una causalidad total entre el lenguaje y la percepción porque el individuo emplea al tiempo una diversidad de lenguajes. Se usan imágenes, símbolos, sonidos, tactos, olores, sabores, palabras o letras que se integran para proporcionar un conocimiento. Muchas de ellas se utilizan inconscientemente y, por lo tanto, no son identificables en el resultado final obtenido. En el ámbito contable esta relación sí que es más directa. En general, podemos decir que no existen lenguajes alternativos para expresar la realidad empresarial y que la lógica que subyace en la gramática contable se ha impuesto como modo de razonar para expresar la realidad empresarial. De hecho, para entender el mundo de los negocios es necesario aprender el lenguaje en el que éste se expresa. Esto, sin embargo, no nos debe llevar a pensar que el lenguaje determina en su totalidad el pensamiento en contabilidad. También intervienen otros factores como pueden ser la cultura, la tradición contable, el contexto histórico, el entorno económico, los principios éticos, los intereses de su artífice o las convenciones sociales en la delimitación de la perspectiva de observación.

Centrándonos ya en las características del lenguaje, vemos que en cualquiera de ellos se pueden distinguir lo que son los símbolos de las reglas gramaticales. En este trabajo sólo nos vamos a referir al análisis de los símbolos, entendidos en un sentido amplio. La noción de símbolo o signo<sup>1</sup> podría definirse como aquella realidad que representa a otra. Esa idea nos lleva a poder decir que el símbolo y el hecho al que representa son elementos convertibles (Newell, 1981: 51-107), de modo que podemos utilizar los primeros para conocer de modo análogo la realidad. La realidad, susceptible de ser conocida, tras un proceso de abstracción, se plasma en unos conceptos en nuestro intelecto. Estas nociones intelectuales tienen que admitir la posibilidad de adoptar una forma de expresión sensible que permita exteriorizar los conocimientos o las ideas, y que sirva para comunicar estos actos a los demás.

Por su parte, las reglas gramaticales responden a una lógica cuyo análisis supondría derivar hacia los aspectos sintácticos del lenguaje en los que no nos vamos a detener (López, 1999: 455-526). Así, dentro de las diversas actuaciones que tienen lugar sobre los datos, no vamos a analizar las funciones de coordinación en las que subyacen estas relaciones sintácticas y que tienen relación con los procesos complejos de razonamiento. Sí que haremos referencia a la función agregativa en la medida que es una actividad necesaria para alcanzar los estados contables. Estos constituyen el objetivo final del proceso contable y orientan la percepción de la realidad. El objetivo que se persigue con la observación, que no es otro que el objeto formal de la contabilidad, determina el prisma de observación de la realidad. Este fin que quere-

---

<sup>1</sup> Nosotros vamos a emplear indistintamente ambos conceptos, aunque la idea de signo es más amplia, tomándolo en el sentido de representación de un objeto en virtud de una correspondencia analógica o convencional.

mos alcanzar va a estar presente desde un principio. Así, el individuo mira, aprecia y ve unos aspectos concretos de acuerdo con la finalidad perseguida. En este sentido, decimos que la atención está dirigida por la causa final.

En este contexto el método operativo empleado en contabilidad puede entenderse como el conjunto de funciones que tiene que desarrollar el individuo para obtener y suministrar información de la situación y evolución de una determinada realidad económica (Rodríguez, 1988: 797). Tradicionalmente se ha distinguido entre la concepción o simbolización, medida y valoración, representación, coordinación, agregación o integración, análisis e interpretación contables (Calafell, 1961: 88). Cada una de estas funciones puede ser delimitada conceptualmente, pero, a la vez, está presente y participa en las demás funciones por lo que, de hecho, es muy difícil estudiarlas en la realidad de forma separada. Quizá la forma más adecuada de reflejar esta realidad sería a través de un entramado de relaciones a modo de red donde estuviesen representadas las diferentes funciones que se realizan en la operatoria contable. Esta forma expresiva, sin embargo, resulta ineficiente para obtener una clara visión de los procesos realizados.

Tomando otros puntos de referencia se obtendrían otras formas alternativas para expresar cómo transcurre la operatoria contable. En este trabajo vamos a adoptar como perspectiva de observación la articulación del lenguaje contable que responde a las características del contable. Desde este punto de vista, en primer lugar nos encontramos con las operaciones de análisis e interpretación de la realidad, que engloban los pasos que se siguen desde la propia realidad económica hasta llegar a las estructuras conceptuales, los principios y las reglas básicas sobre las que se articula el pensamiento contable. En esta fase es difícil establecer separaciones entre las diferentes funciones que se llevan a cabo. En ella pasamos del orden observacional al conceptual.

El individuo realiza una interpretación acorde con los conocimientos adquiridos que posee y su experiencia y la expresa a través del lenguaje contable. Estas expresiones, como ocurre con cualquier lenguaje, han de seguir unas normas y reglas concretas para que puedan ser leídas por el conjunto de individuos. Sin embargo, no hemos de perder de vista que la percepción de la realidad está sujeta, según señalamos anteriormente, no sólo a las limitaciones que incorpora el lenguaje empleado, sino también a las provenientes de las características del perceptor que también están presentes en el proceso contable.

### **3. LA REPRESENTACION CONTABLE**

La función primordial de la contabilidad es la representativa. El individuo posee una serie de limitaciones de capacidad que impiden un conocimiento instantáneo y directo de la compleja realidad económica. La memoria inmediata sólo permite retener seis o siete unidades de información o trozos para que puedan ser recordados sin otro soporte material, aunque, en principio, no existen restricciones respecto a la complejidad de esta información (Miller, 1994: 357-361). También la capacidad de atención del individuo decae rápidamente. La actividad contable se dirige a suplir estas limitaciones en la capacidad atencional y en la memoria. En este sentido diríamos que son éstas la causa de la existencia de aquella. Se desarrolla un método que permite el conocimiento de la realidad (Rodríguez, 1990: 146-147). Este supone la integración de los diferentes datos que se poseen sobre ésta. Para ello realiza una abstracción de la realidad que tiene como objetivo homogeneizar el universo de facetas que integran la realidad centrándose en aquellos que resulten relevantes para el fin perseguido. Esta constituirá la perspectiva de observación desde la que se afrontará el procesamiento de la información.

El objetivo es mostrar una imagen de la realidad. Un subrogado que la represente y la sustituya, proporcione una visión total de la misma a la vez que posibilite la realización de operaciones para poder

controlar y gestionar la actividad. Todo ello conlleva la realización de un proceso de abstracción y homogeneización que implica la realización de tareas agregativas. Nuestro intelecto actúa sobre un conjunto de datos, seleccionando varias características y magnitudes que sean representativas del elemento, de modo que sirvan para mostrar una imagen de esa realidad. Esta imagen es el resultado de un largo proceso racional en el que intervienen varios elementos.

### 3.1. LOS ESQUEMAS MENTALES

Los rasgos contenidos en la memoria del individuo contribuyen a la obtención de un subrogado de la realidad. Nuestro intelecto suele construir esquemas al afrontar las tareas. Estos son almacenados en la memoria permanente o a largo plazo y actualizados cuando se repiten los hechos o se presentan otros análogos. Recogen la información que el individuo posee sobre los diversos hechos y las relaciones que ligan los diferentes conceptos que intervienen en los mismos. Son unidades conceptuales complejas, compuestas por otras más simples, que nos sirven para afrontar el conocimiento de la realidad guiando los procesos perceptuales. Representan un modo de articular la realidad para poder operar con ella. Su elaboración proporciona grupos homogéneos de conceptos o crea vínculos entre elementos, entendiendo que entre ellos existe algún tipo de nexo, de acuerdo a una determinada finalidad. Esta confiere al esquema unidad de sentido.

Los esquemas dirigen la selección de la información. La atención se orienta hacia aquellos datos que se fijan como relevantes, desechando los que resultan irrelevantes o marginales. Su existencia responde a las limitaciones de la atención. No puede centrarse en todos los aspectos por lo que necesita algún tipo de abstracción que le sirva de guía. El fenómeno comprensivo sigue la dirección que le marca el esquema, ya que anticipan al individuo el tipo de conceptos o variables que se va a encontrar, la estructura que presentan y aporta expectativas sobre el modo y la forma en que van a evolucionar esos aspectos.

Los esquemas pueden ser de diferentes clases. Pueden adoptar la forma de mapas conceptuales donde aparecen clasificados y ordenados, según algún criterio, los diversos conceptos relevantes para describir una situación. Estos esquemas representan un conjunto de redes semánticas provenientes del lenguaje natural que han sufrido un proceso de abstracción (McCarthy, 1988: 58). Son formas representativas que suponen la realización de tareas de abstracción o agregación de información. En este sentido podemos decir que el proceso es activo y constructivo, ya que para comunicar la realidad necesitamos construirla previamente (Hines, 1988: 257).

### 3.2. LAS IMAGENES MENTALES

El intelecto actúa procesando imágenes y proposiciones mentales. Estas imágenes se generan a partir de representaciones más abstractas recogidas en la memoria a largo plazo, que serían esos esquemas a los que hemos hecho referencia. En este contexto, el sustrato real de la formación de imágenes resulta inaccesible, pero podemos entender que estas imágenes guardan «una correspondencia no arbitraria con la cosa representada» al igual que ocurre con las representaciones exteriores (Kosslyn, 1981: 46-66). Esto nos lleva a entender que existe una correspondencia entre las imágenes mentales y las formas externas que adoptan las representaciones.

Al no poder traer a la consciencia el modo en el que se plasman las representaciones internas, operamos con las externas. Aceptamos que existe esa correspondencia entre ambas.

Las imágenes son una forma básica de conocimiento. Continuamente se evocan para apoyar y dirigir el conocimiento de los contenidos semánticos. Las representaciones comienzan siendo imaginativas y, posteriormente, pasan a notaciones más abstractas hasta llegar a expresarse, como representaciones de contenido semántico, mediante números o letras. Normalmente ambas representaciones coexisten y se apoyan mutuamente en la comprensión de la realidad. Los elementos gráficos participan en las primeras etapas perceptivas porque son muy intuitivos. Proporcionan una primera aproximación a los hechos. Son los que se recogen más nítidamente en la memoria y, normalmente, su uso disminuye los errores en los razonamientos (Moriarty, 1979: 205-206).

La representación es un medio fundamental en el momento de iniciar, sintetizar y reforzar la forma de pensar del individuo (Aerts, 1994: 339). Conduce a la objetivación de las acciones y colabora en la búsqueda de una racionalidad causal en los hechos, proporcionando una determinada ordenación de la realidad. Entre ellas nos referiremos a las que se producen en el campo contable.

En él vemos que coexisten elementos figurativos y elementos conceptuales. Del solapamiento o yuxtaposición de las características recogidas en la imagen y en el concepto proposicional o esquemático obtenemos una representación más completa de la realidad objeto de observación. La experiencia pone de manifiesto la ayuda que supone apoyar la transmisión de la información mediante formas representativas más intuitivas que los contenidos puramente conceptuales (Libby, 1981: 101). El apoyo de imágenes y formas gráficas favorecen la formación de las imágenes mentales. Nos encontramos con frecuencia con representaciones en las que se combinan imágenes y contenidos semánticos. Las representaciones imaginativas suelen servir de apoyo a los procesos semánticos, dirigiendo la atención. Los modelos suelen incorporar elementos gráficos, aunque se centran en los aspectos alfabéticos y numéricos. El lenguaje contable utiliza este tipo de signos. Así, por ejemplo, al hablar de circulación de valores en la empresa, una representación gráfica de todas las magnitudes patrimoniales y las relaciones que se establecen entre ellas, o la representación sagital de una transacción económica, puede permitir, a través de la imagen, una adecuada comprensión de lo que está ocurriendo. Estas suponen una abstracción sobre la realidad y suelen ser intuitivas pero dada la especificidad del lenguaje contable deben ser aprendidas por los usuarios.

A pesar de su importancia, sólo constituyen el primer eslabón de la cadena. Las realidades suelen sufrir una mayor abstracción dando lugar a expresiones mentales que presentan un contenido semántico. Los conceptos se forman al enfrentarse el individuo a una realidad y adoptan una forma mental, aunque no sea accesible desde la consciencia. Constituyen las unidades básicas de conocimiento.

La célula básica sobre la que se articulan las representaciones proposicionales son los conceptos, que recogen el contenido inteligible y semántico de los objetos y hechos contables. Estos conceptos se representan a través de cuentas que se obtienen mediante la articulación de símbolos lingüísticos. Estas son representativas de una realidad, pero su obtención no es directa. Adoptan formas muy diversas en los distintos idiomas, lo que hace necesario su aprendizaje, uniendo, para cada palabra, el símbolo y el concepto que justifica su existencia.

Las cuentas constituyen una estructura de representación con sus propios códigos. En ellas se clasifican y ordenan todos los movimientos que se producen y que afectan al objeto que representan. Registran de modo agregativo las cesiones y recepciones de valor (Mattessich, 1958: 17), a la vez que clasifican las diferentes operaciones que tienen lugar.

Dentro de las representaciones semánticas hemos de hacer referencia también a las proposicionales. Nuestro intelecto recoge de algún modo los contenidos semánticos de las expresiones, representándolos en la mente. Estas representaciones internas resultan también incognoscibles, para estudiarlas se apoya en la hipótesis de que existe un isomorfismo entre los códigos mentales y las proposiciones que se articulan mediante el lenguaje.

Esta hipótesis nos permite dar una expresión a elementos cuya existencia es puramente mental. De este modo, creamos un sistema analógico que posibilita operar con la realidad. Sobre esta base, los movimientos formales que ocurren en el cerebro son asimilados de modo analógico a símbolos físicos. Estos símbolos no tienen que coincidir con la representación mental, ni con la realidad, pero incorporan la operatividad necesaria para poder analizar su funcionamiento. Su uso permite realizar inferencias y extraer conclusiones que, siguiendo una racionalidad económica, deben corresponderse con lo que ocurre en la realidad.

Estas representaciones, como señalamos anteriormente, son el resultado de acuerdos entre los usuarios. No responden, estrictamente hablando, a representaciones naturales. De hecho, deben ser aprendidas por los usuarios. De esta forma, entran a formar parte de sus conocimientos y sobre ellas se estructuran sus pensamientos. Algunas de estas representaciones son fruto de la evolución de una práctica generalizada o suponen una esquematización directa de los objetos o hechos que son observados. Otras representaciones se elaboran sobre elementos representativos. En economía, estos elementos son frecuentes. La mayor parte del conocimiento de la realidad económica se realiza sobre entes representativos de la realidad, como pueden ser las facturas, los extractos bancarios, las letras de cambio o las anotaciones en cuenta, y no sobre los propios objetos.

#### 4. LA CONCEPTUALIZACIÓN EN CONTABILIDAD

Aunque las aportaciones de las imágenes gráficas, normalmente de carácter esquemático, tienen una importancia dentro de la operatoria contable y de hecho sirven para orientar la atención en la captación de la información, el entramado fundamental sobre el que se articula la arquitectura contable son los conceptos. A través de ellos pasamos del orden observacional al orden conceptual (Whitehead, 1967: 183). El concepto es la expresión intelectual del objeto que se forma cuando entendemos la realidad que se presenta ante los sentidos de modo que recogen el contenido inteligible de los objetos. No son sólo signos mentales sino que significan cosas reales. Estos conceptos, que surgen al enfrentarse al objeto, tendrán una expresión en el intelecto. No queremos detenernos ahora en su función representativa, que sin duda la tiene, sino en el modo en el que estos conceptos nos ayudan a dimensionalizar e identificar la realidad. Su existencia responde al modo en el que el individuo conoce.

Los hechos y objetos que intervienen en la realidad empresarial son conceptualizados, creando una estructura fundamental contable. La configuración de esta estructura tiene dos fuentes fundamentales, la observación directa y la existencia de un marco normativo. La necesidad de la existencia de organismos normalizadores que establezcan una serie de pautas que se deben seguir es consecuencia de la existencia de conceptos y realidades cuyos límites no pueden ser delimitados naturalmente a través de la simple observación directa. Requieren el consenso o convenio entre sus usuarios. De la observación directa y de la actuación de los organismos normalizadores se derivarán los principios y conceptos que servirán de guía en la captación de la realidad.

Su delimitación no debemos considerarla ajena a influencias y juicios subjetivos. Sobre esta parte del proceso inciden una serie de fuerzas que tratan de influir sobre la delimitación de conceptos, principios y normas de funcionamiento de modo externo y otras, que intervienen de modo interno, en la elaboración de la información de una entidad concreta como pueden ser las directrices dadas por los gestores o la propia intencionalidad del individuo.

Sea cual sea la forma en que se establece y los elementos que inciden, podemos considerar que a la hora de emplear el lenguaje contable preexisten unos criterios, un marco conceptual formado por los principios y reglas básicos y los conceptos. Estos son aprendidos por los usuarios, que los utilizarán en el

sentido propuesto. Son un punto de referencia para observar la realidad, aunque no podemos decir que tengan un sentido unívoco, ya que se admiten varios puntos de vista.

#### 4.1. CATEGORIZACION Y CLASIFICACION

La creación de estos conceptos servirá para interpretar la realidad. Es la idea intuitiva a la que acudimos para reflejar la realidad. Su contenido supone una abstracción de la realidad que tendrá algún tipo de expresión mental y que es contemplado en relación con los diferentes elementos que existen. Estos conceptos no se encuentran aislados sino convenientemente jerarquizados y categorizados.

El conocimiento de la realidad implica la existencia de una representación mental, indicativa de esa identificación y reconocimiento, y una medición en el sentido de que el elemento es puesto en relación con otros conocimientos.

Para la definición de los elementos se considera en primer lugar la naturaleza de los elementos. Sobre ellos existe una jerarquización y categorización. La escala nominal tiene por objeto establecer clases homogéneas entre los diversos componentes que intervienen en la problemática empresarial. Esta escala de medición permite clasificar y ordenar las diferentes variables que participan en el devenir empresarial. Cuando conceptualizamos nuestra referencia es la jerarquía previamente aprendida, a la que también se le pueden asignar numerales. En el momento en el que hablamos de un orden compartido por los diversos usuarios, la asignación de numerales facilita su identificación, principalmente cuando se emplean múltiples variables.

Su existencia está íntimamente relacionada con la forma en la que captamos la realidad. Podemos decir que es la expresión de la estructura necesaria para que podamos conceptualizar. Según vimos, cada suceso, estrictamente hablando, es único. Pero, a la vez, presenta una serie de notas comunes a otros objetos. Se dan coincidencias y regularidades en características y atributos concretos que posibilitan que se puedan establecer categorías. El intelecto no los considera como unidades individuales, sino que los jerarquiza, estableciendo categorías y clasificaciones entre ellos. En el campo contable, que trata de ordenar cualitativa y cuantitativamente la realidad económica, se convierte en un tema fundamental.

La ordenación de las realidades es prioritaria para poder conceptualizar. Para describir algo necesitamos obtener la organización que presentan los diferentes elementos que existen. La captación supone la preexistencia de una categorización mental que dirige la atención en las observaciones hasta alcanzar la formulación del concepto. Esa categorización nos ofrece una dimensionalización de la realidad.

Una faceta importante que incluiríamos en la sistematización que se realiza de la realidad sería la clasificación. Esta es una tarea más enumerativa y consiste en la ordenación de los objetos en clases, en función de las cualidades que comparten sus componentes.

La categorización y jerarquización del mundo es consecuencia de nuestra forma de percibir el mundo. Cada objeto es observado no sólo en sí mismo, sino también en relación con los otros elementos. La idea de relación implica orden y medida, y origina ordenaciones de la realidad. Estas permiten hacer comparaciones. Cada vez que realizamos un acto de clasificación tiene lugar una comparación. Así, cuando identificamos un elemento se establecen las coincidencias y divergencias entre el objeto observado y cada clase de la estructura conceptual.

Los elementos de la realidad no aparecen de forma aislada sino que forman parte de un todo cuya estructura es inteligible. Las categorías se construirán de acuerdo con esta estructura real. Según hemos señalado, las clasificaciones se realizan sobre la base de factores cualitativos. Así, las cualidades que son objeto de atención serían, entre otras, la naturaleza del bien, la función que desempeña, la utilidad o la materialidad.

Hasta ahora nos hemos referido a realidades que son directamente observables. En contabilidad tendremos otras variables que son observables de modo indirecto. Aquellos hechos en los que la relación con la realidad sea remota o indirecta requerirán que sobre ellos se invente o se imponga un orden. La estructura que surge de la clasificación contiene conceptos que presentan diferentes niveles de abstracción, llegando a algunos en los que el respaldo real es muy débil. En estos casos, la ordenación realizada proporciona una guía que dirige la percepción.

A pesar de la necesidad de identificar un elemento en relación con los otros existentes, no debemos entender que las operaciones de clasificación son inmediatas. Siempre involucran operaciones de extracción de significado. Al enfrentarnos a una realidad concreta se produce un análisis de sus características, guiado por los atributos ya sistematizados en la memoria. Conforme el respaldo real de los conceptos sea más débil se requerirá un mayor procesamiento de datos.

Muchos de los desarrollos propuestos tienen un carácter convencional. Son estructuras que deben ser aprendidas y que podrían haber sido de otro modo si se hubiesen tomado otros parámetros delimitadores. La necesidad de la homogeneización de la información y armonización entre los diversos usuarios, en el espacio y en el tiempo, impulsa la existencia de un proceso normalizador que será llevado a cabo por aquellas instituciones a las que se reconozca esa potestad.

Por su parte, las escalas de medida o jerarquías establecidas ejercen una influencia sobre las operaciones de percepción. Su existencia crea una disposición intelectual a la hora de observar la realidad. Constituye un punto de referencia que es incorporado por el individuo como esquema mental. Es la estructura de referencia que, en cierto modo, impone una forma de pensar (Roberts, 1995: 643).

También nos encontramos con muchos arquetipos de carácter abstracto que pueden servir para hacer clasificaciones, pero que deben ser dotadas de contenido por el conjunto de usuarios previamente. Las clasificaciones nominales y ordinales tienen un componente convencional, aunque siempre deben estar respaldadas por los hechos reales. La escala ordinal, en el ámbito de la captación, servirá para establecer categorías dentro de una misma clase homogénea. Así nos encontramos, por ejemplo, con la ordenación que presentan los elementos de la estructura económica y financiera en función de la liquidez y exigibilidad, respectivamente.

Según hemos visto al hablar de la escala nominal, cada vez que realizamos un acto de clasificación tiene lugar una comparación. El elemento en cuestión es categorizado dentro de la clase a la que pertenece, estableciéndose una gradación con respecto a los demás componentes de la clase considerada. Para ello los atributos seleccionados deben permitir la formación de grupos en los que se puedan señalar jerarquías de órdenes.

También podemos establecer relaciones entre estas clasificaciones y la formación de esquemas. Los elementos hay que entenderlos en función de las relaciones que se establecen con los otros existentes en el sistema. Las actuaciones pueden contemplarse según un determinado orden racional. No vamos a profundizar en estos aspectos porque se escapan del ámbito de la conceptualización.

Las otras escalas de medición, de intervalo, proporcional y por cociente tienen un carácter más operativo y responden a actitudes racionales que hay que adoptar para poder captar la realidad.

Por su parte, en la medición por confianza, de uso extendido en el ámbito contable, las asignaciones son arbitrarias, estableciéndose a través de las definiciones de los diferentes objetos económicos (Requena, 1977a: 86). En la mayoría de las ocasiones, la medición contable comporta la aplicación de criterios que deben ser adoptados por consenso o por la existencia de una práctica generalizada. El origen de la elección de un criterio de medición con frecuencia responde a una delimitación por confianza, aunque después, un vez fijado, se apliquen los criterios de medición directos o derivados. Tras la medición por confianza subyace la idea de que «antes y después de los componentes puramente cuantitativos podemos encontrar aspectos interpretativos» (Lavoie, 1987: 599). Estos deben ser tenidos en cuenta, pues limitan la imagen que se puede ofrecer de la realidad.

Aunque hemos hablado de medición, no debemos entenderla como una función independiente. No captamos y después medimos sino que el conocimiento implica la identificación del elemento, lo que a su vez supone reconocerlo y clasificarlo dentro de su categoría. En segundo lugar, se observa el elemento desde el punto de vista del valor asignable al mismo. Una vez conceptualizada, la realidad podría considerarse como una determinación secundaria.

La homogeneización, que se lleva a cabo sobre la realidad, permite crear abstracciones que reducen la ambigüedad que supone que cada elemento posea unas características cualitativas propias. Esos aspectos conducen a la obtención de una imagen homogénea de la realidad. Se desechan otras características entendiéndose que, aunque existan propiedades diferentes, el valor es representativo y expresivo de la realidad que subyace. Olvidamos aspectos que tienen también una relevancia desde el punto de vista económico, como pueden ser la funcionalidad de los elementos en el ejercicio de la actividad o la economicidad de los elementos y nos centramos en su valor.

Se generan mentalmente unos conceptos que recogen los aspectos que se quieren reflejar. Estos conceptos, representativos del objeto real, lo sustituyen de modo que operamos con simplificaciones que son tomadas por el todo, por la realidad total. Varias cualidades nos sirven para definir la totalidad de matices que conforman el elemento. Esta actuación supone la pérdida de información relevante, ya que tomamos la parte por el todo, pero se justifica en aras de poder llevar un control que posibilite la toma de decisiones. La actividad empresarial admite una concepción unitaria en la medida que presenta un carácter autoorganizado y como tal puede ser representado. Ello nos lleva a la búsqueda de un elemento común que nos permita, mediante la composición y agregación, llegar a la obtención de una imagen macroscópica fruto de las interacciones de los diversos elementos que forman parte de la empresa. Esto nos conduce además a evitar incidir en aquellas cualidades que sean diferentes y cuya consideración no desembocaría en esa visión unitaria.

Se trata de establecer relaciones cuantitativas entre variables, necesitando para ello que presenten algún tipo de isomorfismo respecto a alguna característica. Para establecer estas relaciones se necesita asignar a cada cantidad de una magnitud un numeral. Buscamos un principio que nos permita establecer equivalencias entre los elementos heterogéneos que configuran la actividad empresarial. Este dota de unidad al sistema de modo que los elementos son fácilmente identificables y agregables (Mallo, 1979:101). Para establecer la naturaleza aplicamos la escala nominal y ordinal y para fijar el valor las escalas de intervalo y de ratio o proporcional.

Hemos visto que la jerarquización nos permite fijar diferentes grados de abstracción desde objetos unitarios hasta elementos representativos del total de las inversiones realizadas. Los diversos grados de agregación presentan una homogeneidad interna y a su vez forman parte de conceptos superiores más

abstractos siendo posible establecer relaciones racionales entre los diferentes escalones de la jerarquía de elementos. Estas relaciones se facilitan al expresarse todos los elementos en un mismo género: unidades monetarias como unidad de medida. Su adopción abre la posibilidad de representar todos los fenómenos a través de números y relaciones entre ellos.

La valoración, al igual que la medición, se ordena hacia la obtención de magnitudes homogéneas. Ambos conceptos están muy relacionados. La cantidad, expresada en unidades físicas, se deriva de la cualidad de la extensión y el valor, expresado en unidades monetarias, de la cualidad de la cantidad. Sin embargo, no existe una relación directa y unívoca entre estos dos atributos. En la determinación del valor intervienen una serie de factores de difícil delimitación objetiva como la utilidad, las fuerzas de oferta y demanda o la determinación del valor añadido mediante la actividad empresarial.

A pesar de la dificultad que conlleva su definición, el valor económico expresado en unidades monetarias es el elemento que unifica todos los objetos contemplados. Según recoge el profesor Rodríguez Ariza (Rodríguez, 1990: 167), conocido es ya que la expresión monetaria de una cantidad de cualquier magnitud implica la previa determinación de su naturaleza física. Una vez conseguido esto, no queda sino aplicar el factor de conversión adecuado para lograr la oportuna transformación de las unidades físicas en monetarias. De esta forma, el problema fundamental queda restringido a la determinación del factor de conversión que proceda aplicar en este caso, cuya justificación objetiva constituye el mayor obstáculo en la cuantificación monetaria de las magnitudes económicas, y que, precisamente, es lo que configura la denominada teoría de la valoración. El profesor Requena (Requena, 1977b: 189) señalaba que «el problema de la expresión monetaria de la cantidad de cualquier magnitud no es, ni siquiera, un problema de escala sino, simplemente de transformación homotética de unidades de medida, es decir, de determinación del factor de conversión  $\lambda_i$  que proceda aplicar en cada caso».

Las dificultades provienen de la determinación de los fundamentos sobre los que se construye la teoría de la valoración. El factor de conversión debe fijarse de acuerdo con la filosofía sobre la que se sustente dicha teoría. No nos vamos a detener en estos elementos ya que, desde el punto de vista del método operativo, constituye un elemento externo que viene dado. El tema de la valoración puede ser considerado como una imposición externa al proceso que proporciona la perspectiva de observación de los objetos. Al no ser una propiedad necesaria para determinar lo que el elemento es, no forma parte de los elementos que intervienen en la conceptualización. El tema de la valoración se determina en el momento de la conceptualización, una vez delimitada la naturaleza del elemento, de acuerdo con las reglas y principios que se hayan señalado. Estos fijan el modo y los aspectos que deben ser captados.

Normalmente, el factor de homogeneización se identifica con el «precio», representativo de la relación de cambio entre dicho bien y la unidad monetaria. Aunque no profundizaremos en estos detalles, sí señalar que la delimitación de la teoría del valor a una teoría de precios proporciona una visión reduccionista de la misma (Requena, 1977b: 190-191). Además hemos de considerar que el término 'precio' no es único. Para cada objeto existen varios precios según el aspecto o finalidad para la que lo estemos contemplando.

El valor de un objeto no es una propiedad necesaria para el ser del objeto. Su determinación necesita de una teoría que justifique el sentido de su cálculo. Los aspectos cuantitativos dependen de cualidades accidentales como la de la relación <sup>2</sup>, la localización espacial, la localización temporal y la configuración en el lugar u ordenación de las partes de una realidad con relación al espacio considerado (Millán, 1962:

---

<sup>2</sup> Entendida como la ordenación de una realidad respecto a otra.

498-499). Al no ser una propiedad intrínseca del bien, existen diversas posibilidades en su definición. Eso hace que la delimitación del valor sea una tarea relacional. El registro del valor de un bien se hace depender de la finalidad que se persiga con la valoración. Así, una vez fijados los objetivos a alcanzar con la elaboración de la información contable se verán las propiedades valorativas más adecuadas para llegar a ellos. En este mismo sentido, Cañibano (Cañibano, 1997: 147) afirma que «de acuerdo con Mattessich, ASOBAT y Cea creemos que la valoración ha de responder a unos objetivos y según sean éstos, así deberá ser aquélla. El ofrecer distintos valores para los mismos bienes, según los objetivos señalados al modelo de decisión empleado es, desde nuestro punto de vista, la postura más razonable al respecto. No tratamos en absoluto de evadirnos del problema mostrando una postura ecléctica, todo lo contrario, afirmamos que los objetivos empresariales pueden ser muy diversos y que la valoración de los distintos fondos y corrientes contables tiene como finalidad cooperar desde su vertiente informativa en el logro de tales objetivos».

## 4.2. LOS ESTADOS CONTABLES

Como señalábamos anteriormente, la utilización de una misma unidad de medida (unidades monetarias) nos lleva a obtener magnitudes homogéneas que pueden ser agregadas hasta obtener la imagen de la unidad económica en su conjunto.

Las diversas cuentas representativas de los diferentes elementos que integran la unidad económica se integran en sistemas representativos de orden superior, llamados estados contables. Estas representaciones constituyen los elementos finales del proceso de articulación contable y cada uno de ellos persigue una finalidad concreta. Al ser el lugar al que se dirige la elaboración contable, estará siempre presente en la mente del sujeto cuando realiza la percepción.

La conceptualización y representación que se realiza en la captación ordinaria son directas. En el caso de la contabilidad, al no estar fijados los conceptos naturalmente, intervienen diversas fuerzas en su delimitación y son el resultado de un 'proceso de fabricación' (Chua, 1995: 113). Esta situación hace que los diversos modos de representar deban ser aprendidos, aunque respondan a una racionalidad económica.

El empleo de formas simplificadas conlleva la necesidad de poner de manifiesto los vínculos que existen entre la realidad y su forma esquemática (Heddens, 1986: 14-17). Al igual que los mapas cartográficos, contienen multitud de convenciones y sólo adquieren sentido y son operativos si son leídos e interpretados correctamente, percibiendo todo lo que hay detrás de esas formas esquemáticas.

Las decisiones sobre los elementos y cantidades que formarán parte de los estados contables están sometidas a una cierta subjetividad. Algunos de los criterios que se aplican para determinar la forma de integración son fruto de convenciones. Por lo que también deberán ser aprendidas por los que elaboran la información contable. Los estados contables se dirigen principalmente a determinar la renta y la riqueza. Para alcanzar ese fin, el pensamiento contable se articula tomando como 'vocablos' las cuentas y sus contenidos informativos conforme a los principios y reglas básicos. La determinación de la renta y la riqueza correspondiente a una determinada actividad no es tarea fácil. Los criterios generales adoptados son, en ocasiones, fruto del consenso. Así se explican los contenidos, por ejemplo, de los principios de devengo y de correlación de ingresos y gastos, que toman como referencia para la imputación a resultados las corrientes reales y no las financieras; la activación de determinados gastos e ingresos o la distinción entre el corto y el largo plazo.

La elaboración de los estados requiere labores de análisis y síntesis. El lenguaje contable es principalmente simbólico y los propósitos comunicativos se dirigen a un conjunto de usuarios con intereses

muy dispares. El individuo debe aprender las connotaciones específicas de este lenguaje y sus usos peculiares. Debe tener presente que, dada la simplificación de los estados sintéticos, la información allí contenida *deberá ser interpretada*. No se trata tanto de conocer el 'vocabulario' que se emplea, como los objetivos que la información se dirige a cubrir. Ese conocimiento llevará a una captación selectiva de los datos, eligiendo aquellos que son relevantes para el fin perseguido. Estos datos serán combinados buscando visiones integradoras de los mismos.

Los conceptos y estructuras son generativos, es decir, el individuo, que elabora la contabilidad, debe entenderlos como la gramática necesaria para interpretar y explicar nueva información. Esto requiere no quedarse en el modo en el que se proporcionan los datos sino buscar la información relevante conforme a los objetivos que se pretenden alcanzar, exigiendo que las tareas realizadas sean comprensivas.

Según hemos visto, los fenómenos agregativos están presentes en todo el proceso operativo contable, ya que en todos ellos se realizan abstracciones. Pero en cada fase adopta una forma específica. En los estados sintéticos esta función se descubre de modo más propio y exige una actuación positiva. Admite una segregación, pudiéndose estudiar de modo aislado.

La interpretación global de una cuestión requiere una conceptualización completa de la escena presentada de modo sintético. Los objetos presentan una serie de características y propiedades comunes o se producen hechos de naturaleza similar. Así, se forman los conceptos y se pueden identificar los objetos que percibe el individuo en momentos posteriores. El conjunto de magnitudes o relaciones que conforma un objeto o hecho se reemplaza por un agregado representativo de las mismas.

Estos elementos no figuran aisladamente. El intelecto los contempla como parte de un sistema o estructura. Las categorizaciones y clasificaciones que se llevan a cabo sobre los conceptos son actos agregativos que conducen a la obtención de grupos homogéneos de conceptos o de nociones entre las que existe algún tipo de vínculo. Las estructuras surgen de la identificación de una serie de cualidades comunes o hechos de naturaleza o funcionalidad similar que hacen que se les pueda considerar como un tipo único. Normalmente, estas estructuras parten de conceptos que presentan un bajo nivel de abstracción. Sobre ellas se producen agregaciones, originando nuevos conceptos que integran estructuras de carácter más abstracto.

Los estados sintéticos suponen una interpretación global de todos los hechos ocurridos en un determinado período de tiempo y adoptan diversas estructuras. A través de ellas podemos observar el conjunto de elementos que funcionan asociados formando una unidad, donde todos los elementos figuran de acuerdo a una determinada organización (Ijiri, 1967: 271).

## 5. CONCLUSIONES

En ocasiones se acusa a la contabilidad de no responder a las necesidades de los usuarios. Un análisis de su naturaleza nos lleva a descubrir que su estructura deriva de la propia racionalidad del individuo. Esto no nos debe extrañar, ya que la contabilidad puede entenderse como un lenguaje y como tal debe acomodarse a las características del sujeto que lo emplea. De ahí que, como cualquier lenguaje, tenga un fuerte componente representativo que exige la realización de tareas de abstracción que implican agregación. Estas actuaciones son necesarias para poder identificar los conceptos.

El conocimiento de la realidad se realiza de modo unitario. Por ello, no podemos distinguir en la elaboración del concepto diferentes funciones secuenciales, al menos en las fases de análisis e interpretación de la realidad.

Por otra parte, la inexistencia de conceptos naturales hace necesario la fijación de sus contenidos por consenso entre las partes implicadas. Esta realidad exige que los diferentes elementos utilizados sean aprendidos por sus usuarios. Cuando el individuo se enfrenta a la realidad debe conocer la estructura básica contable, que será su perspectiva de observación.

Además, en la fijación de los contenidos contables intervienen otros factores como la cultura, la tradición contable, el contexto histórico, el entorno económico, los principios éticos o los intereses del artífice de las elaboraciones contables. En estos factores radica la dificultad a la que se enfrentan los individuos que comparten el lenguaje contable para introducir nuevas variables o para conseguir unas normas comunes para usuarios que pertenecen a áreas de influencia distintas y que, por lo tanto, se han formado en diferentes tradiciones contables.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- AERTS, W.(1994): «On the use of accounting logic as an explanatory category in narrative accounting disclosure», *Accounting, Organizations and Society*, vol. 19, núm. 4/5, pp. 337-353.
- CAÑIBANO CALVO, L (1997): *Teoría Actual de la Contabilidad. Técnicas analíticas y problemas metodológicos*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas, Madrid.
- CHUA, W.F. (1995): «Experts, Networks and Inscriptions in the Fabrication of Accounting Images: A Story of the Representation of Three Public Hospitals», *Accounting, Organizations and Society*, pp. 111-145.
- HEDDENS, J. (1986): «Bridging the Gap Between the Concrete and the Abstract», *Arithmetic Teacher*, vol. 33, pp.14-17 HINES, R.D. (1988): «Financial Accounting: In Communicating Reality, We Construct Reality», *Accounting, Organizations and Society*, pp. 251-261.
- IJIRI, Y.(1967): *The Foundations of Accounting Measurements*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- LAVOIE D.(1987): «The Accounting of Interpretations and The Interpretations of Accounts: The Communicative Function of "The Language of Business"», *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, pp. 579-604.
- LIBBY, R. (1981): *Accounting and Human Information Processing: Theory and Application*. Contemporary Topics in Accounting Series. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- LOPEZ PEREZ, M.V. (1999): *Captación e interpretación en contabilidad*. Tesis doctoral. Universidad de Granada, Granada.
- MALLO RODRIGUEZ, J.L. (1979): *Contabilidad analítica. Costes, rendimientos, precios y resultados*. Ed. Ministerio de Hacienda. Instituto de Planificación Contable. Madrid.
- MATTESSICH, R. (1958): «Hacia una fundamentación general y axiomática de la ciencia de la contabilidad», *Revista Técnica Económica*, pp. 106-127.

- MCCARTHY, W.E. (1988) «On the Future of Knowledge-Based Accounting System» incluido en VASARHELYI, M. A. *Artificial Intelligence in Accounting and Auditing*, Ed. Berg Publishers Limited, England.
- MILLAN PUELLES, A. (1962): *Fundamentos de Filosofía*. Ed. Rialp, Madrid.
- MILLER, G.A. (1963): «The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information», *Psychological Review*, n.63, pp. 81-97.
- MORIARITY, S. (1979): «Communicating financial information through multidimensional graphics», *Journal Accounting Review*, pp. 205-224.
- NAREDO, J.M. (1987): *La economía en evolución*. Siglo XXI de España Editores, S.A, Madrid.
- NEWELL, A. (1981): «Sistemas de símbolos físicos» incluido en DONALD A. NORMAN: *Perspectivas de la ciencia cognitiva*. Ed. Paidós, Barcelona, pp. 51-107.
- REQUENA RODRIGUEZ, J.M.(1977a): *Epistemología de la contabilidad como teoría científica*, Ed. Universidad de Málaga, Málaga.
- REQUENA RODRIGUEZ, J.M. (1977b): *La homogeneización de magnitudes en la ciencia de la contabilidad*, Ed. ICE, Madrid.
- RIahi-BELKAoui, A. (1995): *The linguistic shaping of accounting*, Ed. Quorum Books, Westport.
- RODRIGUEZ ARIZA, L (1990): *La agregación en Contabilidad*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- RODRIGUEZ ARIZA, L. (1988): *La captación contable en XXV años de Contabilidad Universitaria en España*, Ed Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, pp. 787-800.
- SOLOMONS, D. (1986): *Making Accounting Policy, The Quest for Credibility in Financial Reporting*, Ed. Oxford University Press, New York.
- WHITEHEAD, A.N.(1967): *Adventures of Ideas*, Ed. Free Press, New York.





Fernando Martín Lamouroux

**LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN CASTILLA  
DURANTE EL SIGLO XVII**

---

Universidad de Salamanca



Los acontecimientos económicos tales como los que se originan en Castilla durante el siglo XVII, provocan una reacción social que debemos entender bajo el prisma de una frontera ética de los valores humanos, entendiendo por *Ética* la valoración que la estructura moral del hombre hace de los actos con trascendencia social y que le impulsan a denunciar lo que, a su entender, va en perjuicio de la colectividad, aportando al mismo tiempo soluciones a los problemas, si bien al final se convierte en una *metaética* que sustituye la propia ética por el lenguaje moral.

Por nuestra parte, concebimos la *Ética* con el sentido cinético del humanismo renacentista, como una etapa que sitúa al hombre en la búsqueda de la sabiduría o de la verdad si lo preferimos.

Tal vez una imagen aclare el sentido. Los que han tenido ocasión de visitar la Universidad de Salamanca recordarán, dentro del programa iconológico de su edificio histórico, la regia escalera que da acceso a la Biblioteca Antigua.

Esta escalera está dividida en tres tramos o etapas que han sido perfectamente interpretados. El primero de ellos, es la etapa *ESTÉTICA*, representada por una mujer danzando.

El segundo tramo es la etapa *ÉTICA*, donde tiene lugar la lucha entre el Bien, representado por la Abeja y el Mal representado por la Araña, que apresa al hombre en sus redes impidiéndole ser libre, todo ello simbolizado por el Mancebo de la Red, en el pilar con que se inicia el tercer tramo, que es el que da paso a la etapa *METAFÍSICA*, que culmina en la Libertad, ahora figurado por un Mancebo alegre y sin ataduras en el pilar con que termina la escalera y que le permite acceder al cielo de la sabiduría y es allí, en el cielo del conocimiento, donde tiene su asiento la *Ética*, aplicándose la Sabiduría a impartir la justicia debida. Este trabajo se sitúa en el segundo tramo intentando acceder al tercero.

La publicación de gran número de libros y memoriales, bajo este criterio social de denuncia, es particularmente importante en España durante el siglo XVII, muchas veces bien intencionados, algunos con importante fundamentación económica, otros, como en el caso de los arbitristas o *remediadores de males*, se identificaban más con quienes, carentes de prensa periódica y con frecuencia con poca objetividad, pretendían medrar en política.

Estos escritos, de valoración muy diversa, atestiguan sin embargo, el impacto que las personas y sus actos tienen sobre las gentes de su tiempo (GARZON PAREJA, 1980, pág 51).

Es en este sentido que se enmarca el tema que hoy ocupa nuestra atención, trayendo a colación unos manuscritos existentes en la Universidad de Salamanca procedentes del extinguido Colegio Mayor de Cuenca de Salamanca, formando un libro único figurando en catálogo con el título «Varios papeles sobre frutos de la Real Hacienda entre los cuales hay uno del Padre Viera dando arbitrios al Duque de Braganza para conservarse en el trono de Portugal», título que nada hace pensar en contenidos tan variados.

De ellos, dos grupos son de nuestro especial interés.

El primero sobre FALTAS DE MONEDAS Y OTROS, con el título genérico de ESPEJO DE RESTAURACION DE MONARQUIAS, que dimos a conocer en nuestra comunicación al X Congreso de AECA celebrado en Zaragoza los días 23 a 25 de Septiembre de 1999 con el título: LA CRISIS DE LA MONEDA DE VELLON EN EL SIGLO XVII y aunque el autor se ocupó también de los fraudes en el papel del sello, del vino y del aceite, quedó pendiente para un tratamiento posterior.

El segundo son dos discursos debidos a la pluma de JUAN BAUTISTA MERELO, Administrador que fue del SERVICIO DE MILLONES, nueva Alcabala y 1 por 100 de lo vendible y Salinas en la ciudad de Ecija y además Visitador general de los Almojarifazgos de la Aduana de Murcia <sup>1</sup>.

Las Alcabalas eran las rentas más importantes de los ingresos del Reino de Castilla, se fijaban *ad valorem*, sobre las compraventas, cobrándose por años naturales, generalmente por encabezamiento, lo que permitía una gran autonomía para su distribución entre las localidades

Recordemos que la cobranza de las rentas se hacía de tres formas:

1. Por *encabezamiento*, en el cual los contribuyentes o sus representantes legales se obligaban, mancomunadamente, a pagar una cantidad alzada que luego ellos se repartían entre sí encargándose de la cobranza. Los interesados eran vecinos o moradores fácilmente asequibles. A veces las Cortes aceptaban un encabezamiento de todo el Reino y después a través de la Contaduría Mayor se efectuaba el reparto.
2. Por *arrendamiento*. El arrendatario ofrecía pagar un precio por la renta encargándose de la cobranza. Esta se hacía generalmente por subasta, aunque era frecuente también la adquisición directa por vía de asiento. Los que mejoraban los precios podían pactar se les diera una parte de la mejora que se denominaba *prometido*.
3. Por *repartimiento*. El total de la exacción se repartía por la Hacienda Real sin que hubiera mancomunidad.

El primer discurso ocupa los folios 64 a 80 y está fechado el día 8 de Junio de 1649 y el segundo, desde el folio 81 al 90, fechado el día 8 de agosto de 1649 reiterando el primero, ambos sobre causas de defraudación y remedios de ella bajo el frontispicio de «la verdad, amor y lealtad que todo vasallo debe y sin temor a ser tachado como arbitrista, facultad justamente poco bien vista y de ninguna reputación».

Este tipo de discursos se escriben dentro de lo que hoy podemos entender como nacidos de una ética social o de una sociología de responsabilidad social, cuyas motivaciones no sabemos, bien intencionadas o bien oportunistas pero que nos permiten contar con una información de alto valor histórico.

---

<sup>1</sup> En el Archivo general de Simancas en los fondos de la Contaduría Mayor de Cuentas encontramos el Legajo n.º 3514 en la que aparece Juan Bautista Merelo comprando caballos para el ejército en el año 1642.

Llama la atención el predicado literal de los discursos que, con el debido respeto a la institución real, no dejan resquicio para decir sin tapujos lo que conviene.

En ellos se ponen de relieve «los daños que con el manejo y la experiencia he llegado a conocer, causan los muchos fraudes y poco rendimiento que las rentas de millones tienen, y lo que en ellos es mas penoso al contribuyente, y que el deseo de cumplir con mi obligación me mueve a dar a V.S. no arbitrio nuevo, noticia si de los achaques de que adolecen los que están puestos en uso».

Manifestaciones que debido a su cargo y experiencia es forzoso prestarles toda nuestra atención. Téngase en cuenta que aparte del Servicio de Millones del que era Administrador, también fue Visitador general de los Almojarifazgos, palabra de origen árabe derivada de *almoxarife* que no sólo hace referencia al impuesto propiamente dicho, sino también y quizás con más razón, al funcionario encargado de su recaudación y que en general comprendía los derechos de aduana, pero que en la práctica eran muy complejos, como ya lo había puesto de relieve CARANDE (1949, T.II), pues era una mezcla de verdaderos derechos de aduana con otros derechos, tales como las rentas de las Alcabalas de las reventas de Sevilla, sobre el pescado salado, el diezmo del aceite de Sevilla, el diezmo del aceite de Quintas y Dos Hermanas, el cornado del aceite y el derecho sobre las almadrabas del Duque de Medina Sidonia de Conil <sup>2</sup>.

«Propongo a V.S. quitar algunas de las cargas que hoy corren» y «discurro que estas han sido la principal causa del poco rendimiento que tienen de algunos años a esta parte estos servicios».

Y más adelante, sin ambages, «la proposición Señor que hago a V.S. es que para impedir los fraudes, que las sisas de millones han tenido, y reducir las al valor competente de manera, que lo que contribuyen los vasallos, sirva a las necesidades para que se impone y no de granjería de particulares, convendría quitar del vino y aceite los impuestos que se han cargado sobre estos géneros, dejándoles de carga solamente la octava parte y que esta se cobre, como hoy se hace del vinagre y aguas pies y repisos, por las mismas reglas y en la misma forma que hasta aquí que es cobrándolo del último consumidor» <sup>3</sup>.

Los impuestos fijos importaban 32 mrs. (mrs = maravedís) en el vino y 16 mrs. en el aceite, por arroba sisada; 4 reales por cabeza matada y 8 mrs. por libra de 32 onzas en las carniceras tanto de carne como de tocino, además de la alcabala del 2 por 100.

Estos discursos se enmarcan en una línea de racionalización de las cargas fiscales para mejoramiento, no sólo de las relaciones con los contribuyentes, sino para que éstos no soporten tanto gravamen, demostrando al mismo tiempo que, a pesar de sus propuestas, el Reino no sólo recaudará menos sino incluso más. Su reiterada propuesta de que la sisa se cobre del consumidor final y no en origen del cosechero o de los dueños de viñas es lo que hoy en día está en el mecanismo del Impuesto Sobre el Valor Añadido.

HAMILTON (1929) se quejaba de que de todos los elementos sobresalientes de la vida económica de España, del que menos sepamos sea la Historia de los impuestos.

Estamos ante una fórmula de reducción de impuestos que en pleno siglo XVII anticipa lo que después en el siglo XX se pondrá en práctica, demostrándolo además con cálculos concretos que su experiencia

---

<sup>2</sup> V. ANTON SOLE P. Los pícaros de Conil y Zahara. Estudio histórico sobre los jesuitas y las Almadrabas del Duque de Medina Sidonia en la segunda mitad del siglo XVI. Cádiz 1965.

<sup>3</sup> Agua pie o Agua de pie se refiere al vino muy bajo que se hacía echando agua al orujo pisada en el lagar. Repiso es vino de baja calidad que se hace de la uva repisada o vuelta a pisar.

ha atesorado y que ofrece como prueba de su criterio, matizado sin embargo con la prudencia de estimación y reservando a otras instancias la posibilidad de su ajuste más puntual. Es una ética social que de alguna manera realizan hoy los medios de comunicación social y que en nuestros días ha tenido notables sucesos.

La sistemática seguida es clara: primero enumera las cargas, después señala los fraudes y su técnica y después ofrece remedios, demostrando la utilidad de sus propuestas con información concreta inapreciable para el conocimiento de la época.

Vayamos por partes.

En la fecha del discurso, 1649, el Servicio de millones <sup>4</sup> que «hoy corren se componen de las Sisas y imposiciones que están cargadas sobre cuatro especies de mantenimiento, en esta forma. De todo el vino que se consume en estos Reinos, y carga para fuera de ellos se saca por sisa la octava parte. En este mismo género está cargado veintiocho maravedís de impuesto en cada arroba sisada. En el vinagre que es genero dependiente del vino, esta cargado el derecho de la octava parte sola y lo mismo en los repisos o aguaspies. En todo el aceite que se consume y carga la octava parte. En este mismo genero esta cargado dieciséis maravedís de impuesto por arroba. Y esto se cobra asimismo de todo el aceite que se consume en fábrica de jabón y labor de paños».

«De la carne se cobra en cada cabeza que se rastrea o mata en casa particulares cuatro reales de impuesto y de cada libra de treinta y dos onzas que se pesa en las carnicerías así de carne como de tocino, ocho maravedís por libra; demás de las sisas y derechos referidos en estas cuatro especies corren derechos y sisas puestos por el Reino, en pescados, azúcar, confituras, chocolate, nieve, papel, tabaco, velas, alcabalas nuevas, jabón, aguardiente y cerveza».

La SISA era un impuesto general sobre las ventas que se consideraba aborrecible, porque para que fuera productiva tendría que gravar artículos de gran consumo, como el pan y la alimentación que absorbía los ingresos de los pobres.

Creada en 1538, se propuso establecerla de modo general, a lo que se opusieron los nobles de Castilla porque, según ellos, provocaría una guerra social.

No obstante fue instituida con carácter general en 1601 y era un impuesto sobre el vino y el aceite de oliva, luego ampliado al vinagre en 1601 y consistía en autorizar, más bien ordenar, a los traficantes que librasen 7 azumbres por cántara de 8 azumbres vendida a los consumidores finales y el pago al Gobierno de una sisa equivalente al valor de la azumbre dada de menos.

Es decir, el traficante vendía por 8 lo que daba realmente por 7, se quedaba con la diferencia y pagaba como impuesto el equivalente a la azumbre sisada. Naturalmente esa azumbre de menos era también vendida a los precios de mercado.

---

<sup>4</sup> EL SERVICIO DE MILLONES tuvo su origen en 1588 ante el desastre de la llamada *empresa de Inglaterra* que dejó fuertemente endeudado el Reino y agotadas las arcas reales. Después de muchas discusiones, el 8 y 9 de febrero de 1589 se fijó en ocho millones de ducados, firmándose la escritura en abril de 1590. Entre sus cláusulas principales figuraba la obligación general de contribuir, no habría exentos, si el Rey daba alguna franquicia, su importe se descontaría de la suma a pagar y no quedaría mancomunada, es decir, no se trataba de un encabezamiento. Los ocho millones por una sola vez se recaudarían en seis años a contar desde el primero de julio de 1590 en dos plazos anuales, dos meses después de vencido cada semestre. Remitimos a ULLOA (1977. Cap. XVI) para todo lo referente a este servicio.

Este mecanismo dio lugar a una dualidad de medidas para los líquidos, el trucaje de pesas y medidas y tratos diferentes según mercado e instituciones, dándose algún caso curioso, como por ejemplo el del Convento de Santa Ana de Valladolid, que registró más ventas que entradas de vino para la cosecha de 1643 y se atribuyó la anomalía al empleo de cántaras normales par las compras y azumbres y cuartillos sisados para las ventas. La cantidad de salida superaba al nominal de la compra. Los 8 se convertían en 9: 7 como 8 más uno de sisa.

El cálculo se hacía con las equivalencias siguientes:

Para el vino:           1 @ = 1 Cántara = 8 azumbres = 16,13 litros  
  1 azumbre = 4 Cuartillos = 2,016 litro  
  1 Cántara = 32 Cuartillos  
  1 Octavilla o Resisa = \_ Cuartillo

Para el aceite:         1 @ = 25 libras  
  1 libra = 4 panillas ó \_ de Libra  
  1 panilla = 4 onzas

A continuación hace relación de los mecanismos de defraudación en los respectivos capítulos, advirtiendo que no sólo se cargan las imposiciones y sisas citadas, sino que en cada una de ellas hay otras muchas cargas con diversos títulos por arbitrios que se han ido concediendo a los lugares y para compensar las quiebras de millones y además pagan alcabala y 2 por 100, siendo «esto causa de los muchos fraudes que se cometen y esta averiguada con la experiencia que *cuanto mas se han ido cargando de imposiciones han valido menos*».

«Las sisas e imposiciones del vino se defraudan por ocultación de los cosecheros y personas que tienen bodegas por fraude, y poca justificación de los aforadores, o registradores haciendo aforo de menos cantidad de la que en efecto hay en las vasijas». Y añade esta joya informativa «asimismo por no hacerse registro en las bodegas de los Clérigos; y si en alguna parte se hacen es después de haber hecho el de los seglares, conque se da ocasión a que el Eclesiástico oculte en casa del secular y éste en la del Eclesiástico».

«Defraudase suponiendo por vinagre o aguas lo que es vino, y por fingir con misturas que se pudrió, o dañó con que sin pagar el derecho piden se les dé licencia para derramarlo, últimamente entrando de mala entrada (lo que por estos medios han ocultado y defraudado de los registros) en los lugares donde venden y consumen».

«El aceite se defrauda por defecto de registro, porque en los lugares de gran cosecha de este genero, como los de Axarafe de Sevilla, Ecija, Anduxar, Linares y otros, por haber gran cantidad de molinos, y que estos se abren a principios de Noviembre, o por fines de Octubre y dura la molienda hasta fin de abril o principios de Mayo del año siguiente, es imposible ajustar la cantidad que produce de las tareas o moliendas; y el hacer el registro es casi imposible en estos lugares, por un genero que luego que se acaba de moler esta dispuesto para consumirse, y así se reduce a pagar por las manifestaciones que hacen los cosecheros y solo en los de poca cosecha, y de lo embodegado, y en algunos lugares que se proveen de entrada por no tenerla, se hacen registros por marzo y sep-

tiembre, y el no poderle hacer en aquellos donde nace ocasiona gran comodidad, para que entre en estos de mala entrada, y en fraude de derechos»...

«En las carnes se cometen muchos fraudes, así en los rastros, como en las carnicerías, y este es genero más sujeto a ellos, y que tienen más dificultoso reparo, porque los registros no se pueden hacer ajustado por ser un genero vagante (*sic*) y que hoy duerme en un lugar, y mañana en otro, sin tener mansión fija, esta sujeto a morir algunas cabezas por enfermedad, o por las fieras que le persiguen, conque aunque se consiga el registrar enteramente, al dar la cuenta, es preciso estar el que recauda el derecho a lo que está el mismo dueño del ganado que el pastor le hace pago de aquello que tal vez le ha usurpado y comido, con que murió, o lo comieron los lobos».

«De esto se origina, que en algunos lugares, particularmente en Andalucía se han introducido carnicerías en casas particulares de personas poderosas, y no poderosas, y de muchos Clérigos y Conventos donde se defrauda gran parte, y en lagunas carnicerías públicas por mano de personas poderosas se introducen reses de fuera demás de aquellas que por el peso y fiel del matadero se remiten a ella».

Y añade «Los géneros de fraudes que quedan referidos se obran por mano de cosecheros, dueños de viñas y olivares y por los tratantes de estos géneros. Y la causa que lo ocasiona es los crecidos derechos en el cosechero, por lo que le agravan y damnifican, y porque de aquello que oculta halla mejor, y más fácil salida que de lo que registra y en el que trata se ocasiona por la ganancia grande que tiene con el fraude; y es sin duda, que si el cosechero no hallara carga, y gravamen en los derechos., no ocultara a costa de su desvelo y trabajo, y con el riesgo de penas, como lo hace sólo para utilizar a otros».

«De este presupuesto se deduce que el tratante, no habiendo ocultado el cosechero nada en los registros, no hallará donde emplear en genero, cómodo para el fraude, pues aunque no se manifieste, y lo entre en lugares ocultamente el cosechero, que ha de satisfacer a su registro, le manifestará con que el tratante queda público, y expuesto a que le penen por no haber cumplido con el manifiesto que le tocaba hacer, y cuando los derechos han sido moderados, esta experimentado en muchas partes, que los que tratan en estos géneros con el cebo del fraude se abstienen por no exponerse al riesgo por pequeño interés».

En realidad, la carga la padecen los cosecheros y dueños de viñas, tanto por lo que hace a la sisa propiamente dicha, como por los impuestos fijos, lo que en cambio no tienen los que venden el vino en las tabernas, pues la sisa queda pagada en la compra y los impuestos se cargan en el precio de la postura.

Por otro lado, aunque el cosechero quisiera tener por su cuenta alguna taberna para dar salida a sus frutos, no le dejan y le obligan a vender en su casa por arrobas, medias y cuartillos, a como puede, sufriendo una fuerte competencia de aquellos que tienen tabernas que se valen de los mejores vinos, con lo que los cosecheros han de vender los suyos a menor precio y así la sisa la pagan de su caja, no cubriendo además el gasto de sus labores y el propio sostenimiento de su casa».

Y explica «Y así cuando ajusta su cuenta para pagar lo que debe si se le hace a los precios de la postura que es como corre en todos los lugares del Reino, viene a quedar damnificado por lo menos en la mitad de lo que le habfa de valer».

Así en algunos lugares donde el vino tiene poco valor y hay mucho que se vende por tres o cuatro reales la arroba, el impuesto viene a ser de «grandísimo gravamen y tal que vendida la arroba por cuatro reales no le queda al dueño, pagada la octava y el impuesto más de dos reales y medio» y esto sin com-

putar la soldada de lo que vende, la alcabala y dos por ciento y otras imposiciones que rigen en diversos lugares. (1 @ a 4 reales por 34 mrs. el real, son 136 mrs. La octava asciende a 17 mrs. los impuestos fijos 32 mrs. y otros impuestos a 2 mrs. suman 51. mrs.  $136 \text{ mrs.} - 51 \text{ mrs.} = 85 \text{ mrs.}$  que divididos por 34 mrs, el real nos dan los dos reales y medio apuntados).

Deduce por ello que «ajustado el derecho a que el cosechero contribuya en él sin dañó propio se quita la principal causa y ocasión del fraude y que quitada esta ocasión y la del grande útil con minorar los derechos, se quitan también el fraude de los tratantes y metedores que han hecho oficio y granjería la ocultación y el robo de los derechos del Principie».

De acuerdo con todo ello propone los siguientes puntos:

«De las sisas e imposiciones que hoy tiene el Reino sobre el vino y aceite será conveniente quitar todo lo que es impuesto y dejar solamente la sisa de la octava parte cobrando de éstos géneros la misma sisa que la del vinagre y aguapies» y si «pareciese corta se puede en lugar de los impuestos sisar media octava más en cada arroba de vino y aceite como de vinagre y aguas». Anticipa que su cálculo demuestra ser suficiente la sisa de la octava parte y señala como condición *fundamental* que «la sisa se habrá de cobrar del ultimo consumidor en la misma forma y con las mismas reglas que se han hecho hasta ahora» y que «tiene este medio demás conveniencia el que con el queda igual contribución del vino con el vinagre y aguapies con que cesa el fraude que hasta hoy ha corrido suponiendo vinagre o aguas por vino».

Con el medio propuesto «se evita la dificultad en la administración y cobranza de los millones con los Eclesiásticos, los cuales en todas partes han empezado las revoluciones que ha habido tomando por pretexto principal no deber pagar el impuesto».

Entiende que la sisa de una octava parte en cada arroba de vinagre, vino y aceite «rendirá *bien administrada* la cantidad suficiente para las cargas y obligaciones del Reino de acuerdo con estos presupuesto»:

«Todos los que tratan de la población en España computan a lo menos en las dos Castillas cerca de 16 U 000 (16.000) poblaciones, a las cuales ha habido quien dio 190 vecinos a cada una, una con otra, grandes y pequeñas, número muy moderado si se considera la población de algunas ciudades y muchos lugares grandes que hay en el reino».

«Yo para mi cómputo aun he de considerar esto en menos cantidad y así sólo supongo que las poblaciones sean 15 U 500 (15.500), que los vecinos de una con otra, grandes y pequeños sean sólo 150 vecinos en cada una, que estos vecinos aunque ordinariamente se computan por cinco personas cada vecino, se consideren para el consumo solas tres, y que cada una de estas personas consuman en un año doce arrobas de vino, tres arrobas de aceite y dos de vinagre. Considero también para el valor de la octava parte el precio del vino a cuatro reales la arroba, el del aceite a doce reales la arroba y el del vinagre a dos reales la arroba y con esto se hallará que la octava parte y la resisa monta cada año siete millones quinientos cinco mil setecientos y noventa y siete ducados».

Comprobando la estimación efectuada tendremos:

15.500 poblaciones x 150 vecinos =	2.325.000 vecinos
2.325.000 vecinos x 3 personas por vecino =	6.975.000 personas
6.975.000 personas x 12 @ de vino =	83.700.000 @ de consumo
x 3 @ de aceite =	20.925.000 @ de consumo
x 2 @ de vinagre =	13.950.000 @ de consumo

Valorados a los precios estimados sería:

83.700.000 @ x 4 reales la @ =	334.800.000 reales
20.925.000 @ x 12 reales la @ =	251.100.000 reales
13.950.000 @ x 2 reales la @ =	27.900.000 reales
<b>Total</b>	<b>613.800.000 reales</b>

El autor nos facilita la cifra de 7.505.797 ducados como importe de la octava y de la resisa, cifra difícil de comprobar puesto que va íntimamente asociada a las equivalencias tanto del real como del ducado, así como de las medidas y en particular de la resisa u octavilla.

Las equivalencias monetarias a efectos de cálculo se hacen a razón de 34 mrs. (mrs.= maravedís) el REAL, valor constante para el real de vellón como real de cuenta y a 375 mrs. el DUCADO, que era la que regía en 1537 cuando se acometió la sustitución del Ducado que valía 11 reales y 1 maravedí (1 real = 34 mrs.; luego  $11 \times 34 = 374 + 1 = 375$  mrs.) por el ESCUDO con un valor de 10 reales o 340 mrs. ( $10 \times 34$ ), denominado escudo de plata y también real de a ocho. Esta sustitución supuso una importante devaluación bajando los pesos de 3,56 gramos a 3,30 gramos y de 23 \_ a 22 quilates.

El Escudo o real de a ocho sufrió notables variaciones: pensemos que en tiempos de Carlos V valía 272 mrs., subió a 512 mrs. bajo Carlos II y aún 680 mrs. en pleno siglo XVIII (1737) a razón de 20 reales de vellón, es decir,  $20 \times 34 = 680$  mrs. y el real de plata que desde los Reyes Católicos valía 34 mrs., en 1686 se cotizaba a 64 mrs.

Dado que el documento utiliza el DUCADO como unidad de cuenta cuando ya había sido sustituido por el Escudo, se puede admitir que la equivalencia utilizada es la de 375 mrs. para el DUCADO y 34 mrs. para el REAL.

En este supuesto tendríamos:

613.800.000 reales x 34 mrs. el real = 20.869.200.000 mrs. que divididos por 375 mrs. el ducado nos darán 55.651.200 ducados La estimación de la sisa si únicamente fuera esta nos daría:

$$55.651,200: 8 = 6.956.400 \text{ ducados}$$

quedando para la resisa 548.997 ducados, cantidad que no concuerda con ninguna de las equivalencias.

Pero como la cifra de 7.505.397 ducados es un dato cierto que nos da el documento para la suma de la Sisa + Resisa, tenemos que intentar conciliarla con las equivalencias. Podemos aproximarlos bastante si utilizamos su estimación en litros. Es decir:

Una @ = 8 azumbres = 16,13 litros

1 azumbre = 4 cuartillos = 2.016 litros

1 cuartillo = 0.504 litros (2.016: 4)

1 Octavilla o resisa = 0,252 litros (504: 2)

Por lo tanto: La Sisa u Octava se corresponde con 1 azumbre = 2,016 litros

La Resisa u Octavilla es igual a \_ Cuartillo = 0,252 litros

**Total = 2,268 litros**

Repartiendo la cifra dada de 7.505.397 ducados para la suma de la octava y la resisa en proporción a estos datos tendríamos el siguiente resultado:

Sisa 7.505.397 x 2,016 : 2.268 = 6.671.464 ducados

Resisa 7.505.397 x 0,252 : 2.268 = 833.933 ducados

**7.505.397 ducados**

El primer grupo de documentos debidos a Balbas Barona para el año 1647 denuncia también los mismos hechos aunque las cifras que baraja son diferentes.

Así en el folio 30 nos dice:» y es que los vendedores del vino y aceite y otros tienen por granjería en vender sin cobrar el servicio, por el útil que tienen, faltando por él a la obligación de su oficio... Antes es para que con toda seguridad por razón del registro que hacen aseguran tres o cuatro partes más que no registraron...Y asimismo resultan los mismos daños cuando tienen parte en el fraude del registro el mismo registrador porque da guía con arte... y porque asimismo los compradores y vendedores de los frutos van por mitad en la ganancia agravando este derecho dos veces más que se paga a V.M. por razón de séptima parte», «y por dicho registro de tazmías cogerse un año con otro, por cada persona de las que hay en estos Reinos más de cuarenta cántaras de vino y aceite... y cuando no se cargare más en estos frutos que un real en cada arroba de vino y dos en el aceite se hallará que mediante el gran consumo que hay en estos Reinos y en los demás adonde llevan dichos frutos, tocar el consumo de cada día más de medio millón de cantaras de, vino, aceite y vinagre, que cada siete días monta y tendrá la Real hacienda de aprovechamiento medio millón de escudos de a diez reales, de manera que sumara y montará cada año veintiséis millones.» (500.000 x 52 semanas).

Y más adelante, folio 31 «... por convenir tanto a la Real hacienda, en el vino vinagre y aceite que se hallare en poder de cogedores y vendedores de primera venta de estos frutos, para que las justicias de las ciudades y lugares de cosechas, a quien tocare dicho aforo, lo pongan por asiento en el libro que han de tener, para la cuenta y razón de este servicio...». y con ello «V.M. goce, y su Reino, de útil tan grande como es que por consumo de cosechas de frutos, cada año rendirán veintiséis millones de escudos de a diez reales, sin más carga que un real por cantara y dos por arroba de aceite siendo todos iguales en la paga».

Lo que supone un consumo anual de 182 millones de arrobas (500.000 @ x 7 días x 52 semanas), de las cuales 104 serían de vino y vinagre y 78 de aceite.

Como quiera que estima el consumo por persona en 40 @ al año supondría una cifra de 4.555.000 personas sujetas a imposición (182 millones de @: 40 @ de consumo por persona y año = 4.555.000) cuya estimación desconocemos.

Volviendo a los discursos añade «esto puede valer y rendir la sisa de estos géneros (7.505.397 ducados) sin computar la carne, pescados, azúcar, confituras, chocolate, nieve, papel, tabaco y velas, alcabalas nuevas, jabón y la octava parte del aguardiente y de la cerveza azúcar, confituras, chocolate, nieve, papel, tabaco y velas, alcabalas nuevas, jabón y la octava parte del aguardiente y de la cerveza»... el rendimiento de lo cargado para fuera del Reino y los 750.000 ducados del precio de la sal».

La única objeción que el mismo señala es que el número de poblaciones estimadas en el presupuesto para las dos Castillas, Granada, Galicia y Asturias, de 15.500 «hubiese engaño lo habría en los restantes del presupuesto. El ajustar la verdad en esta parte es muy fácil al Reino por razón que hay en sus Contadurías de cada una de las Provincias y Tesorerías que hay en ellas y por las Contadurías de las rentas donde hay razón de los lugares que se incluyen en cada Tesorería de alcabalas y unos por ciento que de unos libros y otros es fácil venir en conocimiento de lo cierto».

Un memorial de Julio Gavi y Cataneo publicado en Granada en 1649 tomando por base otro de Antonio Contreras y parecido a otro presentado a la Junta de Alivios por Francisco Centani, se computaban en 15.000 poblaciones sujetas a contribución en Castilla. (GARZON PEREDA, 1980, pág 56).

Y en todo lo demás «antes se puede añadir que quitar porque van hechos cuanto más bajos se puede» y a esto añade que «yo me he gobernado por las opiniones más probables y recibidas de los que tratan de ellas y de las que dicen hay quité algunas. Todos concuerdan en que son 15.760 lugares».

En cuanto al número de vecinos por población, el autor calcula a razón de 150 cada uno «aunque otros medios que se ha propuesto en diferentes Cortes y en manos de S.M. han computado a 200 y a 190 quien menos» lo que situaría la población en  $15.760 \times 190 = 2.994.400$  vecinos cifra esta imposible de aceptar. No obstante, con su estimación de 150 vecinos tendríamos 2,325.000 vecinos. En su segundo documento lo reduce en 1/3 que aumenta luego en los precios. Entonces  $15.500 \times 100 = 1.550.000$  vecinos.

En relación con la población de España, tanto del siglo XVI como del XVII. contamos con una relativa información sometida a numerosas rectificaciones y ajustes debidos en parte, al recuento de personas con criterios diferentes según lugares, la falsedad de los datos unas veces al alza, para mayor gloria de la zona y otras, a la baja, para el pago de impuestos, o a causa de la mortalidad infantil, malas cosechas, saqueos, las guerra y con la expulsión de los moriscos en el XVII..

Y por si fuera poco la peste. En 1591 y 1592 asoló Cataluña; 1598-1602 en Castilla. La de 1676 – 1688 devastó el Rosellón. Le siguieron las de 1647-1652 y 1676 –1688, discretamente paliadas con la inmigración de extranjeros, principalmente franceses. (DOMINGUEZ ORTIZ, 1960. Pág. 77)

Para el siglo XVI la población de España se fija en 9.000.000 de habitantes (SOLDEVILLA 1955, T.IV, pág. 183 n.º 151) (MERRIMAN, 1925) (RUIZ ALMANSA, 1943) de los cuales corresponderían para la Corona de Castilla según Francesco SORANZO 8.000.000 de habitantes (SOLDEVILLA 1955, T IV, pág. 202).

ULLOA con los ajustes sobre los de Tomas González y otros, señala para Castilla en el año 1591, 1.315.000 vecinos a los que hay que añadir 40.000 de Alava, Guipúzcoa y Vizcaya que dan 1.355.000 veci-

nos y añadiendo los 291.600 de la Corona de Aragón (1.458.000: 5 = 291.600) (DOMINGUEZ ORTIZ, 1963 pág.103-4) serían un total de 1.646.400 vecinos.

GARCIA SANZ tomando por base los vecindarios del Archivo General de Simancas da para 1591 la cifra 1.750.000 vecinos, que por el coeficiente de 4 = 7.000.000 de habitantes.

El problema está en el coeficiente para reducir vecinos a habitantes, pues mientras que T. González y otros lo fijan en 5 personas, Ulloa aprecia una media de 4,5, al igual que toma Bennassar, cuatro de García Sanz y Garzón Pareja o tres de Merelo.

Podemos intentar reducirlo todo a la media de 4 habitantes por vecino. Así tenemos: para el. Siglo XVI:

$$1.750.000 \times 4 = 7.000.000 \text{ habitantes.}$$

$$1.646.600 \times 4 = 6.586.400 \text{ habitantes.}$$

Para el Siglo XVII:

El descenso demográfico en 12 ciudades de Castilla y León entre 1591 y 1646 supuso una pérdida del 59,55 por 100 pasando los vecinos de 34.371 a 13.904.(MARCOS MARTIN,1966 pág. 34, citado por GARCIA SANZ, 1994 pág.22)

El mínimo parece que serían  $7.000.000 - 500.000 = 6.500.000$  si descontamos el descenso motivado por la expulsión de los moriscos que supuso alrededor de 500.000 para toda España:  $7.000.000 - 500.000$  a la tasa de 4.

Según datos de Merelo: 1.550.000 vecinos a los que habría que añadir 259.600 de la Corona de Aragón y Baleares descontados 32.000 vecinos por causa de los moriscos (160.000: 5) tendríamos la cifra de 1.809.601 vecinos.. A la tasa de 3 = 7.238.400.

Sin embargo el aumento de población entre 1646 y 1684 fue del 22,30 por 100 para 20 ciudades de las que disponemos información

Tomando en consideración los distintos datos, la población podría ser:

1591	7.000.000 habitantes
1601	6.500.000 habitantes
1646/49	4.859.600 habitantes
1684	5.943.290 habitantes
1715	7.500.000 habitantes

En su segundo documento, fechado el 8 de agosto de 1649, reitera los argumentos del primero, pero parece que ha tenido discrepancias con relación al contenido y por ello se apresura a dar algunas explicaciones que «satisfagan algún escrúpulo que he entendido ha causado en algunos caballeros capitulares de V.S.».

«Mi proposición se puede resumir en tres puntos que son los principales, El primero es bajar las sisas de vino, vinagre y aceite a la sisa de una octava parte quitando de estos géneros los impuestos y que ésta se cobre del ultimo consumidor como hoy se hace y el tanteo de lo que ha de valer. El segundo es que se ejecuten las condiciones de millones que disponen sobre las guías y vueltas de guía para que en la administración se eviten los fraudes que hasta aquí ha habido. El tercero que la administración y cobranza de las sisas y demás rentas de su Majestad para su mejor gobierno y alivio y comodidad de los vasallos conviene que corra por mano de Administradores particulares y no por justicias ni diputaciones de las Ciudades».

Con lo expuesto creemos haber señalado la importancia de los documentos encontrados y demostración de la especial forma de practicar la responsabilidad social que naturalmente ha existido en otros tiempos y lugares.

## NOTA BIBLIOGRAFICA

CARANDE, R. 1949. *Carlos V y sus banqueros* Tomo II Madrid.

DOMINGUEZ ORTIZ, A. 1960. *Política y Hacienda de Felipe IV*. Madrid.

GARCIA SANZ, A. 1994. Indagaciones sobre las causas históricas de la actual situación de atraso relativo de la Economía de Castilla y León (Siglos XVI-XX). *Papeles de Economía Española*. Vol. 14, pág.19 a 29.

GARZON PAREJA, M. 1980. *La Hacienda de Carlos II*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.

GONZALEZ, T. 1929. *Censo de población de las provincias y partidos de la Corona de Castilla*. Madrid.

HAMILTON, Earl J. 1975 *El tesoro americano y la revolución de los precios en España (1501-1650)*. Ariel. Barcelona.

MERRIMAN, R. 1925. *Rise of the Spanish Empire*. T.IV. N. Y.

REGLA, J. 1953. La expulsión de los moriscos y sus consecuencias. *Hispania* XIII.

SOLDEVILLA, F. 1955. *Historia de España*. Tomo IV. Ariel. Barcelona.

RUIZ ALMANSA, J. 1943. La población en España en el siglo XVI. *Revista Internacional de Sociología* III pág. 115 a 136.

ULLOA, M. 1977. *La Hacienda Real de Castilla en el Reinado de Felipe II*. Fundación universitaria española. Madrid.



José Ignacio Martínez Churriague  
Lorea Andicoechea Arondo

**LA REGULACION DE LA AUDITORIA DE  
CUENTAS: ELEMENTOS PARA LA  
MODERNIZACION DEL MODELO ESPAÑOL**

---

Universidad del País Vasco



## **1. INTRODUCCIÓN. CONDICIONES QUE GENERAN UNA NECESIDAD DE CAMBIOS EN LA REGULACION DE LA AUDITORÍA EN ESPAÑA**

Con la creación de una subcomisión en el seno de la comisión de economía de las cortes españolas se ha iniciado el proceso de reforma de la Ley 19/1988, de Auditoría de Cuentas. Diez años después de su promulgación, nadie duda que supuso un respaldo importante a la actividad que los profesionales venían desarrollando sobre todo una vez que la economía española aceptó cierto grado de internacionalización. Ahora bien aunque pueda significar una primera paradoja, hay que reconocer que la necesidad de cambios en la Ley se ha demandado de manera reiterada desde el mismo momento en que se aprobó. La tardía regulación legal de la auditoría en España en comparación con la que existía en otros países del entorno, hizo que pronto se considerara insuficiente para adaptarse a las nuevas condiciones existentes.

Para la sociedad las modificaciones en la Ley son necesarias para adaptarla al nuevo entorno económico europeo, la globalización de las actividades empresariales, o para dar respuesta a las necesidades crecientes de los usuarios y el mercado. Por otro lado, es necesario que considere las cuestiones implícitas en las críticas asociadas a la diferencia de expectativas, para corregir las disfunciones del sistema que conducen a trabajos de auditoría de calidad deficiente, o dar respuesta a los problemas internos manifestados dentro de la profesión ante la imposibilidad de llegar a un consenso que permita el desarrollo de la práctica.

Existe cierto debate en la sociedad española sobre los aspectos que deben ser reformados. Numerosas publicaciones han puesto en evidencia elementos de insatisfacción provocados por los acontecimientos que han tenido lugar. La carga de la responsabilidad legal que se ha atribuido a los auditores, el intervencionismo del ICAC en cuestiones consideradas profesionales, el aumento de críticas en el público acerca del papel de la auditoría y la actuación de los auditores, la regulación del mercado de auditoría, etc.

La regulación de la auditoría tiene un papel esencial en la definición de la función que ésta puede jugar en la sociedad, la importancia económica de la actividad, y en la cantidad y calidad del trabajo efectuado. El disponer de la capacidad de definir el contenido, el momento de introducción de novedades, o el modo de aplicación, permite defender los intereses de las partes implicadas en los servicios de auditoría.

La sociedad percibe que los auditores no están consiguiendo cumplir lo que los usuarios de los estados financieros consideran que debe ser el producto de la auditoría. No son capaces de percibir ni cómo se elaboran las normas, ni cómo se concreta el trabajo del auditor en un encargo concreto, pero son conscientes de su insatisfacción. Una cuestión lógica a plantearse es porqué no se establecen los medios necesarios para dar respuesta a estas cuestiones.

Esto lleva a un debate acerca del funcionamiento del sistema de regulación. En España, unos agentes económicos critican la excesiva regulación de la auditoría, pero otros consideran escasa esa regulación; la excesiva presencia de la administración en la actividad, pero también su poco control sobre la misma. La insatisfacción acerca de la auditoría que se está practicando en España es similar a la que presenta la actividad y la profesión en otros países, en donde predomina el compromiso de los profesionales a través de la autorregulación.

## **2. SISTEMA DE REGULACION PROFESIONAL VS SISTEMA DE REGULACION ADMINISTRATIVO**

Actualmente ambos tipos de regulación, la pública y la profesional, afectan de manera significativa a la actuación del auditor y a la seguridad de la auditoría. La primera establece los objetivos a conseguir, y puede afectar al entorno de la actuación, mientras que la segunda afecta más a la metodología seguida por el auditor, y por tanto, a la calidad de su resultado. Ambos sistemas presentan respectivamente una serie de puntos fuertes y débiles.

Así, entre las ventajas atribuidas a la regulación profesional cabe citar:

1. Gran parte del contenido técnico y de los avances producidos en el campo de la auditoría tienen su origen en el desarrollo metodológico y técnico realizado por los auditores para responder a las necesidades de su ejercicio luego incorporados a normas.
2. Los profesionales tienen más capacidad para valorar los costes y beneficios potenciales de una norma determinada para la efectividad de la auditoría.
3. Los profesionales tienen más capacidad y oportunidad para iniciar procesos de emisión de normas. La regulación profesional podría responder de manera más oportuna a las nuevas necesidades y críticas que se van poniendo de manifiesto, pudiendo aportar al mismo tiempo las soluciones más constructivas.
4. Es necesario que las normas de auditoría sean generalmente aceptadas por quienes deben llevarlas a la práctica (Ferrier, 1991). La no aceptación puede llevar a desidia en su cumplimiento, perjudicando la calidad de la auditoría y la credibilidad de la información financiera, o la disminución de la oferta de servicios (Wallace, 1980).

Los problemas no resueltos en este sistema de regulación se resumen de la siguiente manera:

1. La autorregulación sirve para la defensa de intereses de auditores. Así, por ejemplo, se explicarían la no aceptación de normas que llevarían a un exceso de responsabilidad legal, la emisión de normas poco específicas o ambiguas de carácter defensivo, o el retraso en la emisión de normas sobre temas controvertidos. Sikka, Puxty y Willmott (1989 y 1991) se refieren a la defensa de los intereses de la profesión que las corporaciones profesionales reconocen como una de sus funciones, preguntándose si este principio se aplica en la regulación.

2. El proceso de autorregulación es poco transparente. No son conocidas las razones que impulsan la emisión de una determinada norma, el proceso de debate sobre las alternativas posibles, las razones de la adopción de alguna de las opciones, o los intereses que podrían ser defendidos o afectados según la redacción final de la norma (Sikka, Puxty y Willmott, 1989 y 1991).
3. El temor a que una respuesta profesional anticipada u oportuna a las demandas desencadene un aumento de la responsabilidad legal y un aumento de las expectativas, ha retrasado o anulado una respuesta de la profesión autorregulada
4. Existe una falta de planificación del desarrollo de la regulación, convirtiendo la respuesta a las críticas como su principal motor. La regulación es la respuesta activa de la profesión a las críticas y presiones que amenazan la autonomía profesional para mantener su estatus (Davidson y Anderson, 1987; Byington y Sutton, 1991; Gaa, 1991).
5. La regulación profesional ha llevado a una regulación de mínimos que sustrae de la percepción del público la mayor parte de la actuación del auditor al depender ésta de su juicio profesional (Buyington y Sutton 1991). La inconcreción de lo que supone el cumplimiento de los términos ambiguos en los que se define la norma, permite al auditor establecer el equilibrio entre los resultados de auditoría a alcanzar y los medios que aplica para su desarrollo, que resultan desconocidos para los usuarios del informe.
6. Sería necesario considerar la aceptación y acatamiento de las normas profesionales por parte de otros agentes: otros reguladores, profesionales de otras disciplinas, o el público (Urías Valiente y Blasco Lang, 1997, p.123).
7. *La norma profesional no suele ser suficientemente coercitiva, si no existe un mecanismo de control de calidad y aplicación de disciplina serio, ya sea interno o externo a las corporaciones profesionales.*

La regulación gubernamental o externa de la profesión mitiga una parte importante de las críticas dirigidas hacia la regulación profesional, fundamentalmente las relacionadas con la actuación percibida de los profesionales, o con los intereses implícitos en ella. Sin embargo, presenta una serie de inconvenientes o disfunciones en el cumplimiento de un objetivo deseable. Entre ellos se encuentran los siguientes:

#### 1. Intereses de la regulación pública.

Los reguladores públicos, fundamentalmente aquéllos encargados de la regulación o supervisión de las empresas auditadas, son usuarios del producto de la auditoría, por lo que tienen intereses en el contenido de su regulación, y en las funciones y responsabilidades del auditor.

Por otra parte, se apunta que los auditores actúan como seguro ante las disfunciones del sistema regulado. Wallace (1980) afirma que «la presencia del auditor beneficia a los reguladores en la medida que reduce los costes para ejecutar sus propias actividades, y reduce los costes por posibles litigios o costes de pérdida de imagen o prestigio en caso de fallos en el sistema».

#### 2. Posible divergencia entre los intereses de los reguladores y el interés público.

En los órganos reguladores públicos están presentes intereses particulares representan las posiciones de otros (partidos políticos, empresas etc.). Los reguladores públicos pueden buscar lo que ellos denominan el «beneficio social» sin considerar si el resultado de la regulación es el mecanismo más adecuado para conseguir los fines previstos. La imposición de mayores requisitos puede implicar mayores costes sociales a algún agente concreto o a todos en general.

3. El proceso político de la regulación pública implica la necesidad de negociar y de responder a las presiones a las que se ven sometidos los reguladores: la influencia de los grupos de presión complica el proceso de elaboración de normas y lo distorsionan perjudicando su independencia (Touche Ross and Co., 1977).

Una parte importante de estas presiones provienen de la propia profesión contable tratando de afectar el sentido y contenido de la regulación (Turley y Cooper, 1991, p.49; POB Advisory Panel on Auditor Independence, 1994, pp. 11 y 25).

4. El mantenimiento de los órganos específicos de regulación pública supone un coste económico. A esto hay que añadir la dificultad para encontrar miembros independientes y cualificados.

Además, para que los organismos al margen de la profesión puedan emitir regulación realmente aplicable, deben contar con el asesoramiento de expertos de la práctica, lo cual afecta a una de las ventajas de la existencia de regulación externa a la profesión como es la independencia del regulador.

5. El proceso de regulación gubernamental resulta costoso en cuanto a su eficiencia. Se busca la imposición de nuevas normas, sin cuestionarse la coherencia del sistema o la conveniencia de eliminar normas ineficaces o anticuadas.

De cara a considerar la preferencia de un sistema de regulación sobre el otro es necesario tener en cuenta que gran parte de los inconvenientes de la regulación profesional proceden de la percepción o sospecha acerca de la actuación o de las intenciones que tiene la profesión en la emisión de normas:

- a) La crítica se centra en la búsqueda de una justificación a la respuesta defensiva y pasiva que la profesión viene dando a las críticas, más que en la existencia de evidencia objetiva que apoye la actuación interesada de la profesión.
- b) La poca transparencia de los procesos unida a la falta de respuesta profesional a las demandas sociales desencadena la sospecha acerca los verdaderos intereses de los profesionales. Se aprecia que la respuesta pasiva de la profesión en su responsabilidad de regular, puede deberse a la no existencia de incentivo económico en el incremento de la regulación: no se emiten normas mientras que el coste que supone el cumplimiento de más regulación sea mayor que el beneficio esperado (Gaa, 1991; AICPA 1978). También existe el peligro de que se dé más importancia al corporativismo profesional y protección de la imagen y prestigio de la profesión, que a la defensa de los intereses generales. Queda en cuestión si la evaluación que hace la profesión, se refiere al beneficio particular para la profesión o al beneficio general para la sociedad.

Por su parte, la regulación gubernamental o externa a la profesión puede tener una mejor percepción por el público, ya que se elimina una de las sospechas: la defensa de los intereses particulares de los auditores. Entre las ventajas que se apuntan para defender la regulación pública de la auditoría se suele citar su capacidad para subsanar los problemas que se aprecian en la regulación profesional, o en los problemas de percepción que se detectan respecto al funcionamiento y resultados de la misma. Se concibe que los reguladores gubernamentales deben perseguir la consecución del bienestar social, y que actúan como arbitro en situaciones de conflicto de intereses entre diferentes individuos o grupos.

Sin embargo, se puede apreciar que en la regulación gubernamental también existen problemas, tanto en la auditoría como en otros ámbitos. El proceso de regulación de sociedades democráticas es un proceso político de negociación y defensa de intereses de diferentes grupos, algunos mejor representados en los órganos reguladores, por lo que el resultado de esos procesos no tienen garantizado automáticamente, ni la defensa del interés público, ni la eficacia, ni la eficiencia, ni la desaparición de injusticias.

La persistencia de la diferencia de expectativas tanto en los países en donde predomina la regulación profesional o la regulación gubernamental/externa, lleva a pensar que ninguno de los sistemas garantizan la bondad o eficacia del producto de dicha regulación. Todo depende del funcionamiento concreto de cada uno de ellos.

Willekens (1995) llama la atención sobre el efecto de la regulación en el comportamiento de los auditores, y menciona la importancia del carisma del órgano regulador para la imposición de normas ex ante suficientemente coercitivas. Afirma que sólo un regulador fuerte puede influir en el desarrollo de normas efectivas que tengan impacto sobre la actuación de los auditores y la calidad obtenida de la auditoría, ya que de lo contrario, no afectan suficientemente a lo que los auditores creen que será el nivel de actuación que les será exigida.

Gaa, (1991), llega a la conclusión de que los reguladores externos no tienen capacidad de obligar a la profesión a hacer algo en la medida en que ésta no quiera hacerlo, si bien sí puede recortar los beneficios de que actualmente disfruta, entre ellos la protección del mercado de servicios obligatorios de auditoría. Esto llama la atención hacia la necesidad de una negociación o colaboración efectiva entre ambos colectivos para establecer la regulación que permita aumentar la eficacia y la satisfacción respecto de la auditoría.

En principio, parece que existe una convicción general de que ni uno ni otro sistema es genéricamente mejor, ya que su eficacia para conseguir el objetivo común, búsqueda y defensa del interés público, depende de cómo se concreten las actuaciones y filosofías respectivas. De todos modos, el Informe Cohen (AICPA, 1978) afirmaba que «no parece que la regulación estatal pueda llegar a ser mejor que la regulación profesional». Esto lleva a considerar que la mejor opción es una combinación razonable de ambos sistemas. Hatherly (1999, p.56) afirma que en las condiciones actuales, en las que el control de la actividad de los auditores se ha atribuido a la regulación de la auditoría, existe una demanda de un regulador externo para las normas formales a modo de normas externas y procedimientos internos.

De cualquier manera, la resolución del conflicto no está en la elección entre estas alternativas, sino en mejorar los resultados que se obtienen en la calidad de las normas, en el efecto que tienen esas normas sobre las actuaciones de los auditores y de las empresas auditadas, y en el efecto sobre la actuación de la profesión en conjunto. Comparando las normas producidas por ambos sistemas o su combinación en los distintos países, se aprecia que no existe demasiada diferencia en cuanto a su contenido y grado de aplicación.

### **3. LA AUDITORIA EN ESPAÑA: FUNCION O PROFESION**

El reconocimiento institucional de la auditoría en España se produce tardíamente, en 1988, si le comparamos con el proceso que han seguido otras naciones occidentales. En ese momento es imposible dotar a las personas que realizan esa actividad de un estatus similar al de las profesiones liberales, y más cuando los privilegios y el estatus de dichas profesiones están siendo cuestionados en la sociedad. La crisis de las profesiones como instituciones diferenciadas en la sociedad es una de las consecuencias de la sociedad postindustrial, caracterizada por el igualitarismo de los individuos, el acceso generalizado al conocimiento técnico, o el consumismo.

En el caso de la auditoría en España, existen tres razones que ayudan a explicar la dificultad de demandar un estatuto de profesión liberal y que, por el contrario, justifican que se debe mantener su carácter de actividad profesional regulada externamente. Estas son:

- a) El producto de la auditoría: certificación contable o transparencia de la información.
- b) La finalidad social de la auditoría.
- c) La evolución de la autorregulación por los auditores.

La primera es de naturaleza histórica: la falta de acuerdo entre los profesionales que tradicionalmente venían realizando tareas similares a las de verificación contable y los nuevos profesionales que enfatizaron el papel de la auditoría como un mecanismo esencial para el buen funcionamiento del mercado.

La vieja regulación, que ideó figuras tan extrañas como los accionistas censores de cuentas o que confundía verificación de información con la emisión de certificados por el censor jurado de cuentas, impedía que se desarrollase en España una profesión acorde con las necesidades que la evolución económica demandaba. Dicho con palabras de los profesores García Benau, Ruiz Barbadillo y Vico Martínez (1998, pág. 92): «El sentido que se pretendía dar al vocablo *certificación* en nada podía velar por salvaguardar los intereses de los inversores y por la eficacia del mercado». Esta diferencia de enfoque explica que los auditores no pudieran agruparse en una única corporación profesional pues sus actitudes individuales, la manera de definir su actividad ocupacional y los criterios que se tenían que emplear para defender sus intereses privados no eran coincidentes.

Podemos afirmar, con los autores citados (1998, pág. 85) que «nos encontramos ante una crisis de funcionalidad de la auditoría y una crisis de profesionalidad de los auditores... (porque)... toda profesión tarde o temprano sufre una crisis de funcionalidad cuando la sociedad empieza a sentir defraudadas unas expectativas». Los profesores Benau, Barbadillo y Vico mantienen esa afirmación como válida para explicar lo que ocurrió en el decenio de los 90. A nosotros no nos cabe ninguna duda de que es suficientemente gráfica para reflejar lo que realmente animó al legislador para definir la auditoría como actividad profesional en 1988: la crisis funcional de las certificaciones estaba fuera de duda (no hay ningún autor de cierto prestigio, académico o profesional, que defienda su bondad) y por eso no existía una profesión que pudiera proyectar al futuro sus conocimientos o su experiencia. Y mucho menos en régimen de monopolio.

La segunda razón está ligada a la finalidad social de la auditoría. Los beneficiarios de la mayor fiabilidad otorgada a la información contable pública no soportan directamente el coste del servicio. Es el Estado el que impone a las empresas que reúnen determinados requisitos, la obligación de someter su proceso de elaboración de las cuentas anuales a un mecanismo de control realizado por un experto independiente del gobierno de las empresas. Esto origina la demanda de un servicio diferente al que surgiría en condiciones de libertad de mercado. Por la misma razón, la oferta de la auditoría también está afectada por su imposición legal. Los profesores Cañibano y Castrillo (1999, pág. 37) llegan a afirmar que «el tener que someter los estados financieros a auditoría obligatoria por disposición legal, afecta la propia naturaleza de la auditoría, desapareciendo, en parte, los incentivos privados (se refieren a los de mercado) que motivaban al auditor a mantener su capacidad e independencia».

En ese ámbito de relaciones creado entre la empresa, la firma auditora y los terceros beneficiarios del informe, es lógico que el Estado se otorgue un papel significativo en la regulación de los criterios de aquéllos que quieran acceder a ese mercado intervenido, de las normas que deben cumplir en la realización de esa actividad regulada y de las sanciones que deben soportar por un comportamiento inadecuado. Es evidente que los profesionales que reclaman libremente realizar esa tarea y que se benefician de las rentas generadas por la auditoría obligatoria y del prestigio asociado a la misma, etc. no están en condiciones de imponer a la sociedad su deseo de autorregularse como si oferta y demanda no estuviesen condicionadas por mandatos legales. La autorregulación privada de los prestatarios del servicio nunca estaría justificada ante los demandantes obligados de los mismos ni ante los terceros beneficiarios del sistema. Ni el Estado podría hacer dejación de la necesaria tutela pública del modelo impuesto para el eficaz funcionamiento de los mercados.

En definitiva, es más que cuestionable que el objetivo social que justifica la necesidad de la auditoría legal pueda satisfacerse con el modelo de autorregulación de los profesionales sin someterse a ningún proceso de evaluación externa.

Por otro lado, también conviene destacar, como ha hecho la corriente crítica del profesionalismo, como señala Ruiz Barbadillo (1996, pág. 813), que los «símbolos utilizados por la profesión,... bajo la apariencia de actuar en favor del interés público, son utilizados realmente....., para ejercer un dominio intelectual y organizativo sobre el mercado de auditoría».

La tercera razón por la que la actividad legal de auditoría de cuentas no puede alcanzar el estatus de profesión con derecho a autorregulación se encuentra ligada a la propia evolución que ha seguido esta actividad profesional. En un difícil intento de síntesis se pueden identificar dos elementos significativos de esa evolución:

- a) Años atrás, y sobre todo en los países de cultura anglosajona, los auditores sí tuvieron la capacidad de controlar el conocimiento profesional emitiendo normas contables de uso generalizado por las empresas pero, hoy en día, es difícil encontrar algún país en el que esta situación se siga dando.

Para la IFAC, el objetivo de una auditoría es que «el auditor dictamine si los estados financieros se han elaborado, en todos los aspectos significativos, de conformidad con un marco determinado de presentación de informes financieros». Pues bien, ese marco de elaboración de la información no es determinado en ningún país de nuestro entorno por los auditores legales. Estos, como subconjunto, intervienen junto con otros profesionales del mundo de los negocios y de la Administración en la elaboración de los estándares de contabilidad. Pero ellos no tienen, como grupo, capacidad de crear un cuerpo autónomo de conocimientos o de controlar su producción.

Es muy arriesgado suponer que existe un único cuerpo profesional, con autoridad y competencia exclusivas, para imponer una nueva norma contable que regule el efecto que deben tener en las cuentas anuales un nuevo instrumento que haya aparecido en los mercados financieros o un nuevo contrato jurídico firmado por diferentes entidades mercantiles. Y mucho menos que ése es y debe ser el de los auditores legales. Pues bien, no existe profesión autónoma si no existe la capacidad de crear un conocimiento propio. Los auditores legales utilizan conocimientos creados por la contabilidad, la dirección de empresas, la economía, el derecho, etc. pero no están en condiciones de reinterpretar o seleccionar, etc., o sea, de regular su uso. Solo pueden observar que se han incorporado correctamente a las cuentas anuales que pretenden reflejar una realidad empresarial. En otras palabras; no poseen conocimiento profesional propio, sino que utilizan el de otras profesiones, lo cual no es incompatible con la afirmación de que sí deben poseer técnicas, destrezas o experiencia propias.

- b) El ejercicio de la actividad de la auditoría legal tiene cada vez menos connotaciones de una profesión liberal y más las típicas de una industria de servicios profesionales. Según los datos del ICAC en 1998, los auditores individuales facturaron el 13% del sector y de ellos el 40% no generó ingresos por importe de 5 millones de ptas. Esto indica que son muy pocos los ejercientes que aplican un criterio individual, liberal, y no el criterio de la empresa en sus actuaciones y que pueden mantener su despacho sin prestar servicios adicionales diferentes de la auditoría legal. El resto, que sin lugar a duda es la mayoría de los individuales y de las sociedades de auditoría, factura más por los servicios colaterales que por los relacionados con la auditoría legal, siempre que pertenezcan a otra profesión que les permita actuar en esos mercados no regulados.

La literatura académica ha analizado las consecuencias de la sustitución de lo que era una profesión liberal por un criterio de empresa en una industria de servicios: al primar el criterio de empresa sobre el criterio profesional, el mantenimiento de la cuenta de resultados es tan significativo como la vocación de servicio a terceros que solo tienen en auditoría legal; los profesionales tienden a identificarse con la empresa que les contrata y no con la profesión a la que pertenecen; la promoción profesional es en la empresa que prestan servicios y no necesariamente en la auditoría; etc., etc. Todo ello conduce a la desprofesionalización de los auditores. Acelerada porque para la realización de una auditoría legal, cada vez se pone el énfasis más en el conocimiento de la empresa y en la fase de planificación de la auditoría, que en la ejecución del trabajo por áreas. Y porque para ello, se complementan los servicios de auditoría con servicios diferentes, prestados por equipos multidisciplinares, con profesionales de formación diferente. Es más, algunos autores (Sierra, Orta y Nuñez, 1999, pág. 99) señalan cómo el trabajo del auditor, en el pasado, tenía como finalidad detectar errores; en el presente, emitir una opinión; y, en el futuro, la función será la de un asesor integral, con un enfoque orientado al usuario (de múltiple naturaleza).

En este esquema, insistir en la autorregulación profesional de los auditores legales como modelo único y exclusivo no puede ser creíble por la sociedad, pues tal mecanismo sirve para distorsionar la oferta de servicios profesionales en régimen de competencia. Se sospecharía que se está utilizando la actividad regulada (que a duras penas ha podido rebasar los cincuenta mil millones de facturación) para obtener ventajas en el mercado de libre prestación de servicios (que factura centenas de miles de millones). Como dicen los profesores García Benau y Vico Martínez (1998, pág. 31): «Las críticas a la profesión en el ámbito anglosajón, provienen de la sensación percibida de que se está queriendo englobar a todo lo que hacen los auditores, aunque no sea auditoría, dentro de una especie de paraguas protector que sería la autorregulación. En este sentido se habla de la incongruencia que supone la desprofesionalización con la invocación al servicio de la sociedad».

El mercado y la evolución del sector dibujan empresas de asesoramiento integral de los negocios en las que se integran, como sección o división, la actividad de auditoría. La tar-doautorregulación de ésta, cuando viene impuesta por imperativo legal, requeriría un pronunciamiento de incompatibilidad de las empresas de prestación de servicios con las firmas que realizan la actividad regulada. Esta forma de regular las incompatibilidades de los auditores crearía problemas artificiales al 90% de los ejercientes actuales, desenfocaría el problema real de la regulación de la independencia y sería, de hecho, inútil, pues como afirma el Libro Verde de la Unión Europea (apdo. 4.13) «la práctica ha demostrado que esta solución no es una alternativa viable, ya que es demasiado fácil eludirla, haciendo que preste el servicio una empresa asociada o perteneciente al mismo grupo».

#### **4. TENDENCIAS DE LA REGULACION EN EL AMBITO INTERNACIONAL: EL CASO DEL REINO UNIDO**

La mayoría de las reflexiones y debates acerca de la regulación de la auditoría provienen de países en los que había una tradición de autorregulación. Su motivación ha estado relacionada con la búsqueda de soluciones que mitigasen lo que era una percepción generalizada entre diferentes agentes sociales: cuando los profesionales dominan los entes reguladores éstos dan respuestas muy tímidas a las nuevas demandas sociales.

En el análisis de la diferencia entre lo que se espera de la regulación y las normas que existen, se suele hacer referencia a que uno de los factores que más contribuyen a ello, es la influencia que tienen los propios profesionales sobre la regulación de la auditoría, bien porque les corresponde la responsabilidad de autorregularse, o por su presencia y actuación en los órganos reguladores. Esta crítica se produce tanto en países en los que existe autorregulación, como en los que existe una responsabilidad compartida entre organismos gubernamentales y profesionales, aunque se presenta con mayor fuerza en los primeros.

En los países anglosajones la autorregulación ha dado, en general, resultados positivos, pero se aprecia que el sistema falla en responder más decididamente a las necesidades y demandas de los usuarios y la sociedad.

Las expectativas del público acerca de la regulación pueden concretarse en que:

- A) Se espera que los reguladores tengan como objetivo de su actuación vigilar la consecución del interés público de la auditoría.
- B) Se espera que el proceso de regulación tenga un enfoque más normativo que descriptivo. El enfoque normativo perseguiría que la regulación tuviera una filosofía proactiva para guiar la evolución de la auditoría, y estableciera los métodos más adecuados para conseguir los objetivos, en vez de ser simplemente un proceso que racionaliza, integra y legitima la práctica actual.
- C) Se espera que los órganos reguladores actúen de manera independiente, objetiva, para la mejora de la auditoría, estén compuestos por miembros competentes, y que tengan los medios necesarios para poder emitir normas de manera oportuna.

Por tanto, se plantea la reflexión sobre cuáles son las razones por las que no se toman medidas y se cambian las normas existentes, o por qué apreciando problemas en el sistema de regulación profesional, los organismos gubernamentales no adoptan decisiones para regular la auditoría desde fuera de la profesión. Actualmente, existe una corriente de opinión a favor de la necesidad de segregar la regulación del ámbito de la profesión contable, fundamentalmente para proteger la percepción de la defensa del interés público en la auditoría. Autores como Sikka, Mitchell, Prem, Willmott o Lowe son claros partidarios de crear órganos reguladores independientes y externos a la profesión. Se basan en la presunción de que la respuesta que no están proporcionando los profesionales por su propia iniciativa o por la presión externa, pueda conseguirse a través de la imposición externa de normas de obligado cumplimiento emitidas por órganos públicos y/o privados independientes.

Un sistema integrado de regulación incluye unas normas de acceso y permanencia en la profesión, el desarrollo de normas técnicas y éticas, unas políticas y procedimientos de control de calidad, y un sistema disciplinario efectivo (Comisión Cohen, AICPA, 1978).

En países como Estados Unidos o Gran Bretaña han existido diversas iniciativas legislativas y en las corporaciones, para estudiar los problemas que afronta la credibilidad de la profesión contable, y han presionado para corregir el proceso de emisión de normas o reformar el contenido de las mismas (en EE.UU. el Comité Cohen 78, Comité Anderson 1986, Comisión Treadway 1987). En ellas se señala la conveniencia de separar la regulación y el control de calidad, de las funciones que deben asumir las corporaciones profesionales para, al menos, preservar la imagen de interés público de la profesión. Se propugna la necesidad de la existencia de organismos externos o públicos de regulación (Mitchel et al, 1991; Kench, 1991; Humphrey et al, 1992).

En la mayoría de los modelos de organización que están mostrando una preocupación por la situación y credibilidad de la profesión se aprecia una tendencia común: la mayor visibilidad y transparencia de la actuación como grupo profesional, y la disposición a ser supervisado por instituciones o individuos externos a la profesión. Así, es común la presencia de miembros no profesionales representantes de diferentes ámbitos de la sociedad en los organismos responsables de la supervisión o seguimiento de la evolución de los profesionales de la auditoría. Presentamos a modo de ejemplo, el desarrollo producido en el Reino Unido símbolo de la autorregulación en la profesión contable.

El Reino Unido ha sido el país europeo prototipo de la autorregulación en la profesión contable. De manera similar a otros países la regulación legal establecía los requisitos mínimos de la auditoría, los auditores y la obligación de auditoría, y la profesión se autorregulaba estableciendo las normas y los procedimientos de control profesional.

La mayor parte de la actividad auditora está regulada por los órganos profesionales: control de la cualificación y registro de auditores, el establecimiento de normas técnicas y éticas, la supervisión de los auditores o los procesos disciplinarios.

Se han enunciado numerosas críticas sobre la organización y regulación de la profesión. Se critica concretamente la falta de control sobre la actuación de los órganos profesionales, la falta de representación de intereses distintos a los profesionales, el importante peso de las grandes firmas, la falta de democracia en la elección de los órganos directivos de las corporaciones, el oscurantismo en los procesos de regulación, o la defensa de intereses de los auditores y de los clientes sobre el interés público. Por sus consecuencias en la calidad de las normas y en la práctica, (ver Mitchell, Puxty, Sikka y Willmott en sus múltiples trabajos de 1991, 1992, 1993 y 1997) se insta a la creación de órganos reguladores independientes de la profesión y del estado, que represente los diferentes intereses afectados por la auditoría.

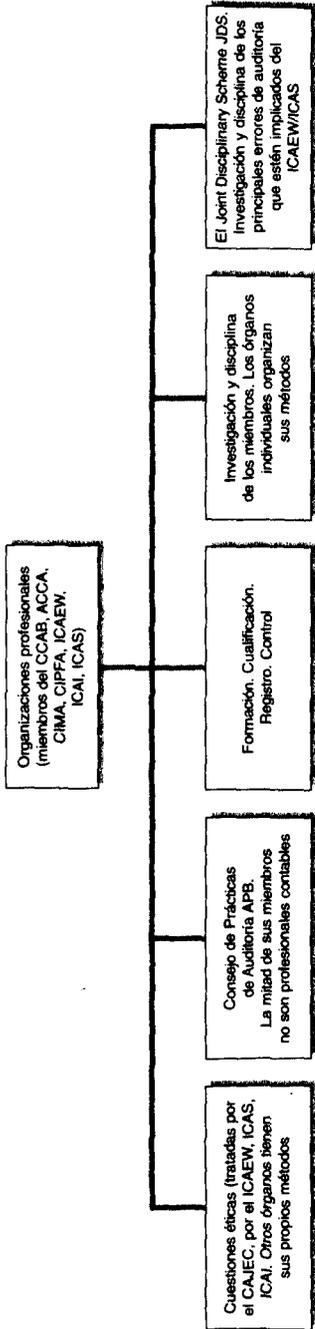
La aplicación de la 8ª Directiva de la Comunidad Europea supuso un cambio en la forma de organizar la auditoría. Turley y Sherer (1991) señalan las modificaciones que necesariamente afectaban a la forma de organizarse la profesión y, fundamentalmente, a la posibilidad abierta en esta norma de que órganos gubernamentales, concretamente la Secretaría de Estado, intervinieran en la regulación.

A pesar de los poderes reservados a este órgano gubernamental, como la concesión de estatus como órgano supervisor, como órgano responsable de la cualificación de los auditores, o la capacidad para controlar la forma en que los órganos supervisores regulan la profesión decidiendo qué normas son aceptables, se sigue considerando importante la regulación desde la profesión. Debido a la fragmentación que existe en la profesión auditora en el Reino Unido (existen cuatro corporaciones de auditores -ICAEW, ACCA, ICAI, ICAS) se ve a este órgano estatal como el mecanismo de armonización de prácticas y unidad de los organismos profesionales.

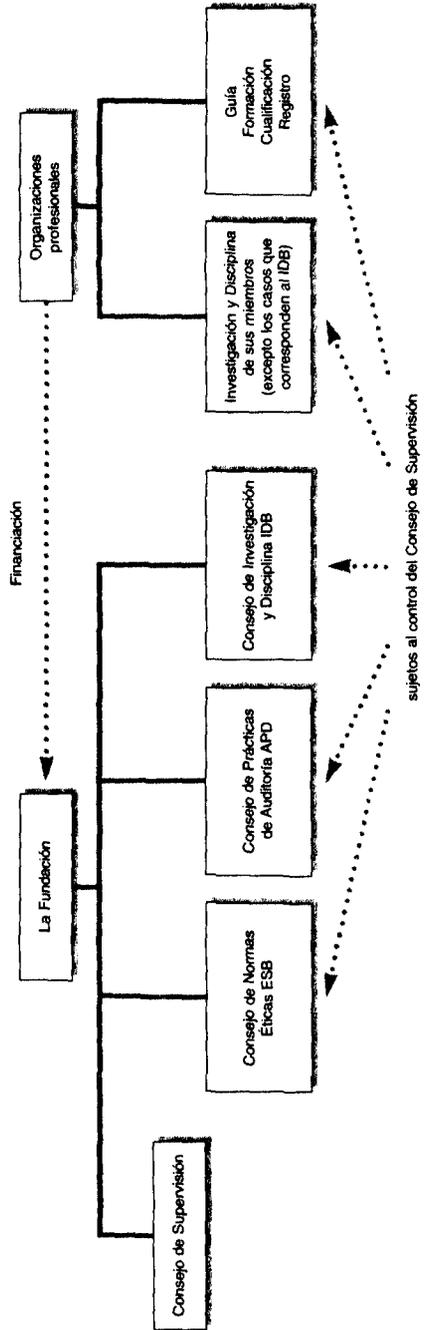
En el momento presente el gobierno británico presenta la intención de introducir un sistema de regulación independiente, especialmente centrado en la eficacia y la transparencia. Así en noviembre de 1998 se somete a consulta el borrador sobre «El marco para la regulación independiente de la profesión contable» (DTI, 1998) que recoge la visión del gobierno a este respecto. El esquema de regulación se modifica de la manera representada en el gráfico siguiente. Esta propuesta de reforma asume una parte importante de las sugerencias que los organismos profesionales habían propuesto (Swinson, 1998).

# Regulación de la profesión en Gran Bretaña

Actual organización de la profesión



Organización propuesta



Dado que existe un interés legítimo y significativo en establecer mecanismos para asegurar que las actividades profesionales en cualquier área se desarrollen de manera efectiva y con integridad, y dado que afecta a diversos intereses y grupos, se somete a discusión un modelo de regulación de la auditoría caracterizado por la independencia y transparencia, que afecta fundamentalmente a dos aspectos: el proceso de supervisión profesional y el establecimiento de normas de auditoría

El modelo sometido a discusión se articula alrededor de dos elementos básicos:

1. La Fundación, como órgano de vigilancia de la profesión.

En su estructura se distinguen varios órganos internos: el comité de normas éticas (ESB), el comité de prácticas de auditoría (APB), y el comité de investigación y disciplina (sustituyendo al Joint Monitoring Unit y al Joint Disciplinary Scheme). Todos ellos supervisados directamente por el Consejo de Supervisión.

Todo el sistema trata de garantizar que el interés público queda representado adecuadamente en relación con el establecimiento de normas, medidas disciplinarias y otras responsabilidades de regulación de las corporaciones profesionales. La Fundación debe garantizar la independencia de estos órganos y del Consejo de supervisión, por lo cual tiene capacidad para nombrar a sus miembros, en su mayoría externos a la profesión.

Para garantizar la confianza del público en el sistema los miembros de la Fundación deben proceder de estamentos ajenos a la profesión nombrados por instituciones representativas del interés público: representantes de consumidores, banco central, la bolsa de Londres, la confederación de empresas, comité de inversores institucionales... También debe publicar anualmente un informe sobre sus actividades y conclusiones.

2. Los órganos profesionales seguirán conservando su responsabilidad sobre los aspectos de formación, cualificación, e inscripción (registro). También se apoya por el gobierno las actividades de los órganos profesionales en el control de los trabajos de los auditores, considerando las quejas que se presenten, los procesos disciplinarios internos e incentivando la aplicación de las recomendaciones de mejora que procedan de los órganos independientes.

## 5. EVOLUCION POSIBLE DE LA REGULACION DE LA AUDITORIA EN ESPAÑA

En España, la regulación legal de la auditoría se caracteriza por depender de un organismo público externo a la profesión, el ICAC. Los auditores españoles han criticado severamente en el pasado la existencia de éste órgano.

Hasta la ley de auditoría existía cierta autonomía para regular los aspectos relativos al ejercicio de la actividad. Con su promulgación, la profesión pierde el monopolio de las funciones que hasta entonces había tenido, y se siente amenazada cuando el órgano administrativo se muestra más agresivo y exigente que ella en algunos aspectos.

La emisión de las normas de auditoría no es el asunto central del debate en torno a la autorregulación en España, ya que es una competencia compartida por las corporaciones y el I.C.A.C. Además está ampliamente asumido que la globalización de los mercados conlleva la necesidad de que los estándares de auditoría estén emitidos por un organismo supranacional.

El problema en este área se reduce a asumir una responsabilidad activa con relación a la regulación de la actividad de la auditoría a través de su presencia en esos organismos reguladores internacionales. Y como ésta puede concretarse. Es decir, si su presencia queda mejor garantizada a través de su participación en los órganos de dirección del regulador español, aceptando que éste puede tener una naturaleza administrativa y ser por lo tanto externo a la profesión. O por el contrario debe insistir en un modelo de autorregulación privada en el interior del país con las dificultades de inserción que el mismo conllevaría en ámbitos como la Dirección General XV de la Comisión de la Unión Europea, de naturaleza esencialmente pública.

También deberán estar atentos a las necesidades de regulación específicas que respondan a características peculiares del país en el que ejercerán, teniendo en consideración que la diferente regulación puede suponer trabas al reconocimiento en un contexto internacional de los servicios de auditoría prestados a empresas locales que actúan en otros mercados.

El mayor peso del debate en torno a la regulación de la auditoría debe centrarse en otros aspectos. Por ejemplo, el relacionado con el control de calidad o regulación a posteriori. Los reguladores europeos y los profesionales reconocen en foros de discusión como el simposio sobre «El futuro de la Auditoría en Europa» (Congreso de la EAA, 1999) que el mayor reto de la auditoría es mejorar su calidad, lo cual no depende tanto de las normas, como de los mecanismos que se establezcan para conseguir su cumplimiento. A pesar de los trabajos pendientes en materia de armonización, se considera que el problema fundamental es asegurar la calidad de la auditoría y la homogeneidad de la misma en la práctica.

Esto explica que el debate en España gire en torno al control del acceso a la actividad regulada y, fundamentalmente, en lo referente al control de calidad y al sistema disciplinario. Esta preocupación es común con otros países. Por ejemplo, los trabajos del AICPA-NASBA (1997) sobre el acceso, permanencia y disciplina, o los del POB (1993, 1994) en los EE.UU.; el debate sobre la organización de la profesión en Gran Bretaña (DTI, 1998); o, los trabajos del ACCA en la revisión del marco de capacitación de los profesionales de la contabilidad para afrontar los retos del siglo que viene.

La regulación debe centrarse en establecer normas que trasmitan al público seguridad y confianza en la calidad de las auditorías que se practican. Esto exige que las corporaciones y la administración se aseguren de la calidad de los profesionales, por normas adecuadas de acceso y permanencia en la profesión, o en la vigilancia del cumplimiento de estándares técnicos y éticos, a través de un sistema de control de calidad eficaz y eficiente. Las medidas disciplinarias también son necesarias para permitir diferenciar a los profesionales que proporcionan servicios de diferente calidad, e incluso excluyendo a aquéllos que hacen perder más credibilidad a la profesión por ejecutar auditoría de baja calidad.

La actual concepción de la auditoría como actividad, permite la presencia de un órgano externo en la regulación de una función profesional al servicio del interés público. La Comunicación de la Comisión Europea (1998), continuación del Libro Verde, reconoce que para transmitir a la sociedad la confianza en el cumplimiento de los niveles de calidad necesarios «de acuerdo con la Octava Directiva, los Estados miembros deben garantizar que los auditores llevan a cabo sus tareas con el debido rigor y con una independencia plena. Aunque es necesario que la supervisión de la profesión auditora corra en primer lugar a cargo del propio sector, la responsabilidad última de garantizar el respeto de estos requisitos básicos de interés público, reconocidos en la legislación comunitaria, sigue recayendo sobre las autoridades de los Estados miembros».

El problema principal es la regulación del sistema de control de calidad. En la actualidad éste no funciona. Inicialmente porque la legislación vigente no contempla un mecanismo que afecte a la universalidad de auditores ejercientes. Estos no tienen la obligación de pertenecer a una de las corporaciones

profesionales que, según el Reglamento de la Ley de Auditoría de Cuentas (arts. 75 y 76), son las que deben revisar «los trabajos efectuados por sus miembros» para evaluar el grado de cumplimiento de las normas técnicas de auditoría.

El control de calidad se regula y aplica según las normas internas de las diferentes corporaciones. Por ello es posible que se produzcan diferencias de funcionamiento, eficacia y severidad. Los procesos son privados dado que su principal propósito es la enmienda de errores y la prevención de actuaciones defectuosas (independientemente de que se deban comunicar al I.C.A.C. los controles practicados, sus resultados y, en su caso, el inicio del procedimiento sancionador). Es obvio que este proceso y sus resultados, al margen de la necesidad de mejora técnica que deben tener, no poseen suficiente visibilidad y transparencia para que el público se convenza de que los sistemas existen y funcionan para diferenciar a los auditores de diferentes «calidades».

El sistema de control técnico administrativo suple parte de las imperfecciones del sistema profesional de control de calidad aplicado actualmente. Al margen de graves defectos que pueda presentar, sí tiene, al menos para los terceros ajenos a la profesión, el efecto positivo de su perceptibilidad. Se conoce su existencia, su funcionamiento, y sus resultados. No es que el sistema administrativo siempre cumpla mejor las funciones de control que un sistema profesional, sino que externamente es más fácil percibir su existencia.

Los auditores lograrán el nivel de autorregulación que algunos demandan cuando sean capaces de que la sociedad y el público reconozcan que proporcionan la calidad de la auditoría que se está realizando. La garantía de la calidad es la existencia de unas normas a priori, y de la seguridad de su cumplimiento garantizado por un sistema de control de calidad a posteriori adecuado. Por ello, deben centrar sus esfuerzos en que mejore esa percepción, modificando la organización y el funcionamiento del control interno, y deben dejar de demandar una autonomía o un estatus que tuvieron en otros países que siempre se han organizado de manera distinta.

No se puede evitar que ante una demanda de mayor autorregulación el público interprete que existe un propósito de salvaguardar la autonomía necesaria para decidir el contenido y alcance de la regulación en defensa de determinados intereses particulares. Como por ejemplo, imponer unos niveles de exigencia o de control que no resulten excesivamente costoso para los profesionales. Como claramente señala el profesor Gonzalo Angulo «las corporaciones profesionales piensan, aunque no lo dicen, que la autorregulación es la mejor alternativa al control, de donde quiera que proceda, porque probablemente piensen que son términos antitéticos» (en García Benau, Ruiz Barbadillo y Vico Martínez, 1998, pág. 18). En honor a la verdad debemos señalar que hoy día, en el año 2000, no todas las corporaciones defienden la autorregulación profesional. Sin duda porque son conscientes de que es difícil encajar el mantenimiento del interés público como justificación de la auditoría con la inexistencia de controles externos, públicos, para evaluar su cumplimiento. Si se quiere ganar credibilidad social, y para ello el público debe percibir que los controles existen y funcionan, los auditores deben dejar de pensar en la autorregulación como un instrumento válido para sus intereses.

La base de la auditoría es la credibilidad, y ésta no sólo se obtiene por el hecho de realizar bien el trabajo de auditoría, sino porque el público destinatario de ese trabajo le concede a éste una confianza de calidad. Dada la incapacidad para apreciar esa calidad, la reputación se convierte en elemento fundamental para lograr la credibilidad. Por ello, a la profesión le conviene una regulación que discrimine a los buenos profesionales de los que incumplen sus normas técnicas.

En el panorama europeo las tensiones relacionadas con la configuración del servicio, la definición de la auditoría legal o la regulación de la independencia respecto de la empresa cliente, etc., están justificando la necesidad de una nueva regulación basada en una responsabilidad compartida entre los profesio-

nales y los órganos representativos de los intereses generales de la sociedad. Esto obliga a desprenderse de la autorregulación como elemento simbólico de una profesión que nunca realmente disfrutó de ella en España. Entre las propuestas más acordes con la realidad y su esperada evolución, nosotros nos sumamos a las siguientes:

1. La regulación de la auditoría legal no debe servir para crear confusión en el mercado de prestación de servicios a las empresas en régimen de libre competencia. Habrá que identificar qué servicios adicionales a la auditoría no son incompatibles con la actividad regulada y habrá que evitar que los auditores, en cuanto tales, obtengan ventajas legales respecto de las personas pertenecientes a otras profesiones (por ejemplo, la valoración de acciones en determinadas circunstancias o su intervención en procesos concursales, pues su formación y experiencia no guardan relación con la exigible para esas actividades)
2. Defender un modelo de regulación de la Auditoría de carácter mixto. El órgano regulador, el I.C.A.C., debe transformarse y convertirse en una entidad de derecho público con personalidad jurídica propia. Su dirección pasaría de ser unipersonal a colegiada, con representación de las corporaciones de auditores legales, de las profesiones relacionadas con las empresas, de la Administración y de otras instituciones así como de los usuarios, etc. Este modelo guarda gran similitud con el que se perfila en el Reino Unido, tras la evolución seguida de autorregulación por la profesión a regulación y control externo de naturaleza mixta.

Convertir el ICAC en un «alter ego» de la Fundación británica permitirá que los usuarios de la auditoría perciban expresamente que ésta sigue siendo un servicio que se presta a la sociedad, que «el bien general resulta un bien no negociable» (Ruiz Barbadillo, 1996, pág. 792). Hará visible que la auditoría legal, regulada por el Estado, sólo es conceptualmente defendible cuando en la relación privada entre la firma auditora y la empresa auditada prima el interés público.

Será esta finalidad social la que guíe el camino de reducción de la actual diferencia expectativas en auditoría, el contenido de los informes, la calidad exigible a los trabajos, etc. Puede no ser ni conveniente que los intereses de los profesionales y del público sean coincidentes en todos esos aspectos, pero sí es necesario que exista una institución donde se puedan poner de manifiesto, analizar las diferencias y provocar los acuerdos. La profesión autorregulada, con capacidad de decisión sobre esos temas, nunca conseguirá convencer que ella tiene un particular derecho a interpretar lo que es el bien público y cómo debe satisfacerse.

3. La legislación española tendrá que modificarse en la dirección que fije la Comisión de la Unión Europea. Todo indica que a ese nuevo organismo se deben ceder algunas de las actuales competencias de las corporaciones, en régimen de tutela por la Administración. En concreto:
  - a) El acceso al ROAC para obtener la habilitación legal.
  - b) La elaboración final de las NTA. Estas cada vez más acabarán desnacionalizándose, por la armonización de servicios necesaria para el funcionamiento de la Unión Europea, e internacionalizándose para surtir efecto en los mercados financieros globalizados.
  - c) La capacidad de control, necesario para incrementar la calidad de las auditorías. Sea cual sea la fórmula final que se utilice, es imposible, con los criterios que baraja la Comisión Europea, que el control de calidad de la auditoría no se realice por un comité externo a la profesión (independientemente de un primer control «entre iguales» de tipo profesional).

Pese a lo que inicialmente puede parecer, este modelo puede ser mucho menos intervencionista que el actual. No serán los criterios de la Administración los que prevalecerán tanto en el ámbito emisor como en el sancionador, por poner dos ejemplos claves. Serán los criterios que se conviertan en mayoritarios en el seno del órgano de gobierno de la nueva institución. Por eso, la estrategia más inteligente para defender los intereses profesionales no es reclamar la imposible autorregulación sino colaborar en un diseño organizativo y de toma de decisiones donde la presencia profesional no sea tan exigua como en el caso británico. La regulación de la auditoría en España se encuentra ante un paradójico, inevitable y esperanzador desafío: idear órganos externos a la profesión al servicio del bien público. El resultado debe ser una liberalización del sector porque el proceso, inevitablemente, conlleva una pérdida del poder de la Administración en la emisión de normas técnicas o en el control de las auditorías.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- AICPA Commission on Auditors' Responsibilities (The Cohen Commission) (1978): *Summary of the Conclusions and Recommendations of the Commission on Auditors' Responsibilities*. AICPA, New York. Publicado en *Journal of Accountancy*. Abril 1978, pp. 92-102.
- AICPA/NASBA Joint Committee (1997): *Final Report From the AICPA/NASBA Joint Committee on Regulation of the Profession*. Abril 1997 Publicado en <http://www.aicpa.org>
- Andicoechea Arondo, L. (1999): «*La Diferencia de Expectativas y la Información Empresarial: Retos para la Auditoría*». Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco.
- Byington, J.R. y Sutton, S. G. (1991): «The Self-Regulating Profession: An Analysis of the Political Monopoly Tendencies of the Audit Profession». *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 2, n.º 4, pp. 315-330.
- Cañibano Calvo, L.; Castrillo Lara, L. A. (1999): «La independencia de los auditores». *Actualidad Financiera*, N.º monográfico/ 3 Trimestre, págs. 21 a 39.
- Comisión Europea (1998): *La Auditoría Legal en la Union Europea: El Camino a Seguir*. Comunicación COM 98: Publicado en <http://europa.eu.int/comm/dg15/>
- Davidson, S. y Anderson, G.D. (1987): «The Development of Accounting and Auditing Standards». *Journal of Accountancy* - AICPA Centennial Issue. Mayo, pp. 110-135.
- Department of Trade and Industry - DTI - (1998): *A Framework of Independent Regulation For The Accountancy Profession. A consultation document*. Publicado en <http://www.dti.gov.uk>.
- Ferrier, R. (1991): «Auditing Standards and Guidelines», en M. Sherer y S. Turley, (eds), *Current Issues In Auditing*, Paul Chapman Publishing, London, pp. 99-112.
- Gaa, J.C. (1991): «The Expectation Game: Regulation of Auditors By Government and the Profession» *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 2, n.º1, pp. 83-108.
- García Benau, M.ª A.; Ruiz Barbadillo, E.; Vico Martínez, A. (1998): *Análisis de la estructura del mercado de servicios de auditoría en España*. I.C.A.C., Madrid, 1998.

- García Benau, M.ª A.; Vico Martínez, A. (1998): «¿Qué espera la sociedad de la auditoría?» en *La Contabilidad en el siglo XXI*, volumen extraordinario de *Técnica Contable*, pp. 17-36.
- Gonzalo Angulo, J. A. (1995): «La Auditoría, una Profesión en la Encrucijada de los Noventa». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol XXIV, n.º 84, Abril-Junio. pp. 595-629.
- Hatherly, D.J. (1999): «The Future of Auditing: The Debate in the UK». *The European Accounting Review*, vol. 8 n.º 1, pp. 51-65.
- Martínez Churriague, J.I. (1999): «La imposible autorregulación profesional de la auditoría legal en el siglo XXI» en *La empresa española ante el siglo XXI. X Congreso de AECA*. AECA, Zaragoza, págs. 61 a 63.
- Mitchell, A.; Puxty, A.; Sikka, P. y Willmott, H. (1991): *Accounting for Change: Proposals for Reform of Audit and Accounting*, Discussion Paper n.º 7, Fabian Society, London.
- Public Oversight Board (POB) Advisory Panel on Auditor Independence -Kirk Panel. (1994): *Strengthening the Professionalism of the Independent Auditor*. Report of the Public Oversight Board of the SEC Practice Section, AICPA from the Advisory Panel on Auditor Independence.
- Puxty, A.; Sikka, P. y Willmott, H. (1997): «Mediating Interests: The Accountancy Bodies' Responses to the Mc Farlane Report». *Accounting and Business Research*, Vol. 27, n.º 4, pp. 323-340
- Ruiz Barbadillo, E. (1996): «Un análisis de las fases del conflicto en el entorno de la auditoría en España». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 89, octubre - diciembre, págs. 785 a 820.
- Sierra Molina, G. J.; Orta Pérez, M.; Nuñez García, C. (1999): «La evolución conceptual del enfoque de planificación de auditoría: una perspectiva de futuro». *Actualidad Financiera*, N.º monográfico/ 3 Trimestre, págs. 85 a 100.
- Sierra Molina, G.; Orta Pérez, M. (1997): «Una responsabilidad básica del auditor: el control de calidad de la auditoría». *Revista de Contabilidad*, Enero - diciembre, págs. 185 a 228, ASE-PUC.
- Sikka, P.; Willmott, H. y Lowe, T. (1989): «Guardian of Knowledge and Public Interest: Evidence and Issues of Accountability in the UK Accountancy Profession» *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 2, n.º 2, pp. 47-71.
- Swinson, C. (1998): *UK Accountancy Bodies Welcome DTI Response to Proposals for Regulation of the Profession*. Publicado en <http://www.icaew.co.uk>
- Touche Ross & CO. (1977): *Statement ... For the Records of Hearings by the Subcommittee on Reports, Accounting and Management of the United States Senate Committee on Governmental Affairs on Accounting and Auditing Practices and Procedures*. May. Touche Ross & CO.
- Turley, S. y Sherer, M. (1991): «Regulating the Accounting Profession», en M. Sherer y S. Turley (eds), *Current Issues in Auditing*, pp. 47-59. Paul Chapman Publishing Ltd. Londres.
- Urfas Valiente, J. y Blasco Lang, J.J. (1997): «El Procedimiento de Elaboración de Normas Técnicas

de Auditoría y los Informes de Auditoría de Cuentas Anuales: Algunas Reflexiones a propósito de su Posible Reforma», en ASEPUC (1997) *Armonización de los Servicios de Auditoría en la U.E.: Posición Actual y futura de España*. II Jornada de Trabajo sobre Auditoría Contable de ASEPUC, pp. 117-148.

Wallace, W. A. (1980): *The Economic Role of the Audit In Free and Regulated Markets* Graduate School of Management. University of Rochester.

Willekens, M. (1995): «Audit Standards, Restriction of Auditor Liability and the Public Interest: A Formal Analysis». Comunicación presentada al 18.º Congreso Anual de la *European Accounting Association*. EAA. Birmingham.

Francisco Javier Martínez García  
Ana Fernández Laviada  
Francisco Somohano Rodríguez

**LA SITUACION DE LA AUDITORIA EN  
CANTABRIA: UNA APORTACION AL  
DEBATE SOBRE LA FUNCION ACTUAL  
DE LA AUDITORIA**

---

Universidad de Cantabria

---

Queremos agradecer la colaboración de José Ramón Sánchez y Teresa Llanes, becarios de este departamento, así como el tiempo dedicado por las empresas y profesionales encuestados.



## 1. INTRODUCCION

Todo lo relacionado con los sistemas de información contable está condicionado, evidentemente, por la propia calidad que pueda atribuírsele a la información que suministran. Para velar por esa calidad, y por tanto conseguir de verdad su aceptación general, el propio sistema se ha dotado de un mecanismo de control externo: la auditoría, que resulta esencial como medio de protección para todos los usuarios de la información contable y como instrumento que facilita su transparencia y, por lo tanto, colabora en la buena marcha de la economía. No obstante, hay que señalar que este mecanismo tiene limitaciones e imperfecciones, que han propiciado en los últimos tiempos la puesta en cuestión, incluso, de su validez.

En el contexto actual de economía global, y concretamente en el espacio del mercado único europeo, se vienen debatiendo en los últimos años el papel que desempeña la auditoría como mecanismo de control de la información contable y la utilidad que la misma presenta, constatando una cierta situación de insatisfacción y de crisis que se trata de superar dotándola de un marco regulador renovado y armonizado, que facilite una actuación de los profesionales del sector más acorde con las expectativas de los usuarios, las necesidades de los mercados y las relaciones económicas en general.

En el marco de este debate, acuñado con la expresión de general aceptación: *audit expectation gap*, se han realizado diferentes tipos de estudios e investigaciones, se han convocado y celebrado foros de discusión en el ámbito nacional e internacional y se han elaborado propuestas y documentos de referencia, por organismos reguladores y otras instituciones, con el ánimo de reformar la normativa que regula la auditoría.

De los trabajos, que desde distintas ópticas han analizado y plasmado esta situación, nuestro interés se centra, en este momento y para los propósitos de esta Comunicación, en aquellos que configuran la línea de investigación que supone la contrastación de cómo la auditoría cumple en verdad ese papel que tiene asignado, cuál es la utilidad que proporciona a los usuarios y qué elementos de insatisfacción tienen un protagonismo real. Estos trabajos plantean diferentes hipótesis, utilizan distintas metodologías y enfoques de investigación, combinan la investigación conceptual con la empírica, ... En suma, tienen planteamientos diversos, pero siempre con el fin último de aportar un conocimiento sobre la realidad auditora que facilite la búsqueda de soluciones a esa situación de crisis en la que se encuentra.

Así pues, el objetivo de nuestro trabajo, insertado en la línea de investigación descrita, es el de contrastar empíricamente el papel, la utilidad y las satisfacciones o insatisfacciones que existen en torno a la auditoría en Cantabria, lo que vamos a hacer desde una triple perspectiva.

En primer lugar, analizaremos el papel de la auditoría estudiando cómo comunica el resultado de su trabajo y el efecto que produce éste en la calidad de la información contable elaborada y presentada por las empresas de Cantabria. Para este primer objetivo realizamos una investigación empírica sobre una muestra de informes de auditoría obtenidos del Registro Mercantil de Santander, que corresponden a un conjunto de empresas durante la serie temporal de los cinco últimos ejercicios.

En segundo lugar, analizamos la utilidad directa que la auditoría tiene para un determinado grupo de usuarios: los responsables de las empresas auditadas. Para este objetivo realizamos una investigación empírica cualitativa mediante el envío de un cuestionario de opinión a una muestra de los usuarios elegidos, aquellos que dirigen las empresas cuyos informes de auditoría previamente hemos analizado.

En tercer lugar, y para completar nuestros propósitos, analizamos la opinión de los profesionales, como sujetos activos que inciden directamente en cómo la auditoría cumple su papel y la utilidad que reporta, ya que son normalmente el *focus*, junto a las autoridades reguladoras, de las críticas y del origen de la crisis. Para este objetivo nuevamente realizamos una investigación empírica cualitativa mediante la entrega de un cuestionario a todos los auditores ejercientes de la región, y por tanto son los profesionales que, en su mayoría, han emitido los informes analizados y que son contratados por los directivos de las empresas cuya opinión también analizamos.

## **2. ANALISIS DE LOS INFORMES DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES**

Para la primera parte de nuestro trabajo hemos obtenido del Registro Mercantil de Santander los informes de auditoría de las cuentas anuales correspondientes a los cinco últimos ejercicios disponibles, de 1994 a 1998, de una muestra inicial de 127 empresas de Cantabria seleccionadas entre las que habían depositado las cuentas anuales de 1998 y el informe de auditoría. Una vez realizados los oportunos contrastes y validaciones hemos procedido a eliminar a aquellas empresas de las que, por motivos diversos, no disponíamos de los informes de auditoría de los cinco ejercicios, completando así la serie temporal con 64 empresas que nos proporcionan 320 informes de auditoría para su análisis.

### **2.1. INVESTIGACION PREVIA**

En la línea de investigación que nos hemos propuesto hay diversos trabajos realizados y publicados en España desde que la aprobación de la Ley de Auditoría de Cuentas y la Ley de Reforma de la Legislación Mercantil obligaron a determinadas empresas a auditar sus cuentas anuales y a depositar en los Registros Mercantiles, junto con las citadas cuentas anuales, el informe de auditoría correspondiente elaborado por un auditor de cuentas habilitado al efecto.

La metodología seguida en todos los trabajos de tipo empírico y finalidad descriptiva es muy similar, y la diferencia entre ellos radica en el ámbito geográfico o tipológico al que pertenecen las empresas cuyos informes de auditoría son investigados.

Así, nos encontramos con investigaciones que se proyectan sobre empresas cotizadas, con todo lo que eso supone de caracterización de la muestra utilizada, entre las que destacan la pionera de Navarro (1993), que analiza los informes de auditoría de cuentas anuales de una muestra de 74 compañías que cotizan en la Bolsa de Madrid (que representan el 71,54 por 100 del capital bursátil) correspondientes a las cuentas del ejercicio de 1993; la realizada por Cabal y Robles (1995) que analizan los informes de auditoría de cuentas anuales de 241 empresas depositados en la CNMV correspondientes al ejercicio de 1995, a los que fueron incorporados los informes de auditoría de cuentas consolidadas de 78 de ellas, con lo que su muestra supuso un análisis de 319 informes; la de García-Ayuso y Sánchez (1999) que realizan su análisis para una serie temporal tomando los informes de auditoría de cuentas anuales de una muestra de 220 empresas que depositaron la información en el Registro Oficial de la CNMV, para los años 1991 a 1995, ambos inclusive, lo que supuso manejar 1.100 informes de auditoría, que incluyen 365 informes de auditoría de cuentas consolidadas; y la de Cabal (2000) que estudia los informes de auditoría de las empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid tomando, tras eliminar duplicidades, 1161 informes del período 93-96.

Además, tenemos algunas investigaciones que se proyectan sobre determinados sectores de actividad, tales como la de Almiñana, Carmona, García y Vico (1995) que realizan el estudio de 36 informes de auditoría de cuentas anuales correspondientes a los ejercicios de 1991 a 1993, ambos inclusive, de 12 empresas encuadradas en el sector metal-mecánico, que además cotizan en Bolsa; la de García, Martínez y Rubín (1997) que analizan los informes de auditoría de cuentas anuales de las entidades de depósito españolas correspondientes al ejercicio de 1994; y el citado trabajo de Cabal (2000) que además de global hace un análisis de los informes de auditoría por sectores.

Finalmente, también se han realizado investigaciones que se circunscriben a determinados ámbitos geográficos regionales, entre las que destacan la de López Aldea (1994) que toma una muestra de los informes de auditoría de cuentas anuales de empresas que depositan sus cuentas en los Registros Mercantiles de Alava, Alicante, Aragón, Asturias, Barcelona, Burgos, Guipúzcoa, Madrid, Málaga, Murcia, Sevilla y Vizcaya, correspondientes a los ejercicios de 1990 a 1992, ambos inclusive; la de Alcarria (1997) que analiza los informes de auditoría de cuentas anuales de una muestra de 60 empresas con domicilio social en la Provincia de Castellón, correspondientes a los ejercicios 1992 a 1995, ambos inclusive, ninguna de las cuales cotiza en Bolsa; la de Medina, Hernández y Hernández (1997) que analizan los informes de auditoría de cuentas anuales de una muestra de 134 empresas correspondientes a los ejercicios de 1991 a 1993, ambos inclusive, pertenecientes a la Provincia de Santa Cruz de Tenerife; la de López, Martínez y García (1996) que analizan 335 informes de auditoría de cuentas anuales depositados en el Registro Mercantil de Asturias referidos al ejercicio de 1994, y la de González y Martín (1999) que hacen lo propio con los informes de auditoría de cuentas de 311 empresas con domicilio en la Comunidad Autónoma de Castilla y León correspondientes al ejercicio de 1994.

Además, otros trabajos tratan de juzgar la utilidad de los informes de auditoría analizando empíricamente el efecto que produce su contenido en el comportamiento de determinados usuarios. Así tenemos el citado de Cabal (2000) que, además de presentarnos la descripción de la situación en base a los informes de auditoría, analiza el efecto de la publicación del informe en la cotización de las acciones de las empresas receptoras de los mismos.

## 2.2. LOS INFORMES DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES EN CANTABRIA (1994-98)

Nuestro trabajo se enmarca en la línea empírico descriptivo de ámbito regional, y ha supuesto, como ya señalamos, el análisis de 320 informes de auditoría de cuentas anuales depositados en el Registro

Mercantil de Santander correspondientes a los ejercicios 1994 a 1998, ambos inclusive, destacando las conclusiones que a continuación comentamos.

### **2.2.1. Aspectos generales**

Como cuestión previa hemos constatado que todos los informes cumplen perfectamente las Normas Técnicas de Auditoría relativas al Informe, por lo que se refiere a su estructura o formato, respetando los distintos tipos de párrafos establecidos en ellas y con el contenido informativo que les corresponde. En este sentido la diligencia de los auditores que actúan en Cantabria es similar a la puesta de manifiesto por otras investigaciones realizadas tanto en el ámbito nacional como en otras comunidades, confirmando así los resultados de estudios previos (Alcarria, 1997; González y Martín, 1999).

También cabe señalar que recayendo la designación del auditor de cuentas por las empresas en un profesional independiente, persona física, en el 24% de los casos y una sociedad de auditoría en el 76% restante, todos los informes, sin excepción, van firmados por una sola persona, lo que significa que en el caso de sociedades ningún socio auditor ha tenido que matizar la opinión dada por el socio responsable del trabajo y, además, que ningún trabajo de auditoría ha sido realizado de forma conjunta entre más de un auditor.

Asimismo, es interesante destacar que de los 320 informes analizados, tan solo tres, que corresponden a la misma empresa, llevan una segunda fecha de auditoría, lo que significa que habiendo sido fechado el informe, en los tres casos en febrero, aconteció algún hecho posterior que llevó a una ampliación de la intervención y pruebas realizadas por el auditor, más allá de esa fecha inicial de terminación del trabajo, limitando su responsabilidad a tales acontecimientos con una segunda fecha en el informe.

### **2.2.2. Aspectos sustanciales: la opinión sobre las cuentas anuales y sus efectos en la información de las empresas auditadas**

Entrando en el análisis sustancial de los informes, constatamos, tal como nos muestra la figura 1, que la mayor parte de las empresas auditadas recibieron de los auditores una opinión favorable sobre sus cuentas anuales, el 69,06 por 100 de los informes contienen esa opinión, mientras que tan sólo en el 1,56 por 100 de los casos, que corresponde a 5 informes, la dieron desfavorable, lo cual sigue las pautas que se manifestaron en los trabajos de Alcarria (1997) y de Medina, Hernández y Hernández (1997), en los que no había ningún informe con esta calificación. En cualquier caso hemos de destacar que la relación entre informes favorables y con salvedades no se presenta por igual en algunos de los trabajos mencionados. Así, en el de López, Martínez y García (1996), relativo al Principado de Asturias, incluso coincide el porcentaje de informes con opinión favorable y con salvedades, un 48 por 100, lo supone un valor muy bajo para el primer tipo y muy alto para el segundo, y en el de González y Martín (1999), relativo a la Comunidad de Castilla y León, los informes con opinión favorable ascienden al 50,75 por 100 y los que presentan salvedades el 45,11 por 100.

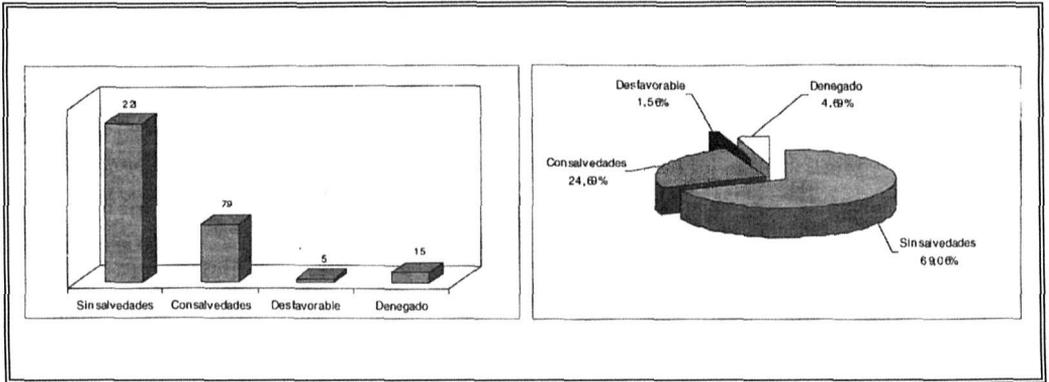


FIGURA 1. Opinión de los auditores

Esta situación global nos muestra como conclusión que la calidad de la información contable preparada y comunicada por las empresas de Cantabria es bastante alta, incluso mayor de la que parece desprenderse de los estudios realizados en otras regiones. Si analizamos esta cuestión en su evolución en los cinco ejercicios investigados, se podría decir, que salvo en 1997 donde se produce un pequeño descenso, la calidad de la información va progresivamente aumentando, ya que como vemos en el figura 2 aumentan los informes sin salvedades, que pasan de ser el 65 por 100 en 1994 al 76 por 100 en 1998, manteniéndose en todos los años los porcentajes de informes con opinión desfavorable, 2 por 100 y denegada el 5 por 100 restante.

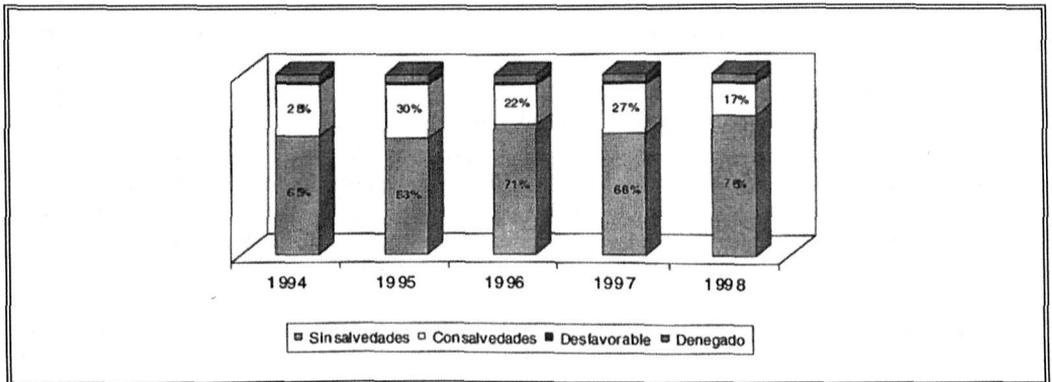


FIGURA 2. Evolución del tipo de opinión

Completando la conclusión anterior podemos afirmar que se consigue un cumplimiento adecuado del papel de mecanismo de control y por ello de su utilidad, ya que ante las posibles deficiencias encontradas por los auditores, las salvedades, las empresas van tomando buena nota y adecuando sus políticas y criterios contables a los generalmente aceptados, de modo que los informes con salvedades disminuyen de manera muy significativa. Hay que señalar que este hecho también se detecta en otros trabajos como el de Medina, Hernández y Hernández (1997) y el de Cabal (2000).

Si nos fijamos en el número de salvedades que incluyen los informes, constatamos que del total de informes analizados, salvando el 69,04 por 100 que presentan opinión favorable o sin salvedades, la mayoría, el 20,31 por 100, sólo reciben una salvedad, descendiendo notablemente el porcentaje de los que reciben dos y tres salvedades, el 6,56 por 100 y 1,25 por 100, respectivamente, aunque curiosamente aumenta respecto al anterior los que reciben más de tres salvedades, con un 2,81 por 100. En la figura 3 podemos ver la evolución que sufren los informes, comprobando no solo una disminución progresiva, de un 35 por 100 de informes con salvedades en 1994 se pasa a un 24 por 100 en 1998, sino que también se produce un trasvase de los que incluían dos salvedades a una sola.

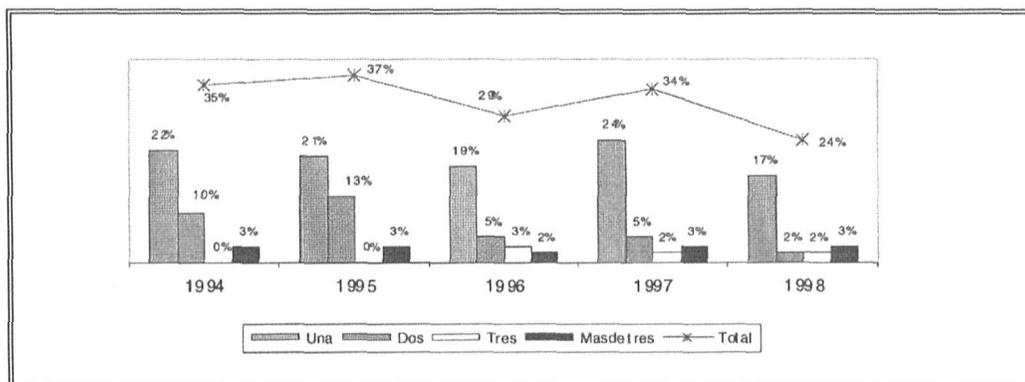


FIGURA 3. Evolución del número de salvedades

Por lo que se refiere al tipo de salvedades que los auditores incluyen en sus informes, comprobamos que del 30,94 por 100 del total de informes, que son los que reciben salvedades y que ascienden para todo el período a 99 documentos en los que hay recogidas en total 172 salvedades, el mayor protagonismo lo llevan las que corresponden a errores o incumplimientos en la aplicación de los principios y normas contables, el 41 por 100, seguidas de las salvedades por incertidumbre, el 35 por 100, y finalmente de las originadas por limitación al alcance, el 24 por 100. De forma similar sucede en los otros estudios que hemos señalado, aunque en algunos toma mayor protagonismo la salvedad por limitación al alcance, llegando a suponer el 61,54 por 100 de las salvedades en 1991 y bajando al 50 por 100 en 1993 en el caso de Santa Cruz de Tenerife (Medina, Hernández y Hernández, 1997).

Analizando la evolución de la tipología de las salvedades en los cinco ejercicios, vemos en la figura 4 que se produce una desigual evolución en los tres tipos de salvedades, con un fuerte descenso de todas en 1998, salvo en las de limitación al alcance que siguen, tras un ligero descenso en 1996 y 1997, su aumento para pasar a estar al nivel de 1994, y resultando curioso que la incertidumbre, después de ser la más presente en los informes de 1994, sufre un significativo descenso en los años siguientes para dejar el primer lugar a los errores o incumplimiento de principios y normas contables.

Si nos fijamos en las causas más frecuentes de cada tipo, resulta interesante comprobar que las que producen salvedad por limitación al alcance son la baja respuesta a la circularización y los problemas para valorar los inventarios, las que producen salvedad por errores o incumplimientos de principios y normas contables son la estimación de provisiones y la imputación de gastos plurianuales, y las que producen salvedad por incertidumbre son los riesgos de continuidad de la empresa y las contingencias fiscales.

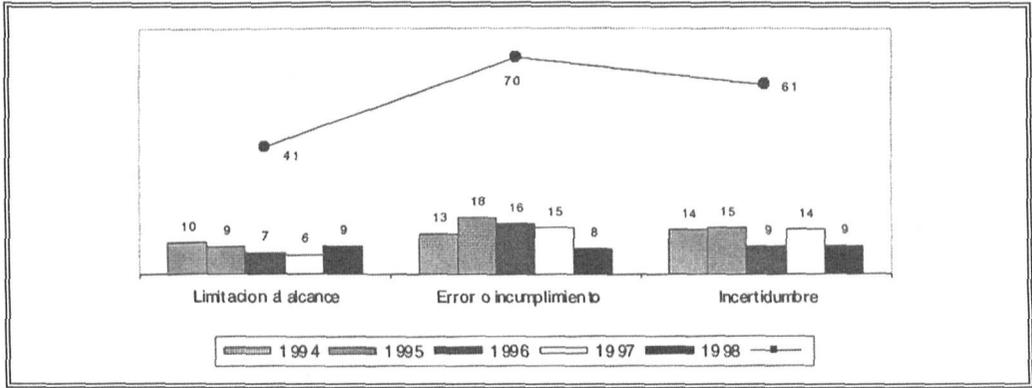


FIGURA 4. Tipología de salvedades por años y total

Junto con los párrafos de salvedades, también encontramos que en el 20,63 por 100, con un total de 66 informes se incorporaran párrafos de énfasis, incluso en 11 de ellos se introducen dos, resaltando alguna circunstancia acontecida en la empresa que, sin afectar a la opinión y estando debidamente explicada en la memoria, el auditor considera importante mencionarla en su informe. Además de la actualización de balances de 1995, que fue el motivo de la mayor parte de los párrafos de énfasis en los informes de 1996, las causas más habituales de estos párrafos son la existencia de cuentas consolidadas, la adquisición de acciones propias, las operaciones con vinculadas y el cumplimiento de la legislación exigida en las instituciones de inversión colectiva.

### 2.2.3. Diligencia en la función: análisis del tiempo de entrega de los informes

Con relación al tiempo de ejecución del trabajo y entrega del informe, tomando como referencia las fechas del cierre del ejercicio y del informe de auditoría, constatamos, en primer lugar y para el total de informes y período investigado, que los auditores individuales emplean 135 días por término medio para emitir el informe, mientras que las sociedades de auditoría sólo tardan 120 días, pudiendo concluir que por sus condiciones de trabajo, medios disponibles, experiencia, metodología, etc., resultan más diligentes en concluir su trabajo.

No obstante, si observamos la evolución por años, salvo en 1996 y probablemente debido a la actualización de balances mencionada, la media de días se ha ido reduciendo paulatinamente desde los 126,73 días en 1994 a los 117,21 de 1998, con lo cual podemos concluir que el trabajo se va mecanizando y agilizando, consiguiendo así acortar los plazos de entrega del informe.

En segundo lugar y con relación al tamaño de las empresas auditadas, comprobamos que son en las pequeñas o grandes en las que como media se tarda menos en entregar el informe, mientras que en las medianas se retrasa más la emisión del informe.

Por último y con relación al tipo de opinión manifestada en el informe, constatamos, como era de esperar, que la emisión del informe de auditoría se dilata en el tiempo a medida que la opinión es más desfavorable, pasando de una media de 119 días cuando el informe no contiene salvedades, a 124 días si recoge una opinión con salvedades, a 144 días si la opinión es desfavorable, e incluso tardando de media 173 días en la entrega si se deniega la opinión. En la figura 5 resumimos los aspectos anteriormente señalados.

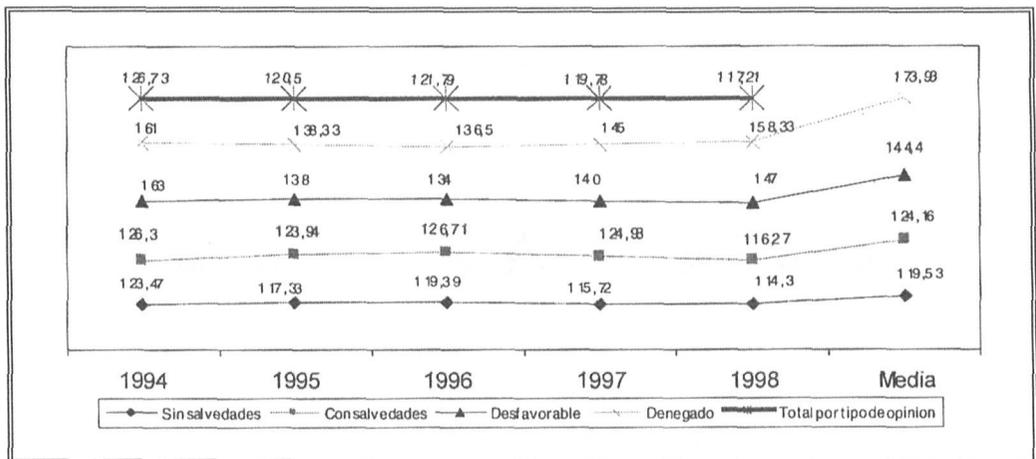


FIGURA 5. Evolución de la media de días que se tarda en emitir el informe

### 3. LA OPINIÓN SOBRE LA AUDITORIA DE LAS EMPRESAS AUDITADAS

Para cumplir con la segunda parte de nuestro objetivo realizamos una investigación cualitativa enviando un cuestionario por correo postal, durante el mes de marzo de 1999, a la muestra de las 127 empresas seleccionadas para el análisis de los informes de auditoría, de modo que serían más consistentes nuestras conclusiones al ser los mismos sujetos. Después de proceder a un segundo envío, durante el mes de junio de ese mismo año, conseguimos obtener 76 contestaciones válidas, que representan un nivel de respuesta de casi el 60 por 100, lo que supone un altísimo grado de representatividad.

Nuestra finalidad fue conocer cuál es la opinión que los empresarios tienen de la función de auditoría a la que someten sus estados financieros: su utilidad, coste, finalidad, etc., y como percibían otros aspectos relacionados con el propio trabajo que desarrollan los auditores de cuentas para ellos. Del análisis de las respuestas recibidas destacamos los siguientes resultados.

#### 3.1. ASPECTOS GENERALES

Lo primero, señalar que sólo el 10 por 100 de las empresas encuestadas sometieron las cuentas anuales del último ejercicio a una auditoría voluntaria, aunque debemos reseñar que de las que sometieron sus estados contables a la auditoría de cuentas obligatoria que dispone la Ley, un 20 por 100 ya lo hicieron antes de que estuvieran obligadas.

Las empresas de Cantabria acuden mayoritariamente, el 79 por 100, a sociedades de auditoría, frente a un 21 por 100 que encarga sus trabajos de auditoría a auditores de cuentas individuales o ejercientes como personas físicas. Además, vemos, a través de las encuestas, que aumenta el porcentaje de sociedades de auditoría respecto del análisis que efectuamos de los informes de auditoría (que era el 75%), lo que se debe a que los informes correspondían a cinco años, mientras que las encuestas se realizaron en la fecha citada.

Lo que sí se aprecia es una tendencia por parte de las empresas que tienen su actividad principal sólo en Cantabria, el 36 por 100, a recurrir a los auditores individuales, mientras que las grandes empresas orientadas a mercados tanto nacionales (32%) como internacionales (32%) son auditadas por sociedades de auditoría y en más de la mitad de los casos por grandes multinacionales, las conocidas como Big 5.

Un aspecto de gran interés y objeto del debate señalado al principio, es sí el trabajo de auditoría puede ser compartido con otros servicios que los auditores presten a sus clientes. Evidentemente las opiniones son diferentes y la postura mayoritaria es el que se puedan compartir aquellos servicios que no sean incompatibles y que no pongan en duda ni la independencia ni la calidad del trabajo de los profesionales de la auditoría. Ante este hecho hemos querido saber en que medida las empresas de Cantabria demandan a sus auditores otros servicios o si éstos les proporcionan exclusivamente la realización de la auditoría de cuentas. Más adelante veremos la opinión de los profesionales al respecto.

Constatamos que un 30 por 100 de las empresas analizadas solicitan otros servicios relacionados con la auditoría, observando una relación significativa entre aquellas empresas que desarrollan su actividad tanto en el ámbito nacional como internacional y estos trabajos, al ser de estas categorías algo más del 75 por 100 de las peticiones. Asimismo, observamos, como cabría esperar, que son las grandes empresas las que en mayor medida solicitan estos servicios.

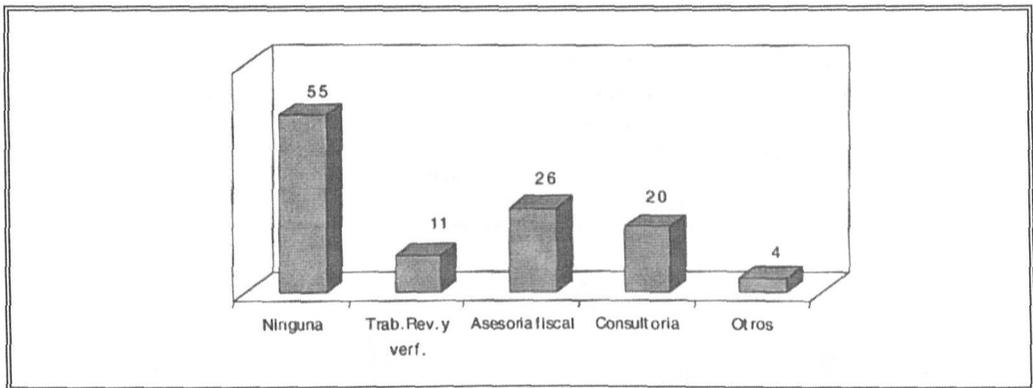


FIGURA 6. Otros servicios prestados por el auditor de cuentas

De los servicios que se solicitan a los auditores de cuentas, diferentes de la auditoría, el que está más presente es la asesoría fiscal, seguido muy de cerca por la consultoría, tal como podemos ver en la figura 6.

### 3.2. OPINION SOBRE LA UTILIDAD DE LA AUDITORIA Y SOBRE LOS AUDITORES

Por lo que se refiere a la opinión que les merece la actividad auditora a las empresas encuestadas, podemos destacar en primer lugar, como nos muestra la figura 7, el alto porcentaje de respuestas que se manifiesta por una utilidad de la auditoría alta o muy alta, el 61,84 por 100, siendo tan sólo un 9,21 por 100 las que la consideran con una utilidad escasa e incluso inútil, y adoptando un postura de valoración media un 28,95 por 100. Nuevamente son las empresas de mayor volumen, tanto en cifra de negocios como activo y número de trabajadores las que consideran una utilidad máxima a la auditoría.

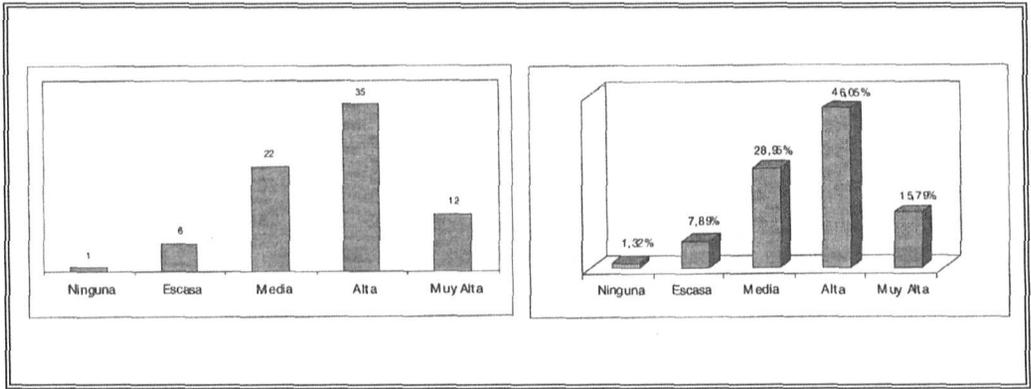


FIGURA 7. Utilidad de la auditoría de cuentas

Y no sólo la mayoría de las empresas encuestadas consideran útil a la auditoría en sí, sino que, además y en términos generales, casi la totalidad valoran el trabajo que desarrollan los profesionales de normal o bueno, en el 91 por 100 de los casos, lo que nos da una imagen de los auditores de cuentas ante sus clientes bastante buena. También manifiestan, en casi la totalidad de los casos, tener unas relaciones normales, buenas e incluso excelentes con sus auditores, y sólo el 4 por 100 las considera difíciles, pudiendo, por otra parte, comprobar que son mejores las relaciones entre las empresas y sus auditores cuando éstos son profesionales por cuenta propia, y en el caso de las sociedades de auditoría, cuando son de carácter regional, tal como vemos en la figura 8.

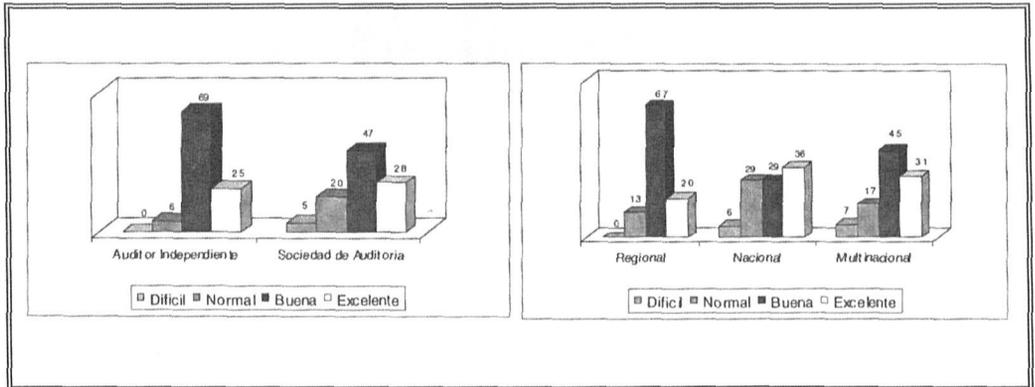


FIGURA 8. Relaciones entre empresas auditadas y auditores de cuentas

A este respecto tenemos que señalar que hay cierta disparidad con otros trabajos realizados. En una encuesta realizada por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España en 1997 se refleja una posición muy similar, o incluso algo más optimista, ya que según dicho estudio el 80,7 por 100 de los empresarios creen que los profesionales de la auditoría españoles son suficientemente competitivos, ascendiendo al 89,6 por 100 de las empresas medianas y grandes las que se siente muy o bastante satisfechas con los servicios de auditoría que reciben, siendo incluso mayor el grado de satisfacción entre las gran-

des. Sin embargo, en una nota de prensa (Expansión, 18-11-99) que avanzaba unas primeras conclusiones de un trabajo de los profesores Subirá y Hormigo, se señalaba que los clientes perciben la auditoría como un servicio estándar sin valor añadido, que a menudo se concreta en un estudio muy superficial de la realidad, por lo que no merece la pena cambiar de empresa auditora ya que el resultado sería el mismo. Se reconoce por tanto, que el cliente espera más de lo que se le ofrece y reclaman más profundidad en su trabajo y mayores conocimientos por parte de los auditores.

En realidad sorprende esta disparidad de opinión sobre la auditoría y aunque la opinión, tanto en Cantabria como la obtenida por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, resulta bastante favorable, siempre se ha tenido la impresión de que la realidad se aproxima más a una opinión más crítica hacia la auditoría. Profundizando en esta cuestión hemos comprobado que en Cantabria no se ha producido, por parte de las empresas encuestadas, denuncia alguna de su auditor, ni ante los juzgados ni ante el ICAC, es más, en casi el 75 por 100 de los casos se mantiene el auditor nombrado en su día, tal como nos muestra la figura 9. Entre las causas del cambio de auditor, cuanto éste se produjo, están: cambio de accionistas, mejor oferta, vencimiento del plazo, motivos económicos, jubilación del auditor, dejar de estar obligada por un período, imposición del grupo, por ley, por rotación normal o por decisión de los órganos de gobierno.

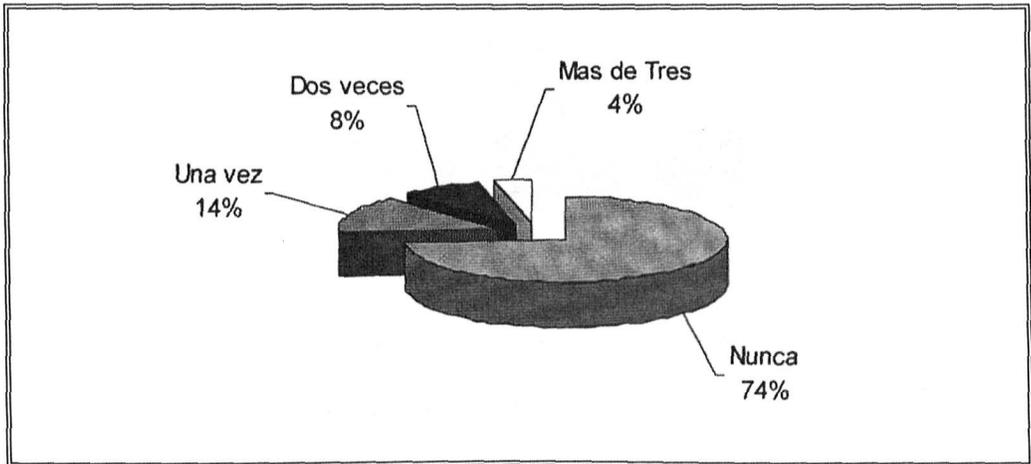


FIGURA 9. Cambio de auditor de cuentas

Con relación a la utilidad que perciben en la auditoría, y que corrobora lo anterior, se les preguntó por el uso que le daban al informe que recibían de los auditores a parte del de cumplir simplemente la legalidad y presentarlo con las cuentas anuales ante sus Juntas Generales de Accionistas y depositarlo en el Registro Mercantil. Pues bien, en el 55 por 100 de los casos era empleado para otras funciones como negociaciones bancarias (35%), negociación colectiva (5%), para contratar con los proveedores (8%) y el 7 por 100 restante era empleado en otras funciones variadas.

Igualmente apoya la conclusión, de la favorable opinión sobre la auditoría y su utilidad que tienen las empresas en Cantabria, el hecho de que en relación con el propio contenido y estructura del informe, éste resulta valorado positivamente, ya que tan sólo un 4 por 100 lo considera insuficiente, mientras que el 47 por 100 lo valora normal y el 49 por 100 satisfactorio o muy satisfactorio. Este hecho resulta, cuan-

do menos, curioso ya que los aspectos y forma que debe adoptar el informe de auditoría también es uno de los temas recurrentes en el debate sobre las expectativas, adquiriendo en el nivel profesional y académico un protagonismo extraordinario, dando por hecho que a los usuarios el informe no les satisface plenamente y por ello ha de ser uno de los puntos objeto de la futura reforma de la regulación y la normativa de auditoría. Más adelante veremos la opinión de los profesionales al respecto.

Por último, un aspecto que choca con relación a lo que podríamos denominar «el buen ambiente» que existe entre las empresas, la auditoría y los auditores en Cantabria, ya que resulta el peor valorado por los encuestados, aunque con posiciones encontradas, es el relativo al coste de este servicio que reciben las empresas. Tal como vemos en la figura 10, se reparten casi al 50 por 100 los que lo consideran elevado o excesivo, y los que lo consideran normal o incluso bajo. En el mencionado trabajo de Subirá y Hormigo los clientes se manifiesta con claridad, al ser preguntados por los honorarios que perciben los auditores, señalando que la relación que existe entre calidad-precio es totalmente desproporcionada.

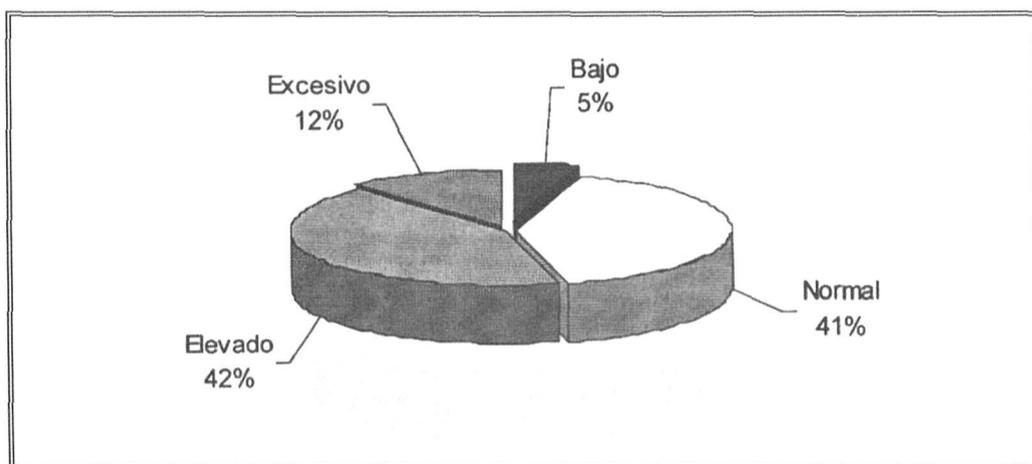


FIGURA 10. Opinión sobre el coste de la auditoría

#### 4. LA OPINION DE LOS AUDITORES DE CUENTAS

Por último, resulta obligado para nuestros propósitos conocer la opinión de los auditores de la región sobre distintos aspectos de su profesión, tanto más cuando estamos en un proceso de debate y reforma del marco legal nacional, condicionado por la normativa que se está gestando en el ámbito de la Unión Europea, que requiere tener en consideración la visión que sobre la función de auditoría tienen todos los sectores implicados, particularmente la de los profesionales que la ejercen.

A tal fin, y dado que la población de auditores de Cantabria no es muy elevada, hemos entregado personalmente, durante el mes de enero de 2000, un cuestionario a todos los que están domiciliados en la región, lo que nos garantizó el nivel de respuesta más aceptable posible.

Partiendo de los datos suministrados por el ROAC (BOICAC, 37) nos encontramos que en Cantabria están inscritos 44 auditores individuales y 17 sociedades de auditoría. Una vez eliminados aquellos profesionales que prácticamente no ejercen la auditoría, bien porque nos lo han manifestado expresamente o porque no están localizables, al haber cambiado de dirección sin dejar ninguna referencia, distribuimos un total de 58 encuestas, de las cuales obtuvimos 44 respuestas, lo que representa un porcentaje bastante elevado teniendo en cuenta el volumen de trabajo al que estaban sometidos los auditores en el período en el que les entregamos el cuestionario. Del análisis de las respuestas recibidas obtenemos las siguientes conclusiones.

#### 4.1. ASPECTOS GENERALES

De los auditores que respondieron ser ejercientes, el 59 por 100 desarrollan su trabajo a título individual, el 34 por 100 lo hacen en sociedades de auditoría y un 7 por 100 declararon ejercer simultáneamente en ambas modalidades. De los ejercientes en sociedades de auditoría, el 33,3 por 100 trabaja como auditor por cuenta ajena, siendo el resto los socios de las firmas, habitualmente 2 o 3 socios, en el 33,3 y 50 por 100 de los casos, respectivamente.

En cuanto al personal no auditor que colabora y trabaja en los despachos constatamos que en casi el 89 por 100 de los mismos hay menos de 5 personas en esta situación, lo que nos da una idea del reducido tamaño de las plantillas en esta región.

El 72,7 por 100 de los encuestados accedió a la profesión como economista, entrando el resto como Diplomados en Empresariales o Profesores Mercantiles, no habiendo auditores con otra titulación, y llevan ejerciendo la auditoría desde antes de la promulgación de la Ley de Auditoría de Cuentas en 1998, casi el 63 por 100 de ellos y tan sólo el 14 por 100 tiene una experiencia menor de 5 años, de modo que la del otro 21 por 100 oscila entre los 5 y los 10 años. Se nos presenta por tanto, un grupo profesional bastante consolidado en el que resulta de cierta importancia el número de auditores que se ha incorporado a la profesión después de la promulgación de la Ley.

Si tenemos en cuenta una investigación previa a nivel nacional llevada a cabo por Prado et al (1995) en la que se señala que solo el 54 por 100 están en posesión de la titulación de economista, podemos concluir que en Cantabria se da un mayor protagonismo de estos titulados en la profesión, lo cual queda demostrado en la tabla 1 que nos muestra la situación comparativa actual (ROAC, 1999) entre Cantabria y España por lo que respecta a la pertenencia o no de los auditores a una Corporación Profesional, comprobando que se da una inversión en el peso que en la región tiene el REA sobre el IACJCE, respecto del total nacional, así como la menor significación del REGA. En cualquier caso destacar es muy pequeño el colectivo de auditores que no pertenecen a una Corporación, siendo mayor este porcentaje en Cantabria.

	IACJCE	REA	REGA	NINGUNA
España	45%	32%	19%	4%
Cantabria	40%	42%	11%	7%

**TABLA 1. Pertenencia de los auditores a Corporaciones Profesionales**

Antes de analizar las respuestas de los encuestados sobre otros aspectos, debemos conocer su opinión con relación al marco legal de la auditoría existente en España y al proceso de reforma del mismo que se está desarrollando.

La Ley de Auditoría de Cuentas, su Reglamento y las Normas Técnicas de Auditoría cuentan con una valoración positiva para más del 80 por 100 de los profesionales, considerando que su promulgación ha sido muy positiva el 92,7 por 100.

Sin embargo, dadas las necesidades y lagunas existentes, se cree necesaria su reforma, según el 76,7 por 100, incluso lo consideran urgentemente el 16,3 por 100 y sólo para el 7 por 100 se consideraría innecesaria. Estos resultados se muestran consistentes con los obtenidos a nivel nacional por el IACJCE (1997), donde un 83,5 por 100 declaraba estar muy o bastante de acuerdo con la modificación de la Ley actual.

No obstante, a pesar de la necesidad de esta reforma, para la mayoría, el 62,5 por 100, se debería esperar a que el Parlamento Europeo o la Comisión establecieran las pautas generales que han de regular el mercado de auditoría en la Unión Europea, en lugar de aprobarla de forma inmediata y tener que modificarla nuevamente *a posteriori*.

En cuanto a quién o quiénes deberían participar en la elaboración de este texto reformado, el 21,95 por 100 consideran que debieran ser sólo los auditores, el 17,1 por 100 los auditores junto al ICAC y sólo el 2,42 por 100 considera que debería hacerlo exclusivamente el ICAC. Sin embargo, un 58,53 por 100 cree que no sólo deberían intervenir estas dos partes sino también las propias empresas vinculadas al proceso, por ser los primeros usuarios del trabajo que realizan los auditores. A este respecto, la encuesta del IACJCE (1997) obtenía como resultados que el protagonismo de los profesionales debía ser mayor.

Para los auditores Cántabros los tres aspectos a reformar fundamentales sería por este orden:

- Limitar la responsabilidad (valorado en 4,28 sobre 5).
- Regular la auditoría como profesión, no como actividad (valorado en 4,15 sobre 5).
- Permitir al máximo la autorregulación de la profesión (valorado en 3,68 sobre 5).

Otro de los temas discutidos, es el relativo a los límites actuales de obligatoriedad de la auditoría, que para el 46,5 por 100 deberían ser más bajos, debiendo incluso ser sometidas a auditoría las medianas empresas, aunque probablemente con un trabajo distinto (53,3%) y las pequeñas que, aunque para el 40,6 por 100 no deberían ser auditadas para otro 40,6 por 100 sí debiera hacerse un trabajo pero más orientado a ayudar a la comprensión y buen funcionamiento del negocio que el que actualmente se realiza.

#### 4.2. ASPECTOS SOBRE EL EJERCICIO PROFESIONAL: ACTUACION, FORMACION, MEDIOS, COMPETENCIA, RESPONSABILIDADES Y CORPORACIONES PROFESIONALES

El 90,7 por 100 de los encuestados tiene su domicilio principal en la región, y sólo el 4,7 por 100 dispone de otros despachos además de la sede principal, aunque un 9,3 por 100 estén integrados en alguna firma de ámbito nacional o internacional.

Por lo que respecta al ejercicio profesional, el 72,1 por 100 lo realiza exclusivamente en el ámbito de Cantabria, y sólo el 16,6 por 100 de aquellos que también desarrollan su actividad en otras regiones dedicadas a Cantabria menos del 25 por 100 de su actividad.

Los despachos en su mayoría son polivalentes, manifestando una dedicación en exclusividad a la auditoría sólo el 7 por 100. En el trabajo de Prado et al. (1995, p. 650) resulta un porcentaje algo más elevado, el 11 por 100, pero también se constata que la gran mayoría de los profesionales combinan esta actividad con otras. En Cantabria lo hacen fundamentalmente con la asesoría fiscal, el 87,5 por 100, la consultoría, el 55 por 100, la gestión de la contabilidad, el 45 por 100 y otras en menor importancia como son las actuaciones concursales y judiciales, peritaciones, proyectos de inversión, temas laborales y gestión informática. Todo ello debido a que casi el 63 por 100 de los encuestados manifiestan que realizan menos de 5 auditorías al año.

Estos resultados se manifiestan consistentes con los obtenidos en el epígrafe anterior al ser preguntadas las empresas auditadas; obviamente la gestión de la contabilidad no aparecía al ser una actuación sometida a incompatibilidad específica.

Existe un debate desde siempre sobre la relación entre los servicios prestados por los auditores y su independencia, de forma que se regule si la auditoría es o no una actividad para desarrollar en exclusiva, y en caso de que no lo sea, que otros servicios pueden prestar los auditores a las empresas auditadas.

Para el 45,5 por 100 de los auditores de Cantabria la prestación de otros servicios puede afectar a la independencia, llegando al 66,7 por 100 los que consideran que el asesoramiento contable es incompatible con la auditoría.

Aunque para el 40,9 por 100 de los encuestados los requisitos legales vigentes para acceder a la profesión son adecuados y no necesitarían de ninguna modificación, el 54,5 por 100 consideran que deberían endurecerse ante una posible reforma de la Ley.

Por lo que se refiere a la formación previa, mientras que la parte de conocimientos teóricos que se exigen y reciben los candidatos a auditores de cuentas recibe una valoración bastante positiva de los encuestados, considerándola adecuada el 91,7 por 100, es la formación práctica la que requeriría, en su opinión, una reforma más profunda. La solución más aprobada es la de que fuera impartida por alguna institución o escuela especializada, como se da en la carrera judicial (54,5%) o que al menos en el caso de que fuera en los propios despachos, que éstos tuvieran que ser previamente aprobados o seleccionados en base a unos requisitos establecidos (22,7%).

Con lo que no parecen muy conformes, y creen que debería modificarse en la futura Ley, es con el sistema de exámenes establecido, manifestando que no deberían ser las Corporaciones individualmente las que establecieran las pruebas, sino un Tribunal formado conjuntamente por ellas y el ICAC, o en su defecto preferirían que fuera solo el ICAC, para evitar conflictos, manipulaciones y falta de equidad.

Por lo que se refiere a la formación continua, es importante destacar que constituye una preocupación de los profesionales de Cantabria, quienes en su gran mayoría, el 89 por 100, la reciben, teniendo una dedicación como la que nos muestra la figura 11 y acudiendo en primer lugar a las actividades programadas por las Corporaciones, seguidas de las universidades, el ICAC u otros organismos como el Colegio de Economistas.

Indudablemente la informática, como en otras profesiones, ha ido ganando terreno hasta el punto de que el 75 por 100 de los encuestados disponen de apoyo informático, incluso un 36,4 por 100 dicen emplear algún sistema experto, siendo los de elaboración propia y la aplicación del REA los más empleados. Si distinguimos entre auditores por cuenta propia y sociedades se constata que son éstas últimas las que más utilizan un sistema experto, tal como nos muestra la tabla 2.

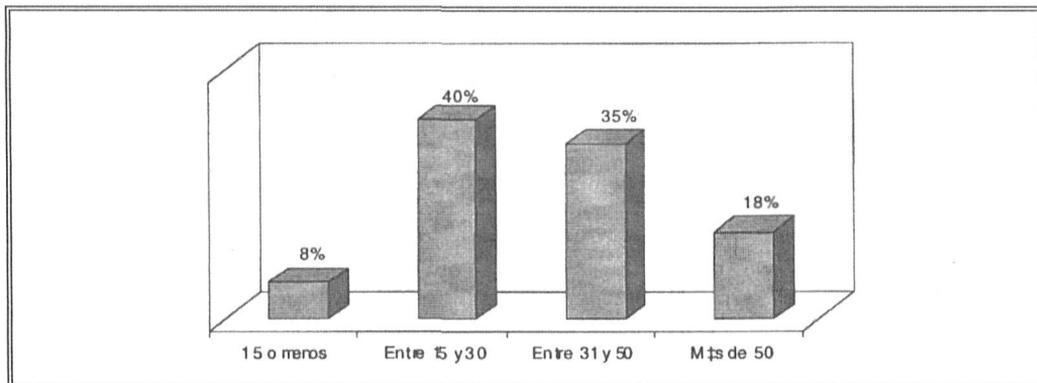


FIGURA 11. Formación continua recibida (horas anuales)

	GENERALES	SISTEMAS EXPERTOS
Audidores individuales	65%	31,25%
Sociedades de auditoría	88%	80%

TABLA 2. Utilización de medios informáticos en el trabajo de auditoría

Por lo que se refiere a su opinión sobre la competencia y el mercado de auditoría (a este respecto aunque con otro enfoque se puede ver a nivel nacional el trabajo de García Benau, et al. 1998) hemos solicitado de los encuestados que valorasen de 1 a 5 varias afirmaciones, siendo las más significativas por sus valores medios las siguientes:

- El mercado está controlado por las grandes empresas (4,3).
- La competencia en el mercado de auditoría es elevada (4,09) pero se encuentra estabilizada (3,4). A este respecto, el 69 por 100 de los encuestados manifiestan que los trabajos que tienen contratados son objeto de renovación en más del 75 por 100 de los casos, incluso el 100 por 100 de sus trabajos son renovaciones para el 47,6 por 100.
- Es un mercado segmentado por tamaño (3,8).

En el trabajo de Prado, *et. al.* (1995) resulta menos patente esta imagen del mercado de auditoría, lo que podemos atribuir a lo reciente que entonces estaba la aplicación de la Ley y a las expectativas más favorables que había sobre la misma [véase trabajo de García Benau, (1993)].

Podemos destacar que de entre los factores considerados a la hora de aceptar un determinado trabajo y por orden de importancia están, el grado de independencia con esa empresa, la disponibilidad de horas en el despacho, la imagen de los administradores y situación económico-financiera de la empresa, la posibilidad de realizar otros trabajos para la empresa, y por último, la necesidad de obtener recursos para cubrir costes.

Ya vimos en el apartado anterior que una de las mayores preocupaciones de los auditores respecto al marco legal vigente y que en su opinión debe ser objeto prioritario de reforma son las responsabilidades que se establecen para estos profesionales, que se consideran discriminatorias y más fuertes que las que asumen otros colectivos. Esta es una opinión compartida por toda la profesión y manifestada de forma reiterada, siendo asumida incluso por el ICAC.

Mientras que el 62,8 por 100 de los encuestados consideran que la responsabilidad administrativa es adecuada, el 61,4 por 100 y 65,9 por 100, respectivamente, valoran como excesivas las responsabilidades civil y penal. Sin embargo, aunque tal y como está regulada se considere excesiva, el 81,4 por 100 sí creen que la auditoría debe estar sujeta a responsabilidad civil, mientras que la penal solo el 41,9 por 100 la incluiría en la nueva legislación.

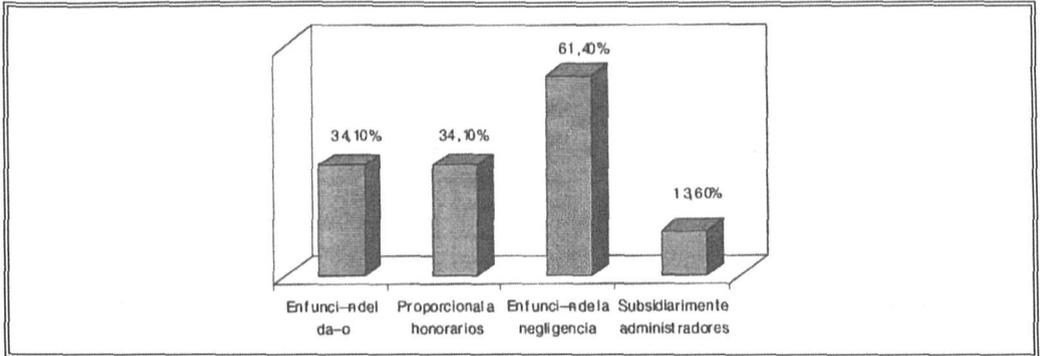


FIGURA 12. Opciones para limitar la responsabilidad de los auditores

Pero, cómo limitar estas responsabilidades es un aspecto aún por determinar, así que preguntamos a nuestros profesionales sobre las distintas alternativas, sus respuestas quedan reflejadas en la figura 12.

Otro de los temas a debate para la próxima reforma de la Ley son las competencias que deben tener o no las Corporaciones. El 69 por 100 de los encuestados están de acuerdo o totalmente de acuerdo en que deberían ser aumentadas (media de 3,85 sobre 5). La tabla 3 nos resume la opinión manifestada por los auditores respecto a quien debe detentar determinadas competencias relacionadas con la profesión.

	LAS CORPORACIONES	EL ICAC	AMBOS
Exámenes de acceso	17,5%	47,5%	35%
Cursos teóricos	52,5%	15%	32,5%
Formación continua	75,6%	0%	24,4%
Formación práctica	52,5%	10%	37,5%
Control de calidad	43,9%	17,1%	39%
Sistema sancionador	34,1%	31,7%	34,1%

TABLA 3. ¿Quién debe detentar ciertas competencias en relación a la auditoría?

Solicitando de los encuestados una valoración de 1 a 5 sobre diferentes cuestiones relacionadas con el papel que desempeñan las Corporaciones profesionales, los valores más significativos obtenidos, ordenados de mayor a menor, son los siguientes:

- Son necesarias y útiles (4,36).
- Debería ser obligatorio pertenecer a una de ellas (4,04).
- Informan de las novedades que afectan a la profesión a nivel nacional (3,97). Aunque al preguntar si lo hace a nivel internacional su valoración desciende bastante (2,9).
- Contribuyen a la formación continua (3,88).
- Proporcionan una orientación adecuada (3,83).
- Ayudan a las relaciones con el ICAC (3,29). Aunque al preguntar si lo hacen también en las relaciones con los clientes su valoración desciendo mucho (1,95).
- Defienden los derechos de la profesión (3,55).
- Realizan un control de calidad adecuado (3,24).

Un aspecto motivo de gran discusión y enfrentamiento entre las Corporaciones es la necesidad o no de la unificación de la profesión. A este respecto mientras el 52,3 por 100 lo considera necesario, el 43,2 por 100 lo ve adecuado pero no imprescindible. Esta opinión, motivada seguramente por el protagonismo del REA en la región, se aleja bastante de los resultados publicados por el IACJCE (1998), correspondientes a una encuesta que realizaron entre marzo-abril de 1997, según la cual el 83 por 100 consideraba muy o bastante urgente y necesaria la unificación.

## 4.2. ASPECTOS SOBRE EL DESARROLLO DEL TRABAJO Y LOS INFORMES DE AUDITORIA

Los auditores de Cantabria manifiestan que en el desarrollo de su trabajo, de los documentos contables objeto de la auditoría es el balance de situación (para el 62,5%), seguido por la cuenta de pérdidas y ganancias (para el 42,5%) y la memoria (para el 32,5%) los que acumulan el mayor número de incorrecciones en su redacción o elaboración, debiendo destacar que para el 19,5 por 100 no es ninguno. En el trabajo de Prado, *et. al* (1995) se obtienen porcentajes más bajos.

Por otra parte, es la inexistencia o las deficiencias del sistema de control interno en las empresas auditadas el principal obstáculo con que se encuentran el 70,7 por 100 de los profesionales encuestados en llevar a cabo la ejecución de su trabajo de forma conveniente, detectando otros pero con mucha menor importancia, como son la falta de colaboración, la ocultación de datos y la falta de preparación adecuada o mentalidad suficiente, para comprender el verdadero valor y utilidad de la auditoría.

Centrado nuestro interés en la valoración por los auditores del contenido del informe de auditoría, sus respuestas suponen que para el 54,5 por 100 el contenido es suficiente como está definido, mientras que para el 45,5 por 100 restante debería ser ampliado.

Como vimos en el epígrafe anterior casi la totalidad de las empresas auditadas, el 96 por 100, valoran normal, satisfactorio o muy satisfactorio el contenido y la estructura del informe, opinión que no coincide con la que ahora manifiestan los auditores. Esto nos lleva a pensar que tal vez, a este respecto, no sea la postura de las empresas auditadas la causa directa del *gap de expectativas*.

Al ser preguntados sobre qué otros aspectos se deberían incluir en el informe, en caso de que se ampliara su contenido, sus respuestas fueron, el control interno para el 69 por 100, el 65,5 por 100 la viabilidad de la empresa, los fraudes y errores para el 58,6 por 100 y en menor medida, los problemas ambientales para el 17,2 por 100 de los encuestados.

Y por último, en relación también con el contenido y las obligaciones del auditor de reflejar en el informe cualquier hecho que pudiera suponer un riesgo para la situación financiera de la empresa, es de destacar que aunque para el 75 por 100 sea adecuado, un 15,9 por 100 no cree que sea función del auditor e incluso un 9,1 por 100 considera que podría perjudicar a la propia empresa.

## 5. CONCLUSIONES

Aunque a lo largo del trabajo hemos ido señalando las conclusiones obtenidas del análisis de los resultados empíricos, podemos destacar como conclusiones generales las siguientes:

El trabajo de los auditores en Cantabria resulta formalmente correcto, detectando una elaboración de informes conforme a las normas técnicas, y cada vez más diligente, rebajándose el plazo de entrega de los informes de auditoría.

Se constata, del análisis de los informes, que en Cantabria se produce un alto grado de utilidad de la auditoría como mecanismo de control de la información contable y su efecto directo en la mejora de su calidad y transparencia, incluso mayor de la que se desprende de otros trabajos.

En línea similar a otros trabajos, los errores e incumplimientos en la aplicación de principios y normas contables son la causas más frecuentes de las salvedades que ponen los auditores en Cantabria, seguidas de las incertidumbres.

La opinión sobre la auditoría y su utilidad, así como sobre el trabajo y las relaciones con los auditores, por parte de las empresas auditadas en Cantabria es bastante favorable, mayor que la que sería de esperar en función del debate de expectativas. Incluso casi la totalidad considera adecuado el contenido y la estructura del informe de auditoría. Solo el coste es un elemento distorsionador de esa imagen.

La profesión auditora de Cantabria, con mayor peso de economistas que a nivel nacional, se caracteriza por despachos pequeños y medianos que actúan preferentemente en la región y comparten en la inmensa mayoría su profesión de auditores con otras actuaciones, en un mercado que consideran controlado por las grandes empresas, muy competitivo pero estabilizado y segmentado por tamaño.

Consideran el marco legal adecuado pero necesario de reformas en algunos aspectos que comparten con el resto de los profesionales, en las que deberían de participar, además de las Corporaciones y el ICAC, los propios auditados. Les gustaría que fuera más duro el acceso a la profesión, que se limitaran sus responsabilidades y que los profesionales se integren en Corporaciones. Entidades que consideran útiles pero a las que curiosamente no querrían conceder en exclusiva competencias tan significativas como la realización de los exámenes de acceso, el control técnico y el régimen sancionador, siendo más flexibles que el conjunto de profesionales a nivel nacional en cuanto al tema de la unificación, que en gran número no considera imprescindible.

En relación al fruto de su trabajo algo más de la mitad de los auditores de Cantabria consideran que el contenido actual del informe es suficiente, y en el supuesto de que fuera ampliado los temas serían los actualmente en debate: control interno, viabilidad y fraudes e irregularidades, éstos últimos solo para algo más de la mitad, y para muy poco los temas medioambientales.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- ALCARRIA JAIME, J. (1997): «Estudio sobre los informes de auditoría en empresas no cotizadas». *Partida Doble*, n.º 83, p. 72-83.
- ALMIÑANA DIAZ, E., CARMONA IBAÑEZ, P., GARCIA BENAU, M.A. y VICO MARTINEZ, A. (1995): «Un análisis del contenido del informe de auditoría en el sector metal-mecánico». *Partida Doble* n.º 55, p. 40-49.
- CABAL GARCIA, E. (2000): «La utilidad del informe de auditoría con especial referencia a su impacto en el mercado bursátil», Tesis Doctoral, Universidad de Oviedo.
- CABAL GARCIA, E. y ROBLES LORENZANA, C. (1996): «Análisis de los informes de auditoría de las empresas admitidas a cotización en la Bolsa de Madrid en 1995». *Revista del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España*, p. 22-33.
- GARCIA-AYUSO, M. y SANCHEZ SEGURA, A. (1999): «Un análisis descriptivo del mercado de la auditoría y de los informes emitidos por las grandes empresas». *Actualidad Financiera*, número monográfico 3.
- GARCIA BENAU, M.ª A.(1993): *La auditoría y sus expectativas: los casos de España y del Reino Unido*. ICAC. Madrid
- GARCIA BENAU, M.ª A., RUIZ BARBADILLO, E. y VICO MARTINEZ, A. (1998): *Análisis de la estructura del mercado de servicios de auditoría en España*, VI Premio de Investigación Contable «José María Fernández Pirla», ed. ICAC, Madrid.
- GARCIA DIEZ, J., MARTINEZ ARIAS, A. y RUBIN FERNANDEZ, I. (1997): «Los informes de auditoría en las entidades de depósito». *Revista del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España*, p. 42-51.
- GONZALEZ BRAVO, M. I. y MARTIN JIMENEZ, D. (1999): «Contenido y tipos de opinión de los informes de auditoría depositados por las empresas en los registros mercantiles». *Técnica Contable*, p. 81-100.
- INSTITUTO DE AUDITORES-CENSORES JURADOS DE CUENTAS DE ESPAÑA (1997): «Encuesta sobre situación, actitudes y expectativa de la auditoría de cuentas en España». En *El Libro Blanco de Auditoría*, ed. ICJCE, Madrid.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DE CUENTAS (1999): «Situación de la auditoría en España». BOICAC 37. Madrid.
- LOPEZ ALDEA, J. (1994): Análisis de los informes de auditoría, Seminario impartido en la Agrupación Novena del Instituto de Censores Jurados de Cuentas, Oviedo.

- LOPEZ DIAZ, A., MARTINEZ ARIAS, A. y GARCIA DIEZ, J. (1996): «Análisis de los informes de auditoría de las empresas asturianas». *Ensayos sobre Auditoría*, Libro Homenaje a Manuel Mier Menes, ed. Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.
- MEDINA HERNANDEZ, U., HERNANDEZ GARCIA, M. C. y HERNANDEZ CONCEPCION, C.A. (1997): «Los informes de auditoría a través de una muestra de empresas». *Partida Doble*, n.º 81, p. 55-63.
- NAVARRO GOMOLLON, A.J. (1993): «Análisis de los informes de auditoría de compañías cotizadas en la Bolsa de Madrid». *Partida Doble*, n.º 59, p. 59-76.
- PRADO LORENZO, J.M., GONZALEZ BRAVO, I. y MARTIN JIMENEZ, D. (1995): «La situación de la auditoría en España desde la perspectiva de los auditores». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIV, n.º 84, p. 631-666.





Antonio Martínez Arias  
Inés Rubín Fernández  
Julita García Díez

**ANALISIS DE LAS NORMAS CONTABLES PARA  
EL MERCADO DE VALORES**

---

Universidad de Oviedo



## 1. INTRODUCCION

Si la información es imprescindible para el buen funcionamiento de cualquier mercado, esta afirmación cobra su máximo significado cuando se trata del bursátil, pues en las Bolsas la información constituye un bien muy preciado y, por tanto, cuanto más transparente sea, más eficiente será el mercado.

La Ley 24/1988, máximo exponente de la regulación en materia bursátil, reformada diez años después mediante la Ley 37/1998, que actualiza y moderniza el entorno legal en que operan los mercados, a la vez que establece un marco plenamente adaptado a las exigencias de la Unión Europea (UE), contempla entre sus objetivos básicos la protección de los inversores y la transparencia del mercado, por lo que hace especial hincapié en la publicidad, exigiendo a lo largo de su contenido dar a conocer todas las informaciones y hechos que afecten a los valores y a los mercados, para que cualquier interesado pueda disponer de datos fiables y ampliamente difundidos.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), creada por la Ley 24/1988 como organismo encargado de la supervisión e inspección de los mercados españoles y de la actividad de cuantos intervienen en ellos, tiene entre sus funciones la de velar «por la transparencia de los mercados de valores, la correcta formación de los precios en los mismos y la protección de los inversores», para cuyo logro promoverá «la difusión de cuanta información sea necesaria» (art. 13). La acción de la Comisión se proyecta sobre las sociedades que emiten títulos para ser colocados de forma pública, sobre los mercados secundarios de valores y sobre entidades que ofrecen servicios de inversión.

En el contexto anteriormente expuesto, este trabajo tiene por objeto analizar la información de carácter financiero que se exige a cada participante en el mercado de valores, estructurándolo para su exposición de acuerdo con la ordenación que realiza la propia CNMV al presentar la legislación, por lo que se comienza haciendo referencia al mercado primario de valores, para contemplar a continuación los mercados secundarios, las Sociedades y Agencias de Valores y, por último, las Instituciones de Inversión Colectiva. Es preciso señalar que no se dedica un apartado a las entidades de capital-riesgo, pues, si bien la Orden de 17 de junio de 1999 autoriza a la CNMV para dictar normas contables y establecer obligaciones de información para estas entidades y sus sociedades gestoras, hasta la fecha de finalización de este estudio no han sido desarrolladas.

Por último, cabe indicar que la presente comunicación no constituye un trabajo aislado, sino que se enmarca dentro de una línea de investigación que venimos desarrollando, la cual trata de llevar a cabo un análisis comparativo entre la información pública exigida a las empresas en general y la que deben proporcionar determinados grupos, como las entidades financieras (Martínez Arias y otros, 1996) o las empresas que emiten títulos admitidos a cotización en el mercado bursátil (García Díez y otros, 2000).

## 2. MERCADO PRIMARIO DE VALORES

Las sociedades cuyos títulos cotizan en Bolsa, además de estar sujetas a las disposiciones legales reguladoras de la información financiera empresarial de carácter general, están sometidas a unos requisitos específicos, que se traducen en unas mayores exigencias informativas. A este respecto, cabe distinguir la información que habrán de presentar con carácter previo a la admisión a cotización con el fin de obtener ésta, y la que tendrán que facilitar de forma periódica una vez admitidas para mantener esa condición, a la cual se hace mención en este estudio.

La información que deberán suministrar tales entidades será anual, intermedia (trimestral y semestral) y puntual, entendiéndose por esta última la referida a cualquier hecho significativo que se produzca susceptible de influir sobre la valoración que los inversores otorgan a sus títulos o cuya difusión sea necesaria para garantizar la igualdad de información de todos los interesados.

Comenzando con la de periodicidad anual, en cuanto a su elaboración y a los modelos de presentación será de aplicación la legislación mercantil de carácter general; asimismo, las sociedades cotizadas habrán de ajustarse a los requisitos exigidos por ella en lo que afecta a la auditoría, publicidad y depósito en el Registro Mercantil de sus estados financieros.

La información anual, individual y consolidada, deberá ser remitida a las Sociedades Rectoras de las Bolsas en las cuales la entidad tenga valores admitidos a cotización, quienes la pondrán a disposición del público y la harán pública en la forma que determine la CNMV. Además, la información anterior será enviada igualmente a la Comisión que la tendrá también a disposición de cualquier interesado.

Por lo que se refiere a la información financiera intermedia, o lo que es lo mismo con una periodicidad inferior al año, en la redacción original dada al artículo 35 de la Ley 24/1988 se exigía con carácter trimestral, si bien con la modificación llevada a cabo por la Ley 4/1990 se marcó la distinción entre información trimestral y semestral, exigiendo un grado de detalle mucho mayor a esta última. El mencionado artículo, alterado por la Ley 37/1998, establece que las entidades emisoras de títulos admitidos a negociación bursátil deberán hacer público cada tres meses un avance de sus resultados y otras informaciones relevantes y, en todo caso, con carácter semestral sus estados financieros complementarios, con un desglose similar al requerido para sus cuentas anuales. Añade que el contenido de las informaciones trimestrales y semestrales anteriores será determinado por el Ministerio de Economía y Hacienda (MEH), el cual podrá adaptar la obligación anterior a ciertas categorías de valores o mercados.

En cumplimiento de la tarea encomendada por la Ley 4/1990, el MEH emitió la Orden de 18 de enero de 1991 en la que se regula el contenido de las informaciones tanto trimestrales como semestrales que habrán de hacer públicas las sociedades cuyos títulos han sido admitidos a negociación en Bolsa; dicha norma fue objeto de modificaciones posteriores por la Orden de 30 de septiembre de 1992 y la Circular 3/1994 de la CNMV.

En lo que atañe a la información trimestral, la citada Orden de 1991 establece que habrá de referirse al período comprendido entre el inicio del ejercicio y el último día del primer y tercer trimestres naturales. Su contenido deberá ajustarse al modelo que corresponda de los previstos en la Circular 3/1994 de la Comisión, que concretamente contempla los siguientes: uno general, y otros para las entidades de crédito, las sociedades de seguros y las sociedades de cartera.

Como ya se indicó, las entidades emisoras de valores admitidos a negociación bursátil también tendrán que presentar información semestral; ésta se referirá al período que va desde el inicio del ejercicio hasta el último día de cada semestre natural y deberá ser presentada antes del 1 de marzo y del 1 de septiembre, respectivamente. Lógicamente, la información que se remita fechada a 31 de diciembre tendrá que ser acorde con la reflejada en las cuentas anuales y si se pudiesen de manifiesto discrepancias entre ambas se comunicarán a la CNMV y a las Sociedades Rectoras; asimismo, si el informe de auditoría contuviera salvedades con relación a la información semestral, se les harán saber además las modificaciones que tales reservas habrían causado.

La Orden de 30 de septiembre de 1992 añadió nuevas disposiciones a la de 1991 en el caso de que las cuentas anuales hubieran recibido un informe de auditoría calificado. Así, se pide que la información sobre el primer semestre incorpore un dictamen del auditor que contenga, al menos, la siguiente información:

- a) Cuando hayan sido corregidas o despejadas las salvedades recogidas en las cuentas anuales del último ejercicio, habrán de poner de manifiesto esta circunstancia, así como la incidencia que tienen las correcciones introducidas con tal motivo sobre la información periódica del ejercicio en curso.
- b) Por el contrario, si persisten las causas que dieron lugar a las reservas, tal hecho se hará constar expresamente, así como los efectos que se derivarían de haber incorporado dichas salvedades en los resultados y, en su caso, en los fondos propios que figuran en la información semestral del presente ejercicio.

Dicho informe especial tendrá que ajustarse a la Norma Técnica de Auditoría (NTA) aprobada mediante Resolución de 28 de julio de 1994 por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).

Como es evidente, y al igual que en el caso de la información trimestral, las sociedades que tengan la obligación de elaborar sus cuentas anuales consolidadas deberán dar su información semestral de forma individual y consolidada, conteniendo también la Circular 3/1994 varios modelos para su presentación.

El contenido de la información intermedia correspondiente al modelo general se plasma en el cuadro 1.

Una vez que la información intermedia sea remitida a las Sociedades Rectoras <sup>1</sup>, éstas, en los quince días siguientes a la finalización del plazo, la harán pública en el anexo a sus boletines de cotización e incluirán una lista en la que figurarán las sociedades que no la hayan remitido o que la hayan enviado incompleta. Por su parte, la CNMV mantendrá toda la información citada a disposición del público en cualquier momento.

---

<sup>1</sup> Mediante Carta de fecha 21 de diciembre de 1999, dirigida a los Presidentes de las sociedades emisoras de valores negociados en mercados secundarios oficiales, se permite la remisión por vía telemática de la información pública periódica trimestral y semestral.

INFORMACION TRIMESTRAL	INFORMACION SEMESTRAL
<p>A. Avance trimestral de resultados</p> <p>B. Evolución de los negocios</p> <p>C. Bases de presentación y normas de valoración</p> <p>D. Dividendos distribuidos durante el período</p> <p>E. Hechos significativos</p> <p>F. Anexo explicativo de los hechos significativos</p>	<p>I. Datos identificativos del emisor</p> <p>II. Variación de grupo consolidado</p> <p>III. Bases de presentación y normas de valoración</p> <p>IV. Balance de situación</p> <p>V. Cuenta de pérdidas y ganancias</p> <p>VI. Distribución por actividad del importe neto de la cifra de negocios</p> <p>VII. Número de personas empleadas</p> <p>VIII. Evolución de los negocios</p> <p>IX. Dividendos distribuidos</p> <p>X. Hechos significativos</p> <p>XI. Anexo explicativo de los hechos significativos</p> <p>XII. Informe especial de los auditores</p>

CUADRO 1

Dado que las exigencias de información periódica no son suficientes para garantizar la transparencia y el buen funcionamiento del mercado, las entidades cotizadas tendrán que suministrar también información puntual. Así, la Ley 24/1988, en su artículo 82, señala que «los emisores de valores deberán informar al público, en el más breve plazo posible, de todo hecho o decisión que pueda influir de forma sensible en la cotización de los mismos». Si estos estimasen que la información no debe publicarse por perjudicar sus legítimos intereses, pondrán esta circunstancia en conocimiento de la CNMV, la cual podrá dispensarles de esta obligación.

Los hechos significativos que se produzcan habrán de ser, por tanto, comunicados a la CNMV y a las Sociedades Rectoras correspondientes, quienes los harán públicos; además, estos deberán indicarse y explicarse en la información trimestral y semestral.

Es preciso tener presente que la actividad de la CNMV no se agota en el estricto marco de su actuación en la esfera normativa, de ahí que con el fin de ayudar a la difusión de hechos relevantes haya emitido la Carta Circular <sup>2</sup> 14/1998, la cual distingue entre «hechos» y «decisiones», lo que tiene gran trascendencia para determinar el momento en que debe comunicarse la información, y proporciona diversas recomendaciones para reforzar el mantenimiento del secreto en la fase previa a la toma de decisiones y la confidencialidad de los datos que aún no ha sido difundidos.

<sup>2</sup> A través de las Cartas Circulares la CNMV precisa la interpretación de las normas vigentes en las materias que estima oportuno y da a conocer los criterios que rigen la actuación de la Comisión sobre una cuestión determinada, como forma de incrementar la seguridad jurídica y ofrecer recomendaciones de actuación a los operadores en el mercado.

Asimismo, para facilitar el suministro de información relevante y su difusión, la CNMV en Carta de fecha 4 de mayo de 1998, dirigida a los secretarios generales de las sociedades cotizadas y entidades de valores, establece unas reglas procedimentales para la comunicación de los hechos relevantes, a la vez que indica cuál es la difusión que hará de aquellos que no sean confidenciales.

Una vez expuestos brevemente los requisitos de información financiera requeridos a las sociedades que cotizan, se pasa a continuación a analizar los que se exigen a las entidades y organismos encargados de velar por el adecuado funcionamiento de los mercados secundarios.

### 3. MERCADOS SECUNDARIOS OFICIALES

De acuerdo con la Ley 37/1998, son mercados secundarios oficiales de valores las Bolsas de Valores, el mercado de Deuda Pública representada mediante anotaciones en cuenta, los mercados de futuros y opciones y cualesquiera otros, de ámbito estatal u autonómico, que se autoricen. El MEH, a través de las correspondientes Ordenes ministeriales habilitó a la CNMV para establecer las normas contables y los modelos de estados financieros de los organismos rectores de los mercados bursátiles, la Sociedad de Bolsas y el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, así como de las Sociedades Receptoras de los mercados de futuros y opciones. La Comisión haciendo uso de sus facultades ha emitido una serie de Circulares, que seguidamente se comentan, en las que se regulan los aspectos señalados.

#### 3.1. SOCIEDADES RECTORAS DE LAS BOLSAS DE VALORES

Las Bolsas de Valores están regidas y administradas por una Sociedad Rectora que es responsable de su organización y funcionamiento internos. Se trata de una sociedad anónima cuyos únicos accionistas serán todos los miembros de las correspondientes Bolsas.

La Circular 1/1990 de la CNMV establece la forma, el detalle, la frecuencia y el plazo de rendición de los modelos reservados y públicos de estados financieros de las Sociedades Receptoras de las Bolsas de Valores, así como el contenido mínimo de la auditoría de cuentas a que deben someterse estas sociedades y la publicidad que se hará de esta información.

Todas las Sociedades Receptoras están obligadas al cumplimiento de las normas contenidas en esta Circular; no obstante, serán aplicables, en caso de que existan lagunas, el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas y sus correspondientes desarrollos reglamentarios y, en lo no previsto, regirá lo indicado por los principios contables generalmente admitidos. Esta regulación es análoga a la establecida en la Circular 4/1991 del Banco de España para las entidades de crédito, si bien en ésta se hace referencia al Plan General de Contabilidad (PGC), texto aprobado con posterioridad a la Circular 1/1990 de la CNMV, el cual sí se menciona en otras Circulares de la Comisión que se analizan posteriormente, considerándose de este modo sus normas como subsidiarias.

En relación con lo indicado es preciso llamar la atención sobre el hecho de que las normas sean emitidas por órganos administrativos, en un caso el Banco de España y en el que es objeto de este trabajo la CNMV, opción que no parece la más adecuada sobre todo en lo que afecta a cuestiones de tipo general, cuya regulación debería tener la misma procedencia y, en consecuencia, ser común para todas las entidades <sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Esta opinión es compartida por Larriba Díaz-Zorita (1992: 810) y Tua Pereda (1988: 105).

Las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores deben presentar a la Comisión los estados financieros de carácter reservado que figuran en el cuadro 2.

DENOMINACION	PERIODICIDAD
M.1. Balance reservado .....	Mensual
M.2. Cuenta de pérdidas y ganancias reservada .....	Mensual
M.3. Detalle de movimientos mensuales del balance .....	Mensual
M.4. Inventario de la cartera .....	Mensual
M.8. Detalle de operaciones de crédito al mercado .....	Mensual
M.10. Desviación en resultados sobre presupuesto .....	Mensual
M.11. Otras informaciones complementarias .....	Mensual
A.1. Aplicación del beneficio del ejercicio .....	Anual

**CUADRO 2**

Por su parte, las cuentas anuales de carácter público están integradas por el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. Estos documentos, así como el informe de gestión, han de ser revisados por auditores de cuentas, cuyo dictamen seguirá lo establecido por la Ley 19/1988, de Auditoría de Cuentas (LAC). No obstante, adicionalmente, se requiere un informe complementario <sup>4</sup> al de carácter general que versará sobre los siguientes puntos:

1. Cumplimiento de la normativa legal en su propia actuación.
2. Revisión de los estados financieros intermedios remitidos a la CNMV.
3. Suficiencia de los sistemas de supervisión establecidos para el ejercicio de sus funciones como rectora y administradora de las Bolsas de Valores.
4. Revisión y verificación de la idoneidad de los sistemas de control interno.
5. Otras informaciones relativas al alcance de los procedimientos de auditoría aplicados.

Los modelos públicos de balance y cuenta de pérdidas y ganancias, referidos a los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre, se enviarán a la Comisión, al igual que los reservados. Asimismo, al cierre de cada ejercicio económico se remitirán a la CNMV las cuentas anuales, el informe de gestión, el dictamen de los auditores y el informe complementario. La CNMV dará publicidad a los modelos públicos de estados financieros que reciba y mantendrá un registro oficial de libre acceso a cualquier interesado.

Además de regular los estados financieros, la Circular 1/1990 recoge las normas de valoración que desarrollan los principios contables, siendo destacables los siguientes aspectos en comparación con la normativa general:

<sup>4</sup> Hasta el momento no se ha aprobado ninguna NTA desarrollando este informe, a diferencia de lo que ocurre en otros casos.

- Los bienes poseídos en virtud de un contrato de arrendamiento financiero se consideran como inmovilizados materiales; de acuerdo con este proceder, prima un criterio puramente económico al contabilizar los elementos adquiridos en régimen de leasing.
- Por lo que respecta a la amortización de los activos fijos cabe señalar que tanto el inmovilizado inmaterial como los gastos de establecimiento se sanearán a la mayor brevedad posible, siempre dentro del plazo de cinco años. Sorprende en principio que sea éste el límite establecido para el inmaterial, sin embargo puede estar justificado si se refiere a las aplicaciones informáticas, único elemento de este tipo que se suele encontrar en estas entidades. No obstante, tal razonamiento carece de validez tras la aprobación de la Circular 7/1998 de la CNMV que establece que el inmovilizado inmaterial y ficticio se amortizarán siempre dentro del plazo máximo de cinco años, excepto en el caso de las aplicaciones informáticas en que queda reducido a tres.
- Los créditos y débitos figurarán en el balance por su valor nominal; los intereses incorporados al nominal de aquellos con vencimiento superior a un año se reflejarán como ingresos o gastos diferidos, respectivamente. En este sentido, cabe señalar que el diferente tratamiento contable de los intereses derivados de los créditos comerciales y financieros establecido por el PGC no tiene aplicación en este caso.
- Las operaciones en moneda extranjera se contabilizarán el día de su contratación en cuentas de orden hasta la fecha de su disponibilidad, momento en el que se traspasarán a cuentas patrimoniales. A este respecto, llama la atención poderosamente la obligación que existe en todas las normas contables emitidas por la CNMV de utilizar en determinadas ocasiones cuentas de orden, máxime al haber desaparecido expresamente del Plan; sin embargo, no debe olvidarse que también el Banco de España en sus Circulares mantiene este tipo de cuentas para reflejar algunas operaciones de las cuales se informa detalladamente en la memoria.

Por otra parte, al cierre de cada período todos los elementos en moneda extranjera se valorarán al tipo de cambio vigente en ese momento, excepto la cartera de acciones y participaciones de carácter permanente, reflejándose las diferencias negativas en resultados y las positivas en el pasivo del balance, de modo que a diferencia de lo que indican las normas de valoración del Plan no se distingue según el tipo de operación de que se trate.

- Las subvenciones de capital que no se puedan identificar específicamente con activos depreciables se imputarán linealmente a ingresos en un período que no exceda de diez años. Este tratamiento difiere del previsto en el PGC, coincidiendo con el establecido en la anterior normativa del impuesto de sociedades, no con la actual que sí sigue el vigente Plan contable.

### 3.2. OTRAS ENTIDADES DEL MERCADO SECUNDARIO

En los mercados secundarios operan, además de las Sociedades Receptoras de las Bolsas de Valores, otras entidades entre las que destacan:

- La Sociedad de Bolsas, constituida por las sociedades gestoras de las Bolsas de Valores existentes en cada momento, que es el órgano rector del Sistema de Interconexión Bursátil.
- El Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, sociedad anónima cuyas funciones son: llevar el registro contable correspondiente a los valores admitidos a negociación en las Bolsas de Valores y representados por medio de anotaciones en cuenta; gestionar, en exclusiva, la compensación de valores y efectivo derivada de las operaciones ordinarias realiza-

das en las Bolsas de Valores; y, las demás que le encomiende el Gobierno previo informe de la CNMV.

- Las Sociedades Rectoras de los mercados oficiales de futuros y opciones, que tienen por misión la organización y supervisión, el registro de los contratos, así como la gestión de la compensación y liquidación.

Con la pretensión de hacer homogénea la información que estas sociedades reflejan en sus estados financieros en relación con la ofrecida por las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores, la CNMV emitió las Circulares 3/1990, 4/1992 y 2/1992, que regulan las normas contables, así como los modelos de estados financieros que deben presentar las entidades anteriormente señaladas, respectivamente. Estas tres disposiciones remiten a la Circular 1/1990 en todos los aspectos, excepto en lo que afecta a los estados financieros reservados e información estadística que constituyen precisamente el objeto de las mismas; sin embargo, al presentar pequeñas variaciones en relación con los requeridos por la citada Circular, no se procede a su exposición.

Una vez que se ha hecho referencia a la normativa contable y a los estados financieros exigidos a los entes encargados de velar por buen funcionamiento de los mercados secundarios oficiales, se contemplan en el epígrafe siguiente las entidades de servicios de inversión, concretamente las Sociedades y Agencias de Valores, por existir para ellas una legislación específica referida a sus obligaciones de información contable.

#### **4. SOCIEDADES Y AGENCIAS DE VALORES**

La Ley 37/1998 establece que son empresas de servicios de inversión las Sociedades de Valores, las Agencias de Valores y las Sociedades Gestoras de Carteras; las primeras pueden operar tanto por cuenta propia como ajena, las segundas sólo por cuenta ajena y las últimas únicamente están habilitadas para la gestión discrecional e individualizada de carteras de inversión con arreglo a los mandatos conferidos por los inversores. Por su parte, las entidades de crédito, aunque no sean empresas de servicios de inversión, podrán hacer habitualmente todas las actividades previstas en el artículo 63 de la mencionada Ley (servicios de inversión), siempre que su régimen jurídico, sus estatutos y su autorización específica las habiliten para ello.

La Circular 5/1990 de la CNMV regula las normas contables específicas a cumplir por las Sociedades y Agencias de Valores, teniendo la consideración de Derecho supletorio en caso de lagunas lo previsto en el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas y el PGC. En lo no contemplado por ella o en las normas subsidiarias citadas, se estará a lo indicado por los principios de contabilidad generalmente admitidos para entidades de igual o similar naturaleza; esto es, lo mismo que se señaló expresamente en el caso de las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores.

Los modelos públicos de estados financieros serán de uso obligatorio, no pudiendo modificarlos ni suprimir ninguno de los conceptos, que deberán figurar siempre, aunque tengan saldo nulo, sin perjuicio de los mayores desgloses que voluntariamente quieran revelarse. Es preceptivo el informe previo del ICAC para el establecimiento o modificación de los modelos de balance y cuenta de pérdidas y ganancias públicas, para la fijación o alteración de los criterios de valoración, así como para la elaboración de cualquier norma relacionada específicamente con la auditoría de cuentas.

Por lo que se refiere a los estados financieros y estadísticos de carácter reservado, las Sociedades de Valores deberán presentar en la CNMV los que se detallan en el cuadro 3. Por su parte, las Agencias de Valores remitirán la misma información, excepto el estado M.3.

DENOMINACION	PERIODICIDAD
M.1. Balance reservado .....	Mensual
M.2. Cuenta de pérdidas y ganancias reservada .....	Mensual
M.3. Detalle de inversiones y financiaciones. Posición de valores .....	Mensual
M.4. Informaciones complementarias .....	Mensual
M.5. Inventario de la cartera y anexos complementarios .....	Mensual
A.1. Aplicación del beneficio del ejercicio .....	Mensual

CUADRO 3

Con independencia de lo anterior, la CNMV podrá exigir de las entidades, con carácter general o particular, cuanta información precise como aclaración y detalle de los estados anteriores.

La auditoría de las Sociedades y Agencias de Valores está regulada a través de la Circular 9/1989 de la CNMV, la cual establece que las cuentas anuales y el informe de gestión de estas entidades deberán ser auditados, rigiéndose todo lo referente a nombramiento, requisitos, duración, remuneraciones y responsabilidad de los auditores por la Ley 19/1989, así como por la LAC y sus correspondientes desarrollos reglamentarios. Por otra parte, cabe señalar que los nombramientos de los auditores deberán ser comunicados a la CNMV dentro de los quince días siguientes a la celebración de la Junta General de Accionistas en que se haya producido su designación.

Además del informe de auditoría, en la Circular 5/1990 se prevé un informe complementario, que no necesariamente surgirá de las actuaciones realizadas por los auditores para el desarrollo de la auditoría de cuentas anuales, sino que podrá requerir la realización de pruebas y verificaciones adicionales, así como la ampliación de los alcances que sean necesarios, para manifestarse sobre los siguientes aspectos:

1. Información relativa a riesgos asumidos.
2. Cumplimiento de la normativa legal.
3. Control interno <sup>5</sup>.
4. Revisión de estados financieros intermedios.
5. Otras informaciones relativas al alcance de los procedimientos de auditoría aplicables.

Como fácilmente se aprecia, los cuatro últimos puntos son coincidentes con los exigidos en el caso de las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores.

Con posterioridad fue aprobada, mediante Resolución de 20 de julio de 1998 del ICAC, la NTA de elaboración del informe especial y complementario al de auditoría de las cuentas anuales de las Sociedades y Agencias de Valores y sus grupos. Esta norma, que se encuadra en el marco del espíritu de colaboración entre autoridades supervisoras y auditores de cuentas, tiene como objeto regular la actuación profesional

<sup>5</sup> Para concretar determinados aspectos sobre control interno que no fueron específicamente desarrollados en la Circular 5/1990 se aprobó la Circular 1/1998, sobre sistemas internos de control, seguimiento y evaluación continuada de riesgos.

del auditor de cuentas en la emisión, así como en el contenido del informe complementario que la CNMV solicita a estas entidades, con la finalidad de resumir los alcances de los trabajos de revisión y verificación de cuentas y cierta información en poder de los auditores útil para las funciones de supervisión de la Comisión. Según esta NTA, todos los aspectos contemplados en dicho informe surgen, exclusivamente, del trabajo realizado para la emisión del dictamen de auditoría sobre las cuentas anuales tomadas en su conjunto, y no de trabajos especiales con objetivos diferentes.

Los modelos de carácter público de balance y cuenta de pérdidas y ganancias referidos a los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre se remitirán a la Comisión acompañando a los estados reservados y con idénticos requisitos formales. Asimismo, al cierre de cada ejercicio las entidades deberán remitir a la CNMV el informe de auditoría junto con las cuentas anuales y el informe de gestión dentro de los quince días siguientes a su aprobación por la Junta General de Accionistas; al mismo tiempo enviarán el informe complementario. La Comisión mantendrá un registro oficial, de libre acceso al público, con las cuentas anuales, el informe de gestión y el de auditoría.

Además de las obligaciones informativas descritas, las Sociedades y Agencias de Valores remitirán a las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores de las que sean miembros los modelos públicos de balance y cuenta de pérdidas y ganancias correspondientes a los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre, antes de la finalización del mes siguiente; también enviarán las cuentas anuales y el informe de gestión con el correspondiente informe de auditoría dentro de los treinta días siguientes a su aprobación por la Junta General de Accionistas. Las Sociedades Rectoras darán publicidad a través del sistema de información bursátil que establezcan, de forma coordinada con la CNMV.

En cuanto a los criterios de valoración establecidos en la Circular 5/1990, destacan como diferencias con la normativa general los siguientes aspectos:

- Se entenderá por valor de mercado de los títulos cotizados el cambio medio ponderado, referido al día de la fecha del balance o al inmediato anterior hábil. Este criterio difiere del contenido en la norma de valoración 8.ª del PGC.
- Para la amortización del inmovilizado material los coeficientes no podrán en ningún caso ser inferiores a los fiscalmente exigidos y el cálculo se hará de forma lineal o decreciente. Este hecho constituye un aspecto diferencial respecto a la legislación mercantil, pues ésta en ningún caso hace referencia a las tablas fiscales para realizar el cálculo de las amortizaciones; es más, el propio Plan en su introducción señala que es «un texto netamente contable, libre de posibles interferencias, incluidas las de orden fiscal».
- Los bienes en régimen de arrendamiento financiero se registrarán por su valor de contado, debiendo reflejarse en el pasivo la deuda total, incluido el importe de la opción de compra; la diferencia entre ambos importes, constituida principalmente por los gastos financieros, se contabilizará dentro de «Otras cuentas compensadoras de pasivos». De acuerdo con la norma de valoración 5.ª f) del Plan, tal diferencia correspondiente a los gastos financieros de la operación se contabilizará como gastos a distribuir en varios ejercicios, si bien podrá parecer mejor la solución antes propuesta pues de ese modo se muestra más claramente en el balance el valor actual de la deuda.
- Las adquisiciones a título oneroso de bienes inmateriales, tales como la clientela, razón social y otros de naturaleza análoga que impliquen valor para la empresa tendrán la consideración de «otros activos inmateriales». Estos elementos se amortizarán en el plazo máximo de tres años de forma decreciente o al menos lineal, período que discrepa con el establecido por la Ley 37/1998 que permite la amortización del fondo de comercio en un período que no supere los veinte años.

- Todos los activos en los que concurra un deterioro notorio e irrecuperable de su solvencia serán amortizados y dados de baja del balance, aunque no estén vencidos, con pase a cuentas de orden, una vez más utilizadas, y aplicación de las provisiones que ya estuvieran constituidas en su caso.

Tras revisar los aspectos contables particulares de las Sociedades y Agencias de Valores, como empresas de servicios de inversión, se pasa a estudiar otras entidades que ofrecen este tipo de servicios como es el caso de las Instituciones de Inversión Colectiva, para las que también existe una normativa específica en cuanto a sus obligaciones de información financiera.

## 5. INSTITUCIONES DE INVERSION COLECTIVA

Estas entidades, reguladas por la Ley 46/1984, se definen como aquéllas que captan fondos, bienes o derechos del público para gestionarlos, siempre que el rendimiento del inversor se establezca en función de los resultados colectivos mediante fórmulas jurídicas distintas del contrato de sociedad.

Las Instituciones de Inversión Colectiva pueden ser de dos clases:

- De carácter financiero, como las Sociedades y Fondos de Inversión Mobiliaria y los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM); y,
- De carácter no financiero, entre las que se encuentran las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria.

La CNMV ha dictado, a través de una serie de Circulares, las normas contables que deben cumplir las Instituciones de Inversión Colectiva de carácter financiero y sus Sociedades Gestoras, así como las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria, que a continuación se pasan a analizar.

### 5.1. INSTITUCIONES DE INVERSION COLECTIVA DE CARACTER FINANCIERO

Estas entidades se caracterizan porque tienen como actividad principal la inversión o gestión de activos financieros, como dinero, valores mobiliarios, pagarés, letras, certificados de depósitos o cualquier otro valor mercantil.

Las normas contables y los estados financieros que deben presentar estas instituciones están reguladas por la Circular 7/1990 de la CNMV, modificada por la Circular 4/1993. Al igual que en los casos anteriores, en el supuesto de que existiesen lagunas sería de aplicación la legislación mercantil de carácter general, además de los principios de contabilidad generalmente admitidos para entidades de similar naturaleza.

Las Instituciones de Inversión Colectiva han de facilitar a la CNMV la información de carácter reservado que figura en el cuadro 4.

DENOMINACION	PERIODICIDAD
<b>ESTADOS DE LOS FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSION</b>	
M.1. Balance reservado .....	Trimestral
M.2. Cuenta de pérdidas y ganancias reservada .....	Trimestral
M.3. Estado de coeficientes en operaciones de riesgo y compromiso .....	Mensual
M.4. Inventario de cartera y tesorería .....	Mensual
M.5. Operaciones de riesgo y compromiso .....	Mensual
M.6. Aplicación del beneficio del ejercicio .....	Anual
<b>ESTADOS DE LOS FONDOS DE INVERSION</b>	
F.5. Estado de coeficientes .....	Mensual
F.6. Estado de información auxiliar .....	Mensual
<b>ESTADOS DE LAS SOCIEDADES DE INVERSION MOBILIARIA</b>	
S.5. Estado de coeficientes .....	Mensual
S.6. Estado de información auxiliar .....	Trimestral

**CUADRO 4**

En relación con los criterios generales de valoración que rigen la contabilidad de estas Instituciones cabe destacar los siguientes aspectos, los cuales se diferencian de las normas de carácter general:

- El valor de realización de los títulos de la cartera se calculará como sigue:
  - Para los cotizados se toma su valor de mercado, excepto si son valores de renta fija con vencimiento inferior o igual a seis meses que se valoran por el precio de adquisición incrementado en los intereses devengados, calculados de acuerdo a la tasa interna de rentabilidad de dichas inversiones.
  - Para los no cotizados se utilizan criterios valorativos racionales admitidos en la práctica. En el caso de los títulos de renta fija con vencimiento superior al año se toma como valor de referencia el precio que iguale el rendimiento interno de la inversión a los tipos de mercado vigentes.
- Diariamente se comparará el precio de adquisición de las inversiones de la cartera con el valor estimado de realización, determinándose las plusvalías o minusvalías latentes que tendrán reflejo en la contabilidad al menos mensualmente. Las plusvalías no materializadas se registrarán en cuentas de orden, mientras que las minusvalías se plasmarán, a través de la consiguiente provisión, en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Las operaciones en moneda extranjera figurarán en el balance al cambio medio oficial del mercado de divisas a la fecha del mismo. Las diferencias que se produzcan respecto al cambio histórico:

- Si proceden de la cartera de inversiones financieras se reflejarán como plusvalías o minusvalías latentes. Este criterio es distinto del previsto en las normas de valoración del Plan, donde se distinguen en su tratamiento contable las diferencias producidas en títulos de renta fija y de renta variable.
  - Si provienen de créditos o débitos, las diferencias negativas se imputarán a resultados y las positivas serán ingresos a distribuir en varios ejercicios.
  - Si tienen su origen en la tesorería se llevarán directamente a resultados.
- Se calificarán contablemente como dudosas o morosas las inversiones y periodificaciones acumuladas cuyo reembolso sea problemático o hayan transcurrido más de noventa días desde su vencimiento total o parcial.
  - Serán periodificables diariamente los intereses activos de las inversiones y los pasivos de las financiaciones, de acuerdo con la tasa interna de rentabilidad o coste de las operaciones, en los Fondos de Inversión y las Sociedades de Inversión Mobiliaria de Capital Variable y, al menos mensualmente, en las Sociedades de Inversión Mobiliaria de Capital Fijo.

Además de las normas de valoración anteriormente señaladas, la Circular 7/1990 presta especial atención a la contabilización de ciertas operaciones, todas ellas relacionadas con las compras de valores u otros activos financieros.

## 5.2. SOCIEDADES GESTORAS DE INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA Y SOCIEDADES GESTORAS DE CARTERAS

Las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva tienen como objeto social la administración y representación de dichas entidades. Por su parte, las Sociedades Gestoras de Carteras son aquellas que desarrollan habitualmente actividades de gestión y administración de valores y demás activos financieros.

La supervisión por la CNMV de estas Sociedades aconseja la adopción de modelos de balances y cuentas de resultados para ellas, así como el establecimiento de otra serie de modelos que recojan información, los cuales deberán ser remitidos a la Comisión.

Ahora bien, el hecho de que tanto las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva como las Sociedades Gestoras de Carteras puedan registrar la mayoría de sus operaciones de acuerdo al PGC, ha llevado a la Comisión a no establecer normas de contabilización especiales considerando el Plan como regla general y remitiendo para algunas operaciones financieras específicas a las normas recogidas en la Circular 7/1990, aplicables a las Instituciones de Inversión Colectiva. A pesar de ello, la Circular 5/1992 de la CNMV regula la información de carácter reservado que estas Sociedades deben elaborar, la cual figura en el cuadro 5.

DENOMINACION	PERIODICIDAD
G.1. Balance reservado .....	Semestral
G.2. Cuenta de pérdidas y ganancias reservada .....	Semestral
G.3. Inventario de la cartera .....	Semestral
G.4. Estado de gestión .....	Semestral
G.5. Estado de información auxiliar .....	Semestral
G.6. Aplicación del beneficio del ejercicio .....	Anual

CUADRO 5

### 5.3. SOCIEDADES Y FONDOS DE INVERSION INMOBILIARIA

El correcto funcionamiento de las Instituciones de Inversión Colectiva Inmobiliaria hizo conveniente el desarrollo de determinadas disposiciones que recogiesen sus peculiaridades. Con la Circular 4/1994, la CNMV regula las normas contables, los criterios de valoración y determinación del resultado, las obligaciones de información y el cálculo de los límites de inversión y operativos de las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria. En ausencia de normas específicas se utilizará, en primer lugar, supletoriamente la Circular 7/1990 de la CNMV y, en segundo lugar, el PGC, sin perjuicio de lo establecido en el Código de Comercio y la Ley de Sociedades Anónimas, que serán aplicables subsidiariamente.

Las Sociedades de Inversión Inmobiliaria y las gestoras de Fondos de Inversión Inmobiliaria deberán presentar en la CNMV la información reservada que figura en el cuadro 6.

DENOMINACION	PERIODICIDAD
101. Balance reservado .....	Trimestral
102. Cuenta de pérdidas y ganancias reservada .....	Trimestral
103. Estado de información auxiliar .....	Mensual
104. Inventario de inmuebles y cartera financiera .....	Mensual

CUADRO 6

Las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria contabilizarán sus operaciones y realizarán cierres contables, al menos mensualmente, siguiendo las normas de valoración establecidas en la Circular 4/1994, entre las que destacan las siguientes por sus diferencias con las generales:

- Los inmuebles comprados para su explotación figurarán en el activo del balance por su coste de adquisición. Los gastos necesarios para la compra por impuestos no deducibles, los notariales y registrales, así como los pagados a un tercero distinto del vendedor se con-

tabilizarán como gastos a distribuir en varios ejercicios, periodificándose su importe mensual linealmente en el plazo de cuatro años desde la fecha de adquisición. En principio, sorprende que no formen parte del precio de adquisición los gastos necesarios para hacerse con la propiedad del inmueble, pues supone un criterio distinto al generalmente aceptado; ahora bien, tratando de encontrar una explicación, ésta puede fundamentarse en que a la hora de calcular el valor de mercado del inmueble, operación que periódicamente ha de efectuarse, no se incluyen tales gastos.

- Las instituciones o sus gestoras deberán establecer el valor estimado de los inmuebles según la última tasación realizada. Por comparación entre el valor estimado y el valor contable bruto se determinarán mensualmente las plusvalías y minusvalías latentes. Las minusvalías se contabilizan en cuentas de orden cuando su importe sea inferior a la provisión correspondiente al inmueble, mientras que si fuera superior se dota una provisión por la diferencia; por su parte, las plusvalías se reflejan en cuentas de orden. En el caso de venta de los inmuebles, las cuentas de orden correspondientes a las plusvalías o minusvalías deberán cancelarse.
- Se considerarán como dudosos y morosos los saldos de deudores por venta de inmuebles y alquileres cuyo cobro sea problemático y, en todo caso, cuando hayan pasado más de noventa días desde su vencimiento total o parcial. Sobre el saldo de estas cuentas se dotará una provisión por el importe que razonablemente se estime de difícil recuperación, teniendo en cuenta el tiempo transcurrido desde el vencimiento.
- Las operaciones con bienes inmuebles ubicados en el extranjero figurarán en el balance al cambio medio oficial del mercado de divisas del último día de cada mes. Las diferencias al alza se reflejarán en el pasivo como ingresos a distribuir en varios ejercicios, mientras que las negativas se recogerán como gasto siempre que no exista saldo en la cuenta de ingresos diferidos correspondiente al inmueble.

## 6. SINTESIS Y CONCLUSIONES

De acuerdo con las consideraciones efectuadas en los apartados anteriores, este estudio finaliza presentando las conclusiones más relevantes, distinguiendo, por una parte, el mercado primario de valores y, por otra, el resto, es decir, el mercado secundario, las Sociedades y Agencias de Valores y las Instituciones de Inversión Colectiva.

En relación con el mercado primario de valores destacan los siguientes aspectos:

- Las sociedades cuyos títulos cotizan en Bolsa, además de estar sometidas a las disposiciones normativas reguladoras de la información financiera de carácter general, están sujetas a unos requisitos específicos, que se traducen en unas mayores exigencias informativas. Estas empresas, aparte de elaborar las cuentas anuales, deben proporcionar información intermedia, trimestral y semestral, así como información puntual sobre cualquier hecho significativo que se produzca.
- Si la información trimestral resulta de gran trascendencia para sus usuarios, aún es más relevante la de carácter semestral, pues recoge verdaderos estados financieros referidos a períodos de tiempo más cortos que las cuentas anuales. Igualmente, es de sumo interés la información puntual por su inmediata disponibilidad.

- La información requerida está a disposición de cualquier interesado en un plazo relativamente corto en comparación con la elaborada por la generalidad de empresas, sobre todo la referida a hechos significativos, de ahí que sea mucho más oportuna.
- En resumen, los requisitos informativos exigidos a las sociedades que cotizan en Bolsa se encuentran bastante alejados de los existentes para el resto de entidades; no obstante, esperamos y deseamos que éstas vayan acercándose en sus requerimientos de información lo antes posible. Aunque por este motivo se nos pueda calificar de ilusos, debe recordarse que la situación actual, caracterizada por el hecho de que la información contable de las sociedades es pública, hace poco más de una década parecía un imposible.

Respecto al resto de entidades participantes en el mercado de valores cabe señalar las siguientes cuestiones:

- La normativa contable a aplicar en las operaciones de carácter general para este tipo de entidades debería ser igual que para el resto de empresas, cuestión que, a nuestro entender, se lograría si tuviera el mismo origen. No obstante, estamos de acuerdo con el desarrollo de una normativa propia que regule las particularidades de su actividad.
- La exigencia de información de carácter reservado supone una diferencia notable con la generalidad de entidades a quienes no se les pide este tipo de información; además, ésta tiene una gran amplitud y está constituida tanto por estados contables como por datos estadísticos que complementan a los anteriores, haciendo que el conjunto sea una información más relevante, amén de oportuna, dado el carácter mensual con que generalmente tienen que elaborarla y ponerla a disposición del órgano competente.
- La información pública, en principio, no es más relevante que la de otras empresas, pero sí mucho más oportuna al confeccionarse con una periodicidad trimestral en la mayoría de los casos. Además, presenta la particularidad de que la CNMV da publicidad a los estados financieros intermedios y mantiene un registro oficial de libre acceso al público.
- Respecto a las normas de valoración establecidas, al margen de aquellas propias para estas entidades, cabe poner de manifiesto la existencia de ciertas diferencias en relación con la normativa contable de carácter general, hecho que no parece que tenga mucha justificación en la mayor parte de las ocasiones.
- En suma, como ya se apuntó en otros trabajos, abogamos por la extensión de los requisitos informativos existentes para este tipo de entidades al resto, particularmente el relativo a la oportunidad, *para así paliar una de las críticas, no exenta de razón, que se le achaca a la información contable.*

En definitiva, la información contable elaborada por las entidades analizadas presenta claras ventajas para los usuarios frente a la de las restantes, al ser más relevante por su contenido y oportuna por estar disponible mucho antes, a veces de forma inmediata como es el caso de los hechos significativos. Por tanto, nuestra esperanza es que esta situación, que hoy parece muy lejana para la gran mayoría de las empresas, vaya paulatinamente acercándose y, en un próximo futuro, todos los usuarios puedan disponer de una información contable con las mismas características que la relativa a las entidades objeto de estudio en este trabajo.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS CITADAS

- Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva (BOE de 27 de diciembre).
- Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas (BOE de 15 de julio).
- Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (BOE de 29 de julio).
- Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades (BOE de 27 de julio).
- Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (BOE de 17 de diciembre).
- Ley 4/1990, de 29 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para 1990 (BOE de 30 de junio).
- Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (BOE de 27 de diciembre).
- Real Decreto Legislativo 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE de 27 de diciembre).
- Orden de 18 de enero de 1991 sobre información pública periódica de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsas de Valores (BOE de 30 de enero).
- Orden de 30 de septiembre de 1992, por la que se modifica la de 18 de enero de 1991 sobre información pública periódica de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsa (BOE de 20 de octubre).
- Orden de 17 de junio de 1999, por la que se desarrolla parcialmente la ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras, habilitando a la Comisión Nacional del Mercado de Valores para dictar disposiciones en materia de procedimientos de autorización de nuevas entidades, normas contables y obligaciones de información de las entidades de capital-riesgo y de sus gestoras (BOE de 30 de junio).
- Resolución de 28 de julio de 1994 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publica la Norma Técnica sobre el informe especial requerido por la Orden de 30 de septiembre de 1992 por la que se modifica la de 18 de enero de 1991, sobre información pública periódica de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsas de Valores (BOICAC 17).
- Resolución de 20 de julio de 1998 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publica la Norma Técnica de elaboración del Informe Especial y Complementario al de auditoría de las cuentas anuales de las Sociedades y Agencias de Valores y sus Grupos (BOICAC 34).
- Circular 9/1989, de 20 de diciembre, de la CNMV, sobre auditoría de las Sociedades y Agencias de Valores (BOE de 28 de diciembre).

- Circular 1/1990, de 31 de enero, de la CNMV, sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros, cuentas anuales de carácter público y auditoría de las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores (BOE de 7 de febrero).
- Circular 3/1990, de 23 de mayo, de la CNMV, sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros, modelos de estados complementarios, cuentas anuales de carácter público y auditoría de la Sociedad de Bolsas (BOE de 5 de junio).
- Circular 5/1990, de 28 de noviembre, de la CNMV, sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros y cuentas anuales de carácter público de las Sociedades y Agencias de Valores (BOE de 5 de diciembre).
- Circular 7/1990, de 27 de diciembre, de la CNMV, sobre normas contables y estados financieros reservados de las Instituciones de Inversión Colectiva (BOE de 5 de enero).
- Circular 4/1991, de 14 de junio del Banco de España, sobre normas y modelos de contabilidad y modelos de estados financieros (BOE de 27 de junio).
- Circular 2/1992, de 15 de julio, de la CNMV, sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros, información estadística y cuentas anuales de carácter público de las Sociedades Rectoras de los mercados oficiales de futuros y opciones (BOE de 24 de julio).
- Circular 4/1992, de 21 de octubre, de la CNMV, sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros, modelos de estados complementarios y cuentas anuales de carácter público del Servicio de Compensación y Liquidación de Valores (BOE de 4 de noviembre).
- Circular 5/1992, de 28 de octubre, de la CNMV, sobre normas contables y estados financieros reservados de las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva y Sociedades Gestoras de Carteras (BOE de 5 de noviembre).
- Circular 4/1993, de 29 de diciembre, de la CNMV, por la que se modifica parcialmente la Circular 7/1990, de 27 de diciembre, sobre normas contables y estados financieros reservados de Instituciones de Inversión Colectiva, y la Circular 1/1991, de 23 de enero, sobre el contenido de los informes trimestrales de las Instituciones de Inversión Colectiva a sus socios y partícipes (BOE de 21 de enero).
- Circular 3/1994, de 22 de septiembre, de la CNMV, por la que se modifican los modelos de información pública periódica de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsas de Valores (BOE de 22 de junio).
- Circular 4/1994, de 14 de diciembre, de la CNMV, sobre normas contables, obligaciones de información, determinación del valor liquidativo y coeficientes de inversión y operativos y actuaciones en las tasaciones de inmuebles de las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria (BOE de 28 de diciembre).
- Circular 1/1998, de 10 de junio, de la CNMV, sobre sistemas internos de control, seguimiento y evaluación continuada de riesgos (BOE de 19 de junio).

- Circular 7/1998, de 16 de diciembre, de la CNMV, por la que se establecen modificaciones y adaptaciones derivadas de la introducción del euro en determinadas Circulares relativas a los mercados secundarios de valores y sociedades rectoras, sociedades y agencias de valores, instituciones de inversión colectiva, comunicación de participaciones significativas e información pública periódica de entidades con valores admitidos a negociación en bolsas de valores (BOE de 30 de diciembre).
- Carta Circular 14/1998, de 28 de diciembre, dirigida a los Presidentes de todas las sociedades que cotizan en Bolsa, a los Presidentes de las Bolsas y a los Presidentes de todas las Entidades de Valores, CNMV, Madrid.
- Carta de 4 de mayo de 1998, dirigida a los Secretarios Generales de las Sociedades Cotizadas y Entidades de Valores, sobre reglas procedimentales para la comunicación de hechos relevantes, CNMV, Madrid.
- Carta de 21 de diciembre de 1999, dirigida a los Presidentes de las Sociedades Emisoras de valores negociados en mercados secundarios oficiales, sobre utilización del sistema CIFRADO/CNMV, de cifrado y firma electrónica, para la remisión por línea telemática a la CNMV, de la información pública periódica, trimestral y semestral, CNMV, Madrid.
- GARCIA DIEZ, J.; MARTINEZ ARIAS, A. y RUBIN FERNANDEZ, I. (2000): «Análisis de la información financiera exigida a las sociedades que cotizan en Bolsa», en *Libro homenaje al Profesor Dr. Ricardo Pedreira Pérez*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Oviedo, Oviedo (en prensa).
- LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. (1992): «Contabilidad de entidades de crédito en España. Comentario crítico sobre la Circular 4/1991 del Banco de España», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 73, pp. 807-853.
- MARTINEZ ARIAS, A.; GARCIA DIEZ, J. y RUBIN FERNANDEZ, I. (1996): «Información contable de las empresas financieras y no financieras: análisis comparativo», en *Ensayos sobre Contabilidad y Economía, en homenaje al profesor Angel Sáez Torrecilla*, ICAC, Madrid.
- TUA PEREDA, J. (1988): «Información pública y sistema informativo en las entidades de depósito», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 58, pp. 97-128.



Carla Mendoza ·  
María Ruiz García ··  
Robert Zrihen ··

**CONTROL DE GESTION Y ESTRATEGIA:  
APORTES Y LIMITACIONES DEL BALANCED  
SCORECARD AMERICANO Y DEL TABLEAU DE  
BORD FRANCES**

---

ESCP-EAP Graduate School of Management  
Universidad Paris IX Dauphine (CEREG) y Reims  
Management School  
Universidad Paris IX Dauphine (CREFIGE) y Reims  
Management School

---

\* [mendoza@escp.fr](mailto:mendoza@escp.fr) – ESCP – EAP Graduate School of Management, 79 av.de la république, 75543 Paris, Francia.

\*\* [maria.ruiz@esc-reims.fr](mailto:maria.ruiz@esc-reims.fr) – [robert.zrihen@esc-reims.fr](mailto:robert.zrihen@esc-reims.fr) – RMS, 59 rue Pierre Taittinger, 51061 Reims, Francia.



## 1. INTRODUCCION

Los numerosos trabajos realizados en management estratégico se centran generalmente en los instrumentos de análisis del entorno y en la formulación de decisiones estratégicas. En cambio, la cuestión del desarrollo de las estrategias ha sido mucho menos estudiada: ¿Cómo hacer que una estrategia se mantenga viva? ¿En qué forma las decisiones estratégicas elegidas orientarán las decisiones que puedan tomar los responsables efectivos?

Es necesario dirigirse hacia otra disciplina del management –el control de gestión– para poder encontrar respuesta a estas preguntas. El enfoque tradicionalmente desarrollado en control de gestión se basa, sobre todo, en la aplicación de planes estratégicos a planes operativos y presupuestos. Sin embargo, a lo largo del último decenio, el control de gestión ha recibido numerosas críticas. Una de ellas es la de producir únicamente información financiera, lo cual no permite dirigir todos los factores clave de la gestión. Estas críticas han contribuido a promover nuevas herramientas en el campo del control de gestión. En particular, dos autores, R. Kaplan y D. Norton, propusieron a mediados de los noventa la utilización de una herramienta más completa: el Balanced Scorecard (BSC), cuyo objetivo es paliar los defectos de la planificación presupuestaria tradicional. Como veremos más adelante, esta herramienta aporta ciertos avances en el campo del control de gestión, así como en la vida práctica y concreta de las empresas. Sin embargo, a pesar de estas novedades, el BSC tiene un cierto número de defectos relacionados con los problemas inherentes al despliegue de una estrategia.

Quisiéramos proseguir estos esfuerzos de reflexión presentando una herramienta de gestión utilizada en Francia, aunque de desigual manera, desde hace más de cuarenta años: el Tableau de bord (TDB) que se puede traducir en español por cuadro de mando. Este Tableau de Bord nació de un entorno y de prácticas de management muy diferentes de los anglosajones. A pesar de estas diferencias culturales, esta herramienta constituye una baza a favor, vistas las recientes críticas sobre las herramientas contables. El estudio de un caso real nos permitirá identificar los elementos específicos del enfoque francés.

En este punto, es interesante comparar los aportes respectivos de cada una de estas herramientas –el BSC y el TDB– para la implantación de una estrategia. ¿Qué nuevas luces aporta cada uno de ellos? ¿Es posible superar la dicotomía tradicional entre definición de una estrategia y su implantación?

Vistas las nuevas maneras de enfocar una estrategia, la cual aparece en la realidad como el fruto de un proceso de aprendizaje emergente y colectivo, ¿cuál es el lugar y cuáles son los roles de estas nuevas herramientas de gestión, ya sean anglosajonas o francesas? ¿Cómo pueden participar en un proceso de aprendizaje de una organización? Intentaremos responder a estas preguntas en la primera parte de esta comunicación.

## 2. CONTROL DE GESTION Y ESTRATEGIA: LA APARICION DE NUEVAS HERRAMIENTAS DE IMPLANTACION Y DE DIRECCION

El management estratégico se ha desarrollado notablemente desde su aparición como asignatura universitaria hacia mediados de los años sesenta. Varias herramientas han sido fabricadas para analizar el entorno, evaluar la situación competitiva de una empresa, establecer un diagnóstico de sus puntos fuertes y débiles, y finalmente para identificar las posibilidades estratégicas idóneas (Andrews, 1971 ; Porter, 1980). Tradicionalmente, después de la formulación de una estrategia viene una etapa de implantación. Desdichadamente, la abundante literatura sobre la elaboración de la estrategia ha dejado de lado la cuestión de la implantación: ¿cómo se refleja concretamente la estrategia elegida en las decisiones operacionales a corto plazo? Dada una estrategia, ¿cómo hacer que se mantenga viva?

Hasta ahora, la asignatura control de gestión respondía a estas preguntas: los planes estratégicos se aplicaban a través de los planes operativos, y luego servían para elaborar los presupuestos (Anthony, 1965; Lorange y Vancil, 1977 ; Euske, 1984).

Pero estos últimos años se ha puesto en duda la utilidad de las herramientas tradicionales de control de gestión (Otley, 1994). Se les reprocha que la información que dan está excesivamente orientada hacia el pasado. Además, la versión tradicional del control de gestión tiende a provocar comportamientos de reacción: los responsables (personas que toman las decisiones) analizan de manera exhaustiva los resultados pasados y corrigen el tiro, si así lo creen necesario. Los sistemas tradicionales comprueban los resultados del último período, lo cual es conveniente desde el punto de vista del reporting, pero inconveniente para dirigir (Laverty y Demeestere, 1990). En efecto, las recientes tendencias marcadas por una rápida evolución de las tecnologías, por la internacionalización de la competencia, por el acortamiento del ciclo de vida de los productos, exigen por parte de los responsables, reacciones más rápidas y mayor capacidad de anticipación. ¿Responden a estas demandas los sistemas formalizados de información? El trabajo de Bruns y McKinnon (1992) sobre las modalidades de utilización de la información contable merece ser mencionado al respecto. Los managers quieren estar al corriente lo más rápidamente posible. Esto les lleva a elaborar estrategias personales de recogida de información a partir de observaciones, contactos personales, informes informales. Una parte de la información recogida de esta manera figura en los informes elaborados por el control de gestión. Sin embargo, el recurrir a fuentes informales permite a los managers procurarse esta información más rápidamente. Los informes del control de gestión permiten comprobar que las acciones emprendidas tienen los efectos esperados. ¿Pero debe el control de gestión contentarse con ser una síntesis del pasado? Según algunos autores, en vez de desarrollar cuadros de mando recapitulativos, intrínsecamente ex-post facto, las herramientas del control de gestión deberían evolucionar para permitir anticipar. Todo ello con el fin de que la empresa esté en armonía con el entorno ambiente, al tiempo que alcanza sus objetivos estratégicos. En efecto, a medida que la turbulencia del entorno aumenta, la eficacia de los instrumentos tradicionales del control de gestión (basados de manera general sobre un control a posteriori) disminuye hasta ser prácticamente nula (M. Lebas, 1995). La información producida por el control de gestión no puede limitarse a una simple constatación del pasado «junto con un cortejo de justificaciones»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «assorti d'un cortège de justifications». (Laverty et Demeestere, «Les nouvelles règles du contrôle de gestion industrielle», 1990, p.19).

La segunda crítica dirigida a los sistemas actuales tiene que ver con su incapacidad para seleccionar la información. Los responsables tienen una capacidad limitada de tratamiento de la información. Sin embargo, es frecuente presentarles ingentes cantidades de información mal sintetizada. Los sistemas de información de gestión no permiten resaltar la información realmente importante (Lewis, 1993).

En este caso, el riesgo es el exceso de información. Trabajos empíricos muestran que cuando se provee a los responsables con una masa de información demasiado compleja, el proceso de tratamiento de la información es menos eficaz (Schroder, Driver y Strufert, 1967; Stocks y Harrell, 1995).

Finalmente, el contenido de esta información se ha puesto parcialmente en tela de juicio. Una de las críticas más frecuentes es la focalización de los sistemas de información sobre la información financiera y la evaluación de los resultados a partir de normas internas (Johnson y Kaplan, 1987). La encuesta KPMG «Informaciones para el management estratégico» sobre 1000 responsables de empresas que forman parte del Times Top 1000 muestra que éstos echan en falta información sobre elementos no estrictamente financieros (Lewis, 1993). En particular, es insuficiente la información sobre la calidad del servicio al cliente como lo revelan los resultados de otra encuesta <sup>2</sup>. Esta focalización sobre indicadores estrictamente financieros no permite gestionar todos los factores. Para evitar esta deriva, muchos estudios insisten hoy sobre la importancia de utilizar cuadros de mando más equilibrados, que integren no solo datos financieros sino también cualitativos y operativos.

El control de gestión ha tenido que evolucionar. No puede contentarse con controlar el consumo de recursos, sino que debe permitir controlar el despliegue de la estrategia construyendo indicadores de pilotaje estratégico (Arduin, 1994). El control de gestión se ha concentrado demasiado sobre una medida exclusivamente financiera de los resultados. A partir de ahora, es esencial poder controlar el contenido global de la oferta al cliente, especialmente los plazos, la adecuación del producto a la demanda y su carácter innovador, la calidad, etc. (Van Der Ghist, 1995; Drucker, 1995). El objetivo es hoy la dirección y control de todos los determinantes de los resultados (Bescos y Mendoza, 1994). Varios autores han propuesto métodos de construcción de cuadros de mando útiles para los responsables (Kaplan y Norton, 1992; Mascré, 1994; Epstein y Manzoni, 1997). Una nueva herramienta está teniendo un gran éxito: el Balanced Scorecard. Tal y como vamos a ver, su objetivo es favorecer la implantación de la estrategia a través de la aplicación de un conjunto de indicadores coherentes con la estrategia elegida.

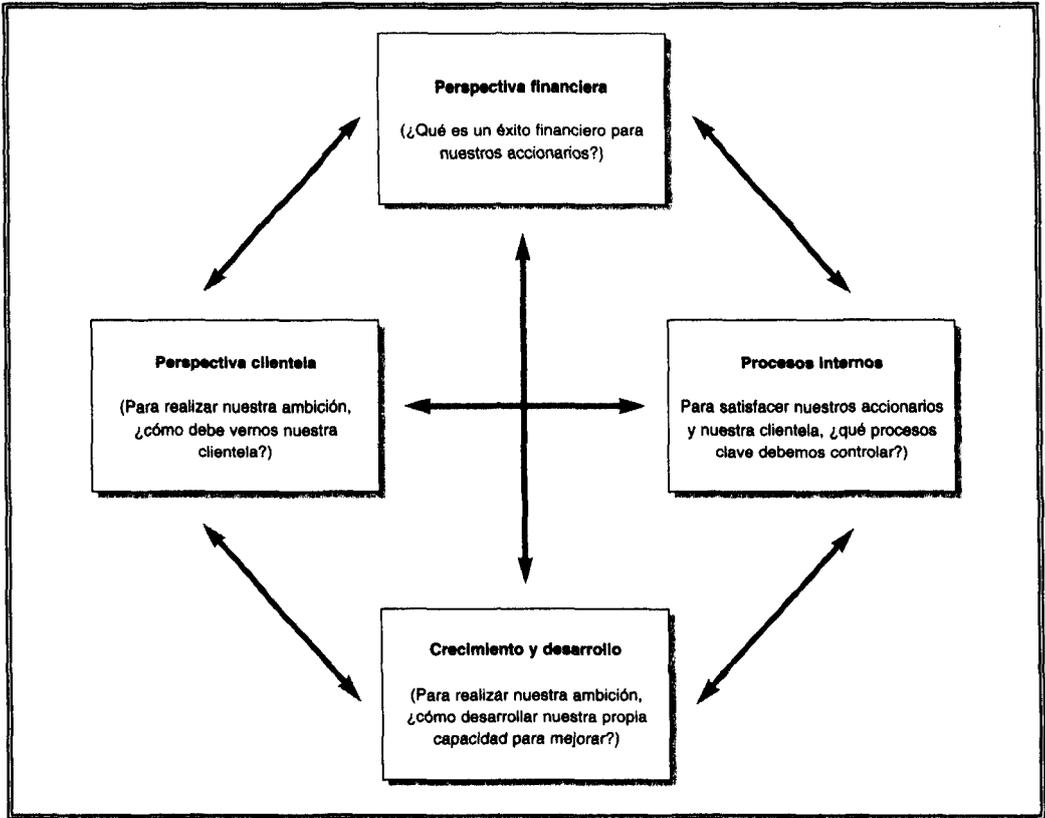
### **3. EL OBJETIVO DEL BALANCED SCORECARD: TRADUCIR LA ESTRATEGIA DE UNA EMPRESA EN UN CONJUNTO COHERENTE DE INDICADORES**

Desde hace algunos años, el Balanced Scorecard (BSC) enriquece el conjunto de instrumentos de que disponen los responsables americanos. Ha sido creado por un profesor-consultor, R. Kaplan, y por un practicante-consultor, D. Norton.

El BSC constituye un instrumento de seguimiento de los resultados construido alrededor de cuatro perspectivas: la perspectiva financiera, la perspectiva cliente, la perspectiva procesos internos y por último la perspectiva desarrollo de competencias (Kaplan et Norton, 1992, 1997).

---

<sup>2</sup> «Business International survey of Chief Financial Officers» (Lewis, 1993).



**ESQUEMA 1. Las cuatro perspectivas del Balanced Scorecard**

*FUENTE: R. Kaplan & D. Norton, 1997*

Si los indicadores financieros siguen estando en el BSC, ya no están solos. Es importante, según los especialistas americanos, dotar al dirigente de indicadores sobre sus clientes, sobre la calidad y eficacia de los procesos internos de la empresa y, por último, sobre la capacidad de ésta para mejorar y crecer a largo plazo.

La definición de estas cuatro perspectivas debe permitir la orientación de la reflexión de los responsables sobre la múltiple dimensión de sus resultados, y también invitarles a proyectarse sobre varios horizontes de tiempo. La pregunta clave es la siguiente: ¿cuáles son los factores que hay que dominar para asegurar el éxito de la estrategia elegida?

### 3.1. LA PERSPECTIVA FINANCIERA

Sabemos la importancia que tienen para las empresas americanas los resultados financieros a corto plazo. No es sorprendente que en el BSC figuren medidas de resultados financieros. Como ejemplo, autores americanos proponen indicadores relativamente tradicionales tales como Return on investment, mar-

gen bruto, resultado neto o bien el cash flow del ejercicio. En realidad, la elección de indicadores depende de la estrategia desarrollada por la SBU y en particular de la fase del ciclo de vida de la actividad. Está claro que no se puede seguir el mismo tipo de estrategia en un sector que empieza que en otro en fase de madurez o de decadencia. Por ejemplo, para una actividad que empieza, convendrá privilegiar objetivos de rápido crecimiento del volumen de negocios, en vez de objetivos exclusivos de rentabilidad inmediata. Habrá que programar inversiones de gran cuantía en capacidad de producción, infraestructuras y redes de distribución. En cambio, las actividades que ya han llegado a la fase de madurez exigen menos inversiones y más rentabilidad, evaluada a partir de los indicadores antes mencionados: resultado neto, rentabilidad de capital invertido, etc. Cuando una actividad entra en la fase de decadencia, es necesario «ordeñarla», lo cual supone retirar todo el cash flow inmediato. Los objetivos financieros, a saber, rentabilidad del capital inmovilizado por la actividad, pueden también ser seguidos gracias a los nuevos indicadores de resultados financieros como el EVA, valor para el accionista.

### 3.2. LA PERSPECTIVA CLIENTE

La construcción del BSC debe llevar al manager a desarrollar una reflexión estratégica sobre los binomios mercados/clientes en los cuales se desarrollará su actividad. A partir de ahí, se elaborarán indicadores para seguir los resultados conseguidos en estos segmentos. Estos indicadores permitirán medir el grado de satisfacción de la clientela, la tasa de retención de los clientes, la adquisición de nuevos clientes, las rentabilidades producidas por los diferentes tipos de clientes y la cuota de mercado obtenida en los nuevos segmentos propuestos.

La elección de los indicadores está determinada por las orientaciones estratégicas. Por ejemplo, una empresa especializada en la fabricación y venta de material ofimático se había fijado un objetivo prioritario: adentrarse el mercado de las PYME, del cual estaba ausente. La elaboración de indicadores permitió a la empresa el seguimiento de su penetración en el nuevo segmento de mercado al que apuntaba: número de nuevos clientes conseguidos durante un lapso de tiempo dado, porcentaje del negocio realizado gracias a estos nuevos clientes, etc.

Un segundo ejemplo viene dado por una empresa de seguros para la cual la fidelidad de los clientes había sido identificada como un factor clave de éxito esencial. Se crearon varios indicadores para evaluar regularmente la tasa de retención de los clientes, por tipo de clientes y por tipo de producto. Ciertos elementos contribuyen a desarrollar la fidelidad de la clientela: por ejemplo la imagen y la reputación de la empresa. También ahí, deben los responsables probar su imaginación para construir indicadores pertinentes. Los especialistas del BSC insisten en particular sobre el siguiente punto: los indicadores incorporados en la perspectiva cliente contribuyen a articular la estrategia cliente, la cual es el origen de los resultados financieros futuros.

### 3.3. LA PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS

En el marco de esta perspectiva, los managers deben detectar los procesos internos críticos que su organización debe controlar. Estos procesos tienen un fuerte impacto sobre la satisfacción de los clientes y sobre el logro de los objetivos financieros. Por una parte, los indicadores puestos en marcha deberán medir los resultados de la empresa en los procesos que permiten remitir los productos actuales a los clientes de hoy: indicadores de control de plazos, indicadores de productividad, etc. Por otra parte, sería interesante integrar en el BSC indicadores que permitan seguir a los procesos de innovación como, por ejemplo, indicadores de plazo de puesta en el mercado de los nuevos productos. En efecto, con el BSC, el manager

no debe contentarse con seguir los resultados actuales de su empresa. Le hace falta preparar la estrategia de mañana evaluando el desarrollo de competencias indispensables para el progreso a largo plazo de la empresa. Abordamos ahora la cuarta perspectiva del BSC.

### 3.4. LA PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y DE DESARROLLO

Los especialistas del BSC ofrecen menos ejemplos precisos de indicadores asociados a esta perspectiva. El objetivo perseguido es la identificación de los determinantes del crecimiento y de los progresos de la empresa a largo plazo. A través de los indicadores seleccionados, el responsable deberá poder controlar la evolución de las competencias de los empleados, los progresos realizados en sistemas de información y de procedimientos. Por ejemplo, se pueden incorporar indicadores tales como el nivel de satisfacción de los empleados, el *turnover* del personal, o bien los plazos de puesta a disposición de los managers de la información empresarial. La finalidad perseguida es la dirección del desarrollo de las competencias clave que darán a la empresa una ventaja competitiva durable y defendible.

### 3.5. UNA APRECIACION CRITICA DEL BALANCED SCORECARD

El BSC, con sus cuatro perspectivas, afirma la necesidad de emparejar los indicadores de pilotaje con las prioridades estratégicas de la empresa. Se trata de medir los progresos realizados a lo largo de ejes considerados como imprescindibles teniendo en cuenta la estrategia elegida. En este sentido, la reflexión nacida del BSC ha contribuido a poner seriamente en duda los sistemas de dirección tradicionales, basados en medidas de eficacia tradicionales (rendimiento de la mano de obra por ejemplo) o de rentabilidad (resultado neto, ROI por ejemplo). Después del éxito encontrado en su país de origen (Estados Unidos), el BSC ha empezado a exportarse a Europa. En Francia se le ha bautizado «Tableau de bord prospectif», en España «Cuadro de mando» (López Viñegla, 1998), en el Reino Unido no ha cambiado de nombre. Se ha implantado gracias a la ayuda de las consultorías y de las traducciones de libros y artículos.

Sin embargo, el éxito del BSC no debe impedirnos una actitud crítica hacia él.

En efecto, si se le considera como un instrumento de despliegue de la estrategia, el BSC conlleva dos importantes limitaciones.

La primera reside en la primacía de los indicadores financieros. La optimización de estos indicadores financieros está considerada como el objetivo final de la empresa. Hay entonces riesgo de que las otras tres dimensiones no sean utilizadas más que como medios al servicio de la mejora de los indicadores financieros. Para publicar indicadores financieros con resultados óptimos, los managers pueden tomar decisiones con un efecto benéfico inmediato sobre los resultados, pero con consecuencias nefastas a largo plazo. De esta manera, el manager de una división de equipos automovilísticos retrasó en exceso la renovación de su infraestructura productiva. Como ésta había sido completamente amortizada, no generaba cargas de dotación para amortizaciones. Una nueva inversión habría deteriorado el resultado contable. Pero la vetustez del equipo de producción tuvo progresivamente como efecto la introducción de defectos en los productos fabricados. Lo cual tuvo, con una diferencia de tiempo, efectos de insatisfacción de la clientela. Estos fenómenos, llamados «short-termism», han sido vivamente criticados. El BSC debe su nacimiento a una preocupación legítima: asociar los indicadores financieros con otros tipos de indicadores, justamente para evitar los derrapes arriba mencionados. Pero la influencia anglosajona sobre el BSC le impide evitar completamente este peligro. El BSC reitera el predominio de los indicadores financieros y no consigue evitar una focalización sobre los resultados a corto plazo.

La segunda crítica trata del proceso de despliegue previsto por el BSC. Lo menos que se puede decir es que los especialistas del BSC son más bien lacónicos al respecto. El despliegue se efectúa de manera mecánica: una vez definidos los indicadores clave por la cima estratégica, todos los managers operativos, sea cual sea su nivel jerárquico o su función, deben orientar sus esfuerzos hacia la optimización de los indicadores elegidos. En realidad, la organización ha sido ampliamente borrada de los estudios sobre el BSC. En dichos estudios, la organización es relativamente transparente. Los objetivos y los indicadores globales se convierten de manera natural en los objetivos perseguidos por los managers. Esto es negar la existencia de particularismos locales. Por ejemplo, ¿cómo traducir un objetivo global de mejora de la satisfacción de la clientela en subobjetivos por función y en indicadores de pilotaje local? Consideremos el caso de un fabricante de componentes electrónicos para el cual la mejora de la satisfacción del cliente constituye un factor clave de éxito ineludible. El servicio de compras de esta empresa debe contribuir a la mejora de este parámetro garantizando plazos de aprovisionamiento cortos que permitan satisfacer lo antes posible los pedidos del cliente. Pero este requisito obliga al servicio a comprar piezas en cantidades pequeñas y por ende a un precio más elevado. Sin embargo la política propuesta para mejorar la rentabilidad (otro factor clave de éxito considerado como importante) implica reagrupar las compras para obtener de los proveedores condiciones ventajosas y hacer que las economías de escala puedan aplicarse a la gestión de compras. Este ejemplo puede parecer simplista, pero es en realidad revelador de incoherencias parciales, a las cuales tendrá que enfrentarse una empresa al aplicar los objetivos e indicadores globales a sus diferentes funciones y servicios. La crítica que podemos dirigir al BSC es la de no haber profundizado en este problema. La pregunta sigue en pie: ¿cómo traducir objetivos e indicadores globales en subobjetivos y subindicadores al nivel de cada centro de responsabilidades?

El enfoque francés del «tableau de bord» ha reflexionado sobre esta cuestión. Aunque menos formalizado que las cuatro perspectivas del BSC, el enfoque francés tiene el mérito de proponer un método de despliegue de la estrategia.

#### **4. EL «TABLEAU DE BORD» EN FRANCIA: UN METODO DE DESPLIEGUE ORGANIZADO, ENFOCADO A LA ACCION**

El concepto de Tableau de bord (TDB) apareció en Francia entre las dos guerras mundiales. Al principio se imaginó, por analogía con el cuadro de mando de un avión como un instrumento de pilotaje para ayudar a los managers a ejercer sus responsabilidades. En la práctica, fueron los responsables operativos los que pusieron en marcha el TDB para paliar las insuficiencias de los sistemas de información contable. En efecto, a diferencia del mundo anglosajón, en el cual la contabilidad ha sido desarrollada para ayudar a la toma de decisiones, el sistema contable francés ha tenido siempre preocupaciones externas y fiscales.

##### **4.1. LAS CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LOS TABLEAUX DE BORD**

Varios libros y artículos tratan de las principales características del TDB (Guerny y al, 1989; Desrousseau y Mangion, 1991; Cerruti y Gattino, 1992; Chiapello y Delmond, 1994; Bescos y al, 1997; Mendoza y al, 1999):

Adaptados a cada centro de responsabilidad. Cada centro de responsabilidad tiene su propio TDB. Este contiene los indicadores más útiles para el manager del centro. Se trata de herramientas a medida.

**Selección de los datos.** En vez de abrumar al responsable con una gran cantidad de información, el objetivo del TDB es proceder a una selección previa, de manera que cada manager disponga de las informaciones realmente relevantes.

El objetivo del TDB es desechar previamente parte de ésta información, de tal manera que cada manager disponga de las informaciones realmente esenciales. Los especialistas franceses recomiendan una docena de indicadores.

**Los indicadores seleccionados permiten el control del alcance de los objetivos y el grado de control de las variables de acción.** La elaboración del TDB de un responsable exige la clarificación de sus objetivos y la definición para cada objetivo de las variables de acción clave, también llamadas factores clave de gestión. La evolución de estas variables determina el grado en que han sido alcanzados los objetivos.

**Una herramienta de pilotaje.** El TDB debe estar a disposición de los managers en breve plazo para permitir localizar rápidamente los problemas. Los indicadores predictivos que permiten anticipar la emergencia de un problema son preferibles a los indicadores de constato, los cuales permiten únicamente un tratamiento curativo.

Estos últimos años, un nuevo objetivo ha sido fijado en el TDB: adaptar concretamente la estrategia, lo cual ha conducido al enfoque presentado en el siguiente apartado.

## 4.2. LA ELABORACION Y LA PUESTA EN MARCHA DEL TDB EN LA EMPRESA

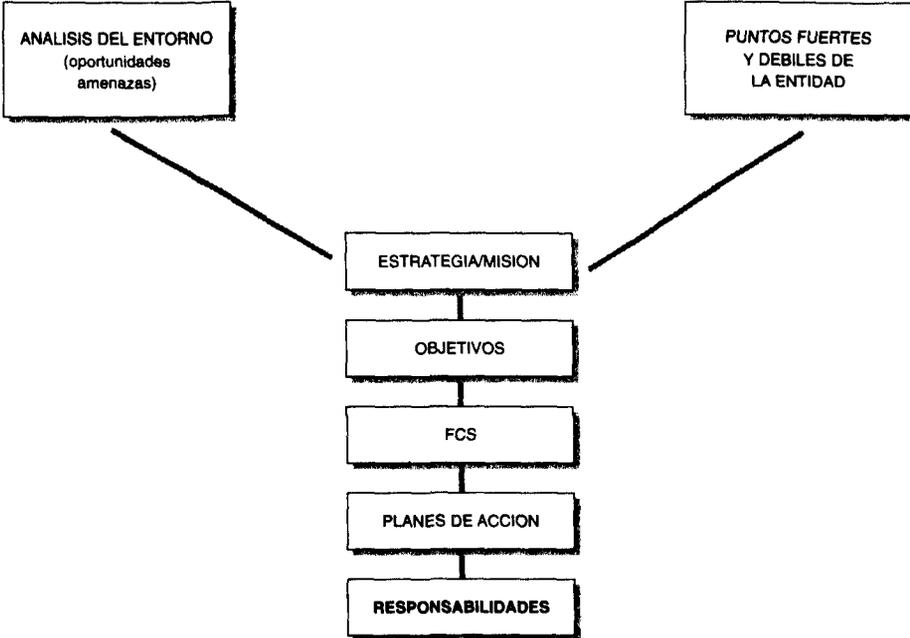
Los enfoques que proponen hoy los especialistas franceses para la creación de un TDB que adapte y concrete la estrategia se dividen en dos etapas.

La primera etapa de la elaboración del TDB –ilustrada por la parte «a» del esquema n.º 2– trata de la formulación de la estrategia de la empresa o de la entidad a partir de un análisis de las competencias de la empresa, del entorno (en términos de oportunidades y amenazas) y de su misión. Todo ello debe permitir una formulación clara de los objetivos, así como de los factores clave sobre los cuales actuar para alcanzar estos últimos. A continuación, se atribuyen los objetivos y los factores clave de éxito a los centros de responsabilidad. Esta cartografía de responsabilidades debe permitir asegurar la coherencia de la puesta en marcha de la estrategia en una empresa.

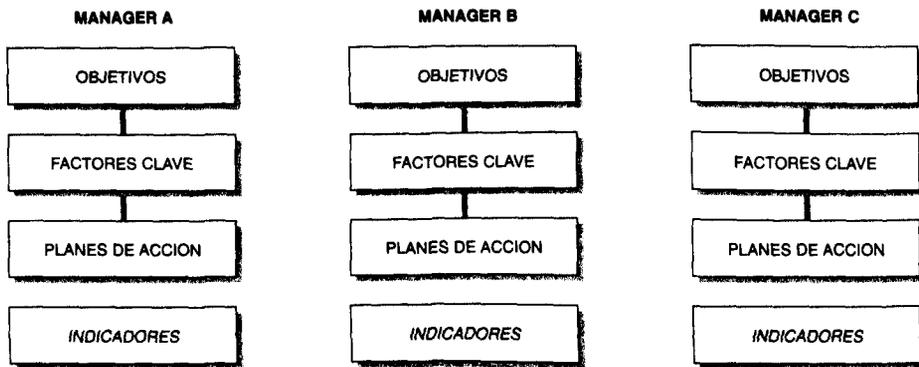
La segunda etapa consiste en la adaptación del TDB –parte «b» del esquema n.º 2– en función de la estructura organizativa. La estrategia y las responsabilidades decididas más arriba en términos de objetivos, variables clave y planes de acción deben quedar reflejadas en el ámbito de cada centro de responsabilidad. A continuación, hay que traducirlos en indicadores. Se compara entonces cada indicador con una norma de referencia para poder medir la distancia entre la acción recetada y la acción realizada. Los TDB se organizan en función de los niveles jerárquicos siguiendo un principio de tipo «muñecas rusas». Siguiendo este principio, cada responsable dispone en su TDB de indicadores definidos en el ámbito central y de indicadores específicos de su campo de actividad. Los primeros son indicadores de reporting y garantizan la coherencia del despliegue estratégico. Los segundos indicadores son elaborados por el responsable indicado y su equipo únicamente para ellos mismos. Les permiten dirigir cotidianamente la actividad.

Ciertos procesos iterativos pueden tener lugar antes de finalizar el TDB.

**A. FORMULACION DE LA ESTRATEGIA/CARTOGRAFIA DE LAS RESPONSABILIDADES**



**B. IMPLANTACION DEL TDB PARA RESPONSABLES**



**ESQUEMA 2. Elaboración del TDB**

Para ilustrar el enfoque que acabamos de describir, vamos a presentar una empresa que ha elegido poner en marcha un sistema de cuadros de mando. La empresa Alphacom instala material telefónico. Su actividad consiste en comprar a los constructores el material necesario – PABX, ACD, teléfonos, tarjetas, piezas pequeñas – para ensamblarlo desarrollando programas específicos adaptados a las necesidades de su clientela.

El sector francés de la instalación telefónica se caracteriza por un fuerte crecimiento sostenido por innovaciones tecnológicas. Alphacom está especializada en ofertas con gran valor añadido. Se beneficia de una competencia en el desarrollo de programas gracias a un equipo de ingenieros jóvenes contratados recientemente. Esta empresa de 2000 personas tiene una fuerte cultura técnica gracias a la cual ha obtenido contratos importantes.

Alphacom esta organizada de la siguiente manera, con 5 departamentos:

- La Dirección comercial, encargada de buscar nuevos clientes y elaborar el presupuesto;
- La Dirección técnica, encargada de desarrollar los programas de instalación;
- El servicio de reparaciones, encargado del mantenimiento y de las reparaciones a domicilio;
- Dos servicios funcionales: la Dirección administrativa y financiera y la Dirección de recursos humanos.

Al principio de 1999, Alphacom se enfrenta a problemas de rentabilidad y de financiación del crecimiento. Un análisis de sus disfuncionamientos revela los hechos siguientes:

- Una tendencia a proponer soluciones demasiado sofisticadas en relación con las necesidades reales de su clientela, acompañada por una superación frecuente de presupuestos.
- Una falta de coordinación entre los servicios; cada uno sigue su propia lógica.
- Una cultura que valora los resultados técnicos. De esta manera, ciertos departamentos, como el servicio de reparaciones, están marginados, aunque contribuyan de manera significativa a los resultados de la empresa. En cuanto a las preocupaciones financieras y de gestión/administración, se encuentran relegadas al servicio financiero, el cual se apoya sobre el clásico sistema de planificación presupuestaria, incomprendido y poco utilizado por los operativos.

El Director General decidió poner en marcha acciones de mejora, las cuales se orientaban principalmente alrededor de la construcción de un TDB para paliar los problemas que aparecen en el diagnóstico.

Durante la primera etapa, el Director General reunió su equipo de dirección para llegar a un consenso sobre los objetivos de la empresa y sobre la manera de realizarlos. Se identificaron dos objetivos para los 12 próximos meses:

- Un crecimiento del volumen de negocios de un 15 por 100.
- Una rentabilidad de 6 por 100 después de impuestos.

Las discusiones permitieron identificar 5 importantes factores clave de éxito, y de asignarlos a uno o varios responsables de la manera siguiente:

FACTORES CLAVE DE EXITO	OBJETIVOS		RESPONSABLES				
	VOL DE NEGOCIOS	RENTABILIDAD	DIRECTOR GENERAL	DIRECTOR COMERCIAL	DIRECTOR TECNICO	DIR. ADM. Y FINANCIERO	D. RECURSOS HUMANOS
Desarrollar nuevas cuentas	x		x	x			
Adaptar la oferta a la demanda de la clientela	x	x	x	x	x		
Mejorar el proceso de dirección de presupuestos		x		x	x	x	
Mejorar la coordinación entre servicios	x	x	x	x	x	x	x
Desarrollar las competencias de la organización en management	x	x		x	x	x	x

La tabla presentada arriba desempeña un papel esencial en el proceso de despliegue. En efecto, cada responsable dispondrá de esta tabla en la cual podrá inscribir el desarrollo de su servicio.

A lo largo de los dos meses siguientes, cada manager organizó varias reuniones con su equipo con el fin de establecer dentro de su servicio los objetivos, los factores clave de éxito y los planes de acción correspondientes. Surgieron entonces nuevos problemas específicos del servicio que nadie había mencionado hasta entonces, y también nuevas soluciones. Se puso en marcha un proceso iterativo gracias al cual se pudo sacar partido del saber tácito de cada miembro del equipo.

A continuación, en estrecha colaboración con el controlador de gestión, los responsables de cada departamento definieron los indicadores que permiten seguir los objetivos, los factores clave de éxito y los planes de acción. Esta fase exigió más trabajo por la siguientes razones:

- Por una parte la construcción de indicadores cualitativos, por lo general específicos de un servicio, ocasiona problemas de recogida de información (definición, obtención de datos, fiabilidad de la información...);
- Por otra parte, hizo falta poner a punto indicadores comunes, con el aval de los principales actores de la empresa, para facilitar el seguimiento de las responsabilidades compartidas.

A título de ilustración, he aquí el TDB establecido por el servicio de reparaciones.

		INDICADORES	VALORES DE REFERENCIA
OBJETIVOS	1. Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultado / Volúmen de negocios</li> </ul>	
	2. Reactividad y calidad de las intervenciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plazo entre llamada e intervención</li> <li>• Plazo de intervención (1)</li> <li>• Nota de satisfacción de la clientela</li> </ul>	
	1.1. Control de costes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coste medio de intervención por tipo de intervención</li> </ul>	
FACTORES CLAVE DE EXITO	2.1. Organización del trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de horas de interim</li> </ul>	
	2.2. Competencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (1) y % de estropicios despues de la primera intervención del servicio</li> <li>• Número de días de formación (2)</li> <li>• Nota sobre la competencia colectiva</li> </ul>	
PLANES DE ACCION	1.1.1. Reducir el stock de piezas de 20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor del stock medio/ Volumen de negocios</li> </ul>	
	1.1.2. Reducir la utilización de piezas pequeñas de reparación de 10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor de las piezas utilizadas</li> </ul>	
	1.1.3. Implementar un plan de análisis de los estropicios para mejorar la prevención	<ul style="list-style-type: none"> <li>• % de realización del plan</li> <li>• Número de horas de reparación preventiva</li> </ul>	
	2.1.1. Desarrollar la polivalencia del personal y los intercambios de experiencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Score de polivalencia</li> <li>• Nota de evaluación sobre los intercambios de experiencia</li> </ul>	
	2.1.2. Mejorar el ajuste del número de personas a las intervenciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencia entre la duración de la intervención y las horas potencialmente disponibles</li> </ul>	
	2.2.1. Formar 2/3 del servicio en management	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (2)</li> </ul>	
	2.2.3. Actualizar las competencias técnicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (2)</li> <li>• Nota de evaluación de la formación</li> </ul>	

La construcción de los indicadores que figuran en el TDB de cada responsable prosigue según la misma lógica. Cada vez que un responsable está implicado en el control de un factor clave de éxito, se reflexiona sobre sus variables de acción y sobre los indicadores correspondientes. Ciertos indicadores permiten seguir la realización de los planes de acción; otros sirven para medir el progreso realizado sobre las variables de acción.

En el ejemplo de arriba, se llega a indicadores operativos y cualitativos para seguir el desarrollo de competencias organizativas. Pero cuando se trata de desplegar el factor clave de éxito, la «reducción de costes», en los cuadros de mando se obtienen indicadores financieros. En consecuencia, el enfoque francés del TDB no privilegia ningún tipo de indicador *a priori*. *In fine*, volveremos a ver en los TDB de cada responsable un mix de indicadores financieros y operativos, cuantitativos y cualitativos. Y todos ellos serán coherentes con los objetivos estratégicos de la empresa y con los factores clave de éxito que ésta se esfuerza por controlar.

Para terminar, hacemos notar que la definición de los cuadros de mando pone de relieve las responsabilidades. El control de ciertas variables requiere algunas veces una acción conjunta y coordinada de varios servicios. De esta manera, mejorar el pilotaje de los presupuestos supone que las direcciones comercial, técnica y financiera coordinen sus esfuerzos. Los indicadores de los cuadros de mando de los responsables correspondientes ponen de relieve las corresponsabilidades e incitan, en caso de malos resultados, a resolver el problema con un enfoque transversal. En efecto, los cuadros de mando no son únicamente instrumentos de análisis para responsables aislados. Pueden servir de base a una animación de gestión durante la cual los responsables confrontan sus análisis de la situación y buscan juntos vías para progresar.

Al final de 1999, se elaboró un primer balance de la situación. El proceso puesto en marcha había aportado una mayor implicación de cada servicio en la estrategia de la empresa, mientras que antes las reuniones trimestrales de seguimiento presupuestario se reducían a un diálogo entre el director general y el director financiero. A partir de entonces, los managers tomaron parte y no dudaron en colaborar con sus propios elementos de diagnóstico y en proponer soluciones. Aunque no reflejen la realidad más que de manera imperfecta, los indicadores establecidos constituyen una base para el diálogo, un punto de partida para fructíferas discusiones. Además, los intercambios entre servicios se han intensificado.

Sin embargo, el proceso empezado en Alphacom se reveló mucho más largo que lo previsto, porque implicaba en realidad un verdadero cambio de cultura de empresa. El TDB constituye el dispositivo central alrededor del cual cristalizó la evolución desde una cultura eminentemente técnica hacia una cultura que integre tecnología y management.

Los cuadros de mando constituyen un dispositivo especialmente eficaz para organizar el despliegue de las orientaciones estratégicas y merecen ser tomados en consideración por aquellos que se interesen por el management estratégico. Pero las estrategias ¿siempre se definen primero y luego se aplican? La elaboración de decisiones estratégicas ¿exige un análisis voluntario y riguroso? A las representaciones tradicionales de la estrategia se añaden hoy otras nuevas concepciones de la estrategia, las cuales merecen un examen más profundo.

## 5. LA RENOVACION DE LAS HERRAMIENTAS DE GESTION VA UNIDA AL CUESTIONAMIENTO DE LA CONCEPCION CLASICA DE LA IMPLANTACION DE LA ESTRATEGIA

### 5.1. DEL DESPLIEGUE ESTRATEGICO A LA ESTRATEGIA EMERGENTE

Hasta ahora hemos examinado el papel de las herramientas de dirección –el BSC y el TDB francés– en el despliegue de la estrategia. Sin embargo, hablar de despliegue estratégico supone que antes se haya definido claramente una estrategia fijada de manera relativamente permanente. La cuestión es el despliegue, es decir asegurarse de que todos los responsables operativos tomarán decisiones de acuerdo con las opciones estratégicas elegidas. El discurso sobre el despliegue estratégico sigue una visión particular de la estrategia: ésta es fruto de análisis y reflexión, al cabo de los cuales la empresa opta por ciertos binomios productos / mercados e identifica la naturaleza de las ventajas competitivas con las cuales cuenta. Se trata de la escuela dominante en management estratégico. Se basa sobre postulados fuertes, puestos en tela de juicio desde hace algunos años (Mintzberg, 1993).

El postulado de base dice que la formulación de la estrategia precede a su puesta en marcha. El trabajo de concepción y el de ejecución están separados. Otros postulados derivan de esta proposición inicial:

- La reflexión estratégica es, principalmente, de la incumbencia del dirigente. El único estratega es la persona situada en lo alto de la pirámide. Para poder analizar la situación y definir una estrategia adecuada, se supone que el dirigente es el único que dispone de toda la información y conocimientos necesarios. Sobre este punto se pueden emitir algunas dudas. *¿Es realista imaginar que toda la información pertinente llegará hasta el dirigente subiendo por la jerarquía sin sufrir pérdidas, sin distorsión y sin hacerse esperar? ¿Habría que dudar de la pertinencia de estrategias, elaboradas por lejanos dirigentes, encerrados en sus oficinas?*
- El enfoque tradicional del management estratégico afirma que la estrategia se aplica una vez que se haya definido. Esto quiere decir que los otros miembros de la empresa, los que *no forman parte de la cúspide estratégica, no tienen ni voz ni voto en la fase de reflexión o de decisión.* Su papel se reduce al de simples ejecutores. Sobre este último punto subsisten algunas dudas. *¿Cómo van a comportarse los otros actores? ¿No se corre el riesgo de que los managers operativos rechacen decisiones en las cuales no han participado? Además, si en el momento de la definición de la estrategia no se tienen en cuenta ciertas condiciones o especificidades locales, se corre el peligro de que los fenómenos de rechazo y de resistencia por parte de los diferentes ejecutivos se acentúen.*
- Finalmente, en la concepción tradicional, la estrategia es considerada como un conjunto de decisiones las cuales, una vez tomadas, se aplican durante un cierto tiempo. Sin embargo, *una estrategia explícita definida al cabo de un análisis largo y detallado puede engendrar rigideces.* Por una parte, se supone que el entorno se paraliza mientras que se lleva a cabo el análisis para la definición de la estrategia. Por otra parte, las decisiones estratégicas tomadas pueden transformarse en anteojeras, impidiendo la visión periférica y limitando así la capacidad ulterior de adaptación de la empresa.

En definitiva, la versión tradicional de la estrategia en management estratégico plantea dos tipos de crítica.

Por una parte, separar la definición de la estrategia de su implantación y congelar las decisiones estratégicas presenta riesgos considerables si la empresa se mueve en un entorno turbulento, en el cual los ajustes estratégicos deberían ser frecuentes.

Por otra parte, a este enfoque de la estrategia le falta algo de realismo. No se puede predecir cómo van a suceder las cosas. Los modelos de análisis estratégico proponen herramientas para poder definir estrategias adaptadas. No ponemos en duda su utilidad. Pero las decisiones estratégicas no resultan únicamente de una aplicación mecánica de estos modelos. La realidad es sin duda alguna mucho más compleja.

De esta manera, han surgido otras concepciones de la elaboración de una estrategia. La constatación de partida es la siguiente: a veces, las reorientaciones estratégicas provienen de una serie de pequeñas acciones y decisiones tomadas por distintas personas de una empresa (Quinn, 1980). Estos cambios menores desembocan algunas veces en inflexiones mayores. De esta manera ven la luz estrategias llamadas «emergentes» (Mintzberg y Waters, 1985). Se trata de un enfoque distinto de la estrategia que pone de relieve los procesos de aprendizaje (Cohen, 1991). Este enfoque pone en duda los postulados presentados más arriba:

- La elaboración de la estrategia proviene de un proceso de aprendizaje repartido en el tiempo: se llevan a cabo acciones aisladas, se observan los resultados y poco a poco emerge un nuevo modelo estratégico. Se asocian estrechamente definición e implantación de la estrategia.
- Los dirigentes ya no son los únicos actores del juego. El aprendizaje es colectivo. Los grupos de managers o los servicios pueden tener iniciativas.
- Gracias a este proceso de aprendizaje, la empresa desarrolla una mayor capacidad de reacción frente a la evolución de su entorno. En efecto, reconocer la importancia de las estrategias emergentes constituye una baza para la empresa en la medida en que le permite integrar lo imprevisto. Una empresa organizada para el aprendizaje estará mejor armada para enfrentarse al cambio, por muy rápido que sea.

Si admitimos esta versión diferente del proceso de elaboración de una estrategia, podemos hacer la pregunta siguiente: ¿Qué papeles desempeñan en este marco las herramientas de gestión presentadas en la primera parte de este artículo? ¿Siguen siendo consideradas de utilidad? ¿Cómo favorecen el aprendizaje en una organización? ¿En qué se diferencian de sistemas de información de gestión más tradicionales?

## 5.2. HERRAMIENTAS DE GESTION PERTINENTES Y MAS ADAPTADAS

Para empezar, recordemos las principales críticas de estos últimos años emitidas sobre la información presentada por las herramientas tradicionales (análisis de rentabilidad utilizando la contabilidad de costes, presupuestos y documentos presupuestarios).

- Pobreza de la información comunicada por estas herramientas que no consigue rendir cuentas de importantes factores no económicos.
- Presentación de información de naturaleza únicamente financiera en forma compacta, demasiado sintetizada para ser de utilidad en la elaboración de una estrategia. La esencia de esta información se pierde a lo largo de sucesivos añadidos. En particular, la información que asciende por la vía jerárquica está cada vez más sintetizada y es menos comunicativa.

- Esperas demasiado largas para la comunicación de la información emitida por las herramientas tradicionales.

El Balanced Scorecard y el TDB francés escapan a estas críticas. En efecto, tanto el uno como el otro presentan información variada que combina indicadores financieros con indicadores operativos, y comunican información rápidamente sobre los indicadores elegidos. Los dos ofrecen una gran variedad de sensores ya sean externos o internos.

Ambos constituyen una herramienta de aprendizaje individual porque permiten al manager que los utiliza desarrollar una visión más rica de la situación (Mendoza y al, 1999) y adquirir sabiduría con respecto al exterior (información sobre los deseos de la clientela, sobre las eventuales causas de descontento, etc.).

Ambos representan un medio interesante de promover el aprendizaje en una organización. Este aprendizaje supone que se pueda cristalizar y sintetizar el aprendizaje individual en el ámbito de un grupo (Nonaka, 1994). Los indicadores presentados por estas nuevas herramientas de dirección permiten formalizar las observaciones y contribuyen a compartir las experiencias: instauran una lengua compartida. En términos de Nonaka y Takeuchi (1995), participan en el «proceso de externalización», es decir que gracias a ellos un saber tácito puede convertirse en un saber explícito. De esta manera, el Balanced Scorecard, alrededor de las perspectivas «procesos internos» o «crecimiento y desarrollo», da cierta visibilidad a ciertos aspectos de la organización raramente formalizados, a través de indicadores. Estos indicadores permiten transformar una percepción o impresión en un dato medido, más objetivo y por ende transmisible.

A partir de ahí, el conocimiento transmitido por estos indicadores puede ser transferido de un sector a otro de la empresa, lo cual contribuye a difundir el saber adquirido y favorece el aprendizaje estratégico.

Frente a las críticas emitidas contra una concepción mecánica de la puesta en marcha de una estrategia, el tableau de bord francés (que podríamos traducir por Performance Scorecard en inglés) es el único que puede inscribirse en una línea de concepción dinámica de la definición y la puesta en marcha de una estrategia. En efecto, propone un marco que no impone, de manera top-down ni normativa, una u otra perspectiva. La definición de la estrategia supone un trabajo iterativo entre dirigentes, que desemboca en una cartografía de responsabilidades, es decir, en una representación concreta de la estrategia definida y su adscripción a cada centro de responsabilidad. Si volvemos a tomar el enfoque cognitivista, esta cartografía es una especie de «plano mental» de la estrategia desde el punto de vista de los dirigentes.

El tableau de bord constituye una poderosa herramienta para el management, porque formaliza indicadores concretos de control. La puesta en marcha se hace de manera pragmática, división por división, departamento por departamento, lo cual supone más trabajo, esta vez, de adaptación y de apropiación.

De esta forma, se tienen en cuenta la organización y las interpretaciones de los actores de la empresa, bien lejos de la ficción que consiste en suponer que la empresa es transparente.

La racionalidad ha de ser, por tanto, limitada y procedimental: por eso, los indicadores de un centro de responsabilidad no pueden ser definidos por una dirección general, sino localmente, en el marco de los mecanismos de coordinación puestos en funcionamiento por los controladores de la gestión.

De manera que las herramientas de gestión, lejos de ser neutras y objetivas, llegan a ser verdaderas herramientas de comunicación y gestión. Adquieren estatus de lenguajes, que van a participar en la formación de la estrategia, la cual es, ante todo un proceso de construcción coherente y que tenga sentido.

Siendo la estrategia un proceso iterativo, emergente y complejo, no podría ser formulada ni implantada de forma lineal y mecánica. Las herramientas de gestión deben, por su parte, ser capaces de conducir o reflejar esta riqueza organizativa. Tal es el desafío que se imponen, desde los dos lados del Atlántico, los nuevos enfoques del control de gestión.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- Andrews K. R. (1971), *The concept of Corporate Strategy*, Dow Jones Irwin.
- Anthony R. (1965), *Planning and Control Systems : a framework for Analysis*, Boston, Harvard University.
- Ardouin J. L. (1994), «Une nouvelle donne pour le contrôle de gestion», *Revue Française de Comptabilité*, Paris, juin 1994, pp.39-48.
- Bescos P., Dobler Ph., Giraud F., Lerville-Anger V., Mendoza C. et Naulleau G. (1997), *Contrôle de gestion et management*, Editions Montchrestien, 4a edición, Paris.
- Bescos P.-L., Mendoza C. (1994), *Le management de la performance*, Editions Comptables Malesherbes, Paris.
- Bruns W. J., McKinnon S.M. (1992), «Management Information and Accounting Information: what do managers want ? », *Advances in Management Accounting*, Vol. 1.
- Cerruti O., Gattino B. (1992), *Indicateurs et tableaux de bord*, Paris la Défense, AFNOR.
- Chiapello E., Delmond M-H. (1994), «Les tableaux de bord de gestion, outils d'introduction du changement», *Revue Française de Gestion*, Janvier-Février pp. 49 à 58.
- Desrousseaux J. et Mangion C. (1991), «Les tableaux de bord de pilotage», *Revue Fiduciaire Comptable*, N.º 170, Décembre, pp 39 à 68.
- Drucker P. F. (1995), «The information executives truly need», *Harvard Business Review*, January-February, pp. 54-62.
- Epstein M. J., Manzoni J. F. (1997), «Translating strategy into action», *Management Accounting*, August, pp 28 à 36.
- Euske K. J. (1984), *Management Control : Planning, Control, Measurement and Evaluation*, Addison-Wesley.
- Guerny (de) J., Guiriec J. C., Guyon C., Lavergne J. (1989), *Comptabilité et contrôle de gestion*, Tomo 2: Contrôle de gestion, Masson, Paris. Capítulo II: «Les tableaux de bord ou l'accent sur les points clés», pp 185 à 223.
- Johnson H. T., Kaplan R. S. (1987), «Relevance Lost», *Harvard Business School Press*, Boston, Massachusetts.
- Kaplan R. S., Norton D.P.(1992), «The balanced scorecard-Measures that drive performance», *Harvard Business Review*, January/February, pp. 71-79.

- Kaplan R. S., Norton D. P. (1997), «Why does business need a Balanced Scorecard?», *Journal of Cost Management*, May-June, pp. 5 à 10.
- Laverty J., Demeestère R. (1990), *Les nouvelles règles du contrôle de gestion industrielle*, Dunod, Paris.
- Lebas M. (1995), «Comptabilité de gestion: les défis de la prochaine décennie», *Revue Française de Comptabilité*, Mars, pp. 35-48.
- Lewis C. (1993), «A source of competitive advantage?», *Management Accounting (CIMA)*, Vol. 71, n.° 1, January, pp. 44-46.
- Lopez Vinegla A. (1998), *El cuadro de mando y los sistemas de información para la gestión empresarial*,
- Lorange P., Vancil R. (1977), *Strategic Planning Systems*, Prentice-Hall.
- Mascre V. (1994), «Passage du contrôle de gestion au pilotage de la performance», *Revue Française de Comptabilité*, n.° 260, octobre, pp. 57-64.
- Mendoza C., Delmond M. H., Giraud F., Löning H. (1999), «Tableaux de Bord pour Managers», *Groupe Revue Fiduciaire*, Paris.
- Mintzberg H. (1993), *Rise and Fall of Strategic Planning*, Free Press.
- Mintzberg H., Waters J.A. (1985), «Of strategies, Deliberate and Emergent», *Strategic Management Journal*, Vol 6.
- Nonaka I. (1994), «A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation», *Organization Science*, 5, 1, pp 14-37.
- Nonaka I., Takeuchi H. (1995), *The Knowledge Creating Company*, Oxford University Press, Inc.
- Otley D. (1995), «Management control in contemporary organizations: towards a wider framework», *Management Accounting Research*, Vol. 5, pp. 289-29.
- Porter M. (1980), *Competitive Strategy*, The Free Press.
- Quinn J. B. (1980), *Strategies for Change: Logical Incrementalism*, Richard D. Irwin, Homewood, IL.
- Schroder H.M., Driver M.J., Streufert S. (1967), *Human information Processing*, Holt, Rinehart and Winston.
- Stocks M.H., Harrell A. (1995), «The impact of an increase in accounting information level on the judgment quality of individuals and groups», *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 20, n.° 7/8, pp. 685-700.
- Van Der Ghist P. 1995), «Le nouveau contrôle de gestion ou du contrôle de gestion par l'aval au contrôle de gestion par l'amont», *Suplemento de la revista Echanges*, n.° 114, Juillet /Août, pp. 5-13.

Vicente Montesinos Julve  
Bernardino Benito López

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS  
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS POR LAS  
AGENCIAS DE RATING: EL EJEMPLO DE LAS  
COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS**

---

Universidad de Valencia  
Universidad de Murcia

---

\* Queremos dejar constancia de nuestro agradecimiento al personal de las Oficinas en España de Standard and Poor's, Moody's y FitchIBCA, dado que sin la documentación que nos han facilitado no habría sido posible la realización de este trabajo.



## 1. INTRODUCCION

Una de las cuestiones que se aborda en el estudio de la contabilidad pública es el análisis de la información contable que elaboran las Administraciones Públicas. A este respecto existen diversos trabajos –puede verse, entre otros, Benito y Vela (1998), Brusca (1997), Montesinos (1998), Pablos y Fernández (1999) y Pina y Torres (1999)– que han propuesto un conjunto de indicadores para abordar tal propósito, pero o bien no han hecho referencia a la metodología que utilizan las agencias de *rating*, o bien lo han abordado de manera muy sucinta. Hemos considerado que puede ser interesante conocer esta metodología, así como los indicadores, sobre todo los de naturaleza financiera, que son tenidos en cuenta por tales agencias, para lo cual la comunicación que presentamos se centra en los criterios que utilizan las agencias más conocidas internacionalmente (Moody's, Standard and Poor's y FitchIBCA) a la hora de analizar las entidades públicas españolas. También estudiamos las distintas categorías de calificación (*rating*) de deuda y, finalmente, como ejemplo que nos sirve para mostrar las conclusiones a las que llegan este tipo de analistas, nos referimos a la calificación que le han otorgado a las Comunidades Autónomas españolas.

## 2. METODOLOGIA UTILIZADA POR LAS AGENCIAS DE RATING EN EL ANALISIS DE LAS ENTIDADES PUBLICAS

Cuando una Administración Pública recurre a los mercados de capitales a corto o largo plazo para financiar sus políticas de gasto, los prestamistas desearán conocer la situación financiera en que se encuentra dicha Administración. Ello resulta en la mayoría de los casos, si no imposible, si difícil de conocer, sobre todo para los inversores particulares e incluso para los inversores institucionales, cuando se trata de solicitar préstamos en los mercados institucionales, dada la diversidad de instituciones públicas existentes, el riesgo de tipo de cambio y las dificultades para conocer la situación interna real de cada una de ellas.

En este contexto, las agencias de *rating* cumplen el papel de otorgar una calificación a la deuda de las Administraciones Públicas que acuden al mercado para su financiación, permitiendo de esta manera que los inversores potenciales conozcan su solvencia, lo cual se traducirá en una prima de riesgo incorporada al tipo de interés de la deuda en cuestión. La correspondencia entre el tipo de interés (con la prima de riesgo incorporada) de la deuda y la solvencia se establece a través del *rating*, de manera que a mejor

*rating* tanto menor será el tipo de interés de la deuda, y viceversa. Con esta manera de actuar, la concesión de una calificación facilita bien la obtención de préstamos o bien la colocación de títulos, entre los inversores, mayormente internacionales, puesto que pueden comparar el riesgo relativo, a través de la calificación otorgada, con el riesgo medio de su cartera y, además, dicho nivel de riesgo con el tipo de interés de la deuda.

Como consecuencia de lo anterior, la calificación de las agencias de *rating* afecta, por una parte, a los gastos financieros en que incurren las Administraciones Públicas calificadas y, por otra, a la posibilidad de que los planes de gasto que proyecten en el futuro puedan financiarse en el mercado de capitales.

Los *ratings* o calificaciones de deuda que proporcionan estas agencias representan, en definitiva, el juicio de valor de sus analistas sobre la capacidad del prestatario para pagar el principal y los intereses en el momento de su vencimiento, para lo cual, además de la información contable, suelen exigir una gran variedad de información como, por ejemplo, la población, la evolución y composición de la misma, el valor de mercado de la propiedad imponible, los programas de endeudamiento futuros y una descripción del desarrollo económico de la zona (los cuadros 1,2,3 y 4 muestran los criterios tenidos en cuenta por Standard and Poor's y por FitchIBCA para analizar a las Administraciones regionales y locales en España; en el caso de Moody's sólo nos ha sido posible conocer los indicadores financieros, si bien de la lectura de algunos informes que han elaborado hemos podido deducir que las otras variables que toman en consideración son prácticamente idénticas a las utilizadas por las otras dos agencias). La información analizada abarca normalmente un período comprendido entre 5 y 8 años.

Antes de conceder un *rating* a una determinada entidad pública, lo primero que se tiene en cuenta es la capacidad crediticia del país, representando los *ratings* de dicho país el techo para cualquier entidad domiciliada en el mismo. El motivo de esta decisión estriba en la amplitud de poderes y recursos de un país que hace que su solvencia sea superior a cualquier otro deudor dentro de la nación. Efectivamente, el gobierno central tiene prioridad sobre las reservas de divisas para pagar obligaciones externas, y también tiene la facultad de imprimir moneda nacional o la de recaudar impuestos.

La estructura de la dirección, así como los sistemas y controles de gestión son indicadores muy útiles de la estabilidad financiera futura de las entidades públicas, especialmente cuando las circunstancias, los líderes y las alianzas políticas pueden haber cambiado. En este sentido, se analizan las previsiones presupuestarias y su seguimiento, los controles de gastos, los procedimientos de obtención de ingresos y los sistemas de gestión de la tesorería.

También se examinan las relaciones laborales, poniendo especial énfasis en el tamaño y rotación de la plantilla, el proceso de determinación de salarios y la magnitud de los conflictos laborales. Otro factor importante es la división de responsabilidades entre los altos cargos de elección política y los funcionarios permanentes. La experiencia de estos altos cargos también se tiene en cuenta, así como la independencia y profundidad de las auditorías, en el caso de que las hubiera.

Ahondando en la situación política, la situación que a juicio de estas agencias de *rating* ofrece mayores garantías es la de estabilidad y consenso, lo cual no significa que la alternancia política sea negativa: puede darse alternancia política sin que haya un trastorno económico y, en cambio, la no alternancia puede crear una administración con vicios, e incluso corrupta. En algunos casos las coaliciones pueden mostrar una orientación más clara que una administración supuestamente fuerte basada en grandes mayorías electorales. En cualquier caso, será necesario un análisis de la situación en base a la trayectoria reciente, y un estudio de los partidos y personalidades políticas.

PERFIL METODOLÓGICO DEL RATING	PRINCIPALES INDICADORES
<p><b>a) Riesgo-país</b></p> <p><b>b) Relaciones intergubernamentales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transferencias intergubernamentales</li> <li>• Capacidad impositiva</li> <li>• Distribución de competencias</li> <li>• Regulación del endeudamiento</li> </ul> <p><b>c) Sistemas administrativos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• División de responsabilidades entre funcionarios electos y empleados públicos</li> <li>• Relaciones laborales: tasas de rotación, acuerdos salariales y relación de disputas laborales en el pasado</li> <li>• Revisión de los sistemas de control presupuestario: controles de gasto, procedimientos de recaudación de ingresos y sistemas de gestión de tesorería</li> </ul> <p><b>d) Estructura económica y crecimiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Características demográficas</li> <li>• Infraestructuras</li> <li>• Recursos naturales</li> <li>• Lista de principales empresas por volumen de empleo y facturación</li> <li>• Nivel y tendencias del PIB y renta por habitante</li> <li>• Composición de la producción y el empleo</li> <li>• Crecimiento económico y perspectivas</li> </ul> <p><b>e) Análisis presupuestario y flexibilidad fiscal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura del gasto y tendencias</li> <li>• Composición de los ingresos y presión fiscal</li> <li>• Superávit o déficit de explotación</li> <li>• Análisis de las desviaciones presupuestarias en los últimos años</li> <li>• Gastos de capital y proyecciones</li> </ul> <p><b>f) Posición financiera y políticas de gestión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prácticas contables y su impacto en los estados presupuestarios y financieros</li> <li>• Gestión de tesorería</li> <li>• Necesidad de financiación: proyecciones</li> <li>• Nivel de deuda</li> <li>• Entidades públicas y otras responsabilidades indirectas</li> <li>• Evaluación de obligaciones contingentes significativas: pensiones, avales, etc.</li> </ul>	<p><b>a) Indicadores demográficos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de la población</li> <li>• Pirámide de población</li> </ul> <p><b>b) Indicadores económicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Renta per cápita</li> <li>• Crecimiento del producto interior bruto</li> <li>• Inversiones</li> <li>• Crecimiento del empleo</li> <li>• Tasa de actividad</li> <li>• Tasa de desempleo</li> </ul> <p><b>c) Indicadores financieros</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>(\text{Ingresos corrientes} - \text{Gastos corrientes}) / \text{Ingresos corrientes}</math></li> <li>• Resultado presupuestario/Ingresos totales</li> <li>• Saldo presupuestario/Ingresos totales</li> <li>• <math>(\text{Ingresos de los capítulos 1 al 8} - \text{Gastos corrientes}) / \text{Capítulos 6 y 7 de gastos}</math></li> <li>• Crecimiento de los ingresos corrientes</li> <li>• Crecimiento de los ingresos de los capítulos 1 al 3</li> <li>• Crecimiento de los ingresos por transferencias corrientes</li> <li>• Crecimiento de los ingresos corrientes/Crecimiento del PIB</li> <li>• Ingresos de los capítulos 1 a 3/Ingresos corrientes</li> <li>• Crecimiento de los ingresos de capital (capítulos 6 y 7)</li> <li>• Ingresos de capital/Ingresos de los capítulos 1 a 7</li> <li>• Crecimiento de los gastos corrientes</li> <li>• Crecimiento de los gastos de personal</li> <li>• Crecimiento de los gastos por transferencias corrientes</li> <li>• Crecimiento de los gastos corrientes/Crecimiento del PIB</li> <li>• Transferencias corrientes/Gastos corrientes</li> <li>• Gastos de capital (capítulos 6 y 7)/Gastos no financieros (capítulos 1 a 7)</li> <li>• Deuda total/PIB</li> <li>• Deuda total/Ingresos corrientes</li> <li>• <math>[\text{Servicio de la deuda (capítulos 3 y 9 de gastos)} - \text{Ingresos por intereses}] / \text{Ingresos corrientes}</math></li> </ul>

### CUADRO 1. Criterios de Standard & Poor's para analizar gobiernos regionales y locales en España

El mismo tipo de consideraciones anteriores es aplicable al personal fijo, que en ocasiones tiene más poder real que los cargos políticos electos: ¿hay corrupción?, ¿son eficaces en su trabajo? Las agencias de rating realizan un estudio de su formación, educación, métodos de trabajo y trayectoria profesional.

#### a) Sistema político-administrativo

- Relación política y constitucional entre la entidad autonómica o local y el gobierno central
- Criterios estatutarios de la entidad, especialmente los relativos al presupuesto
- Resultados de las elecciones locales y nacionales recientes (a efectos comparativos)
- Sistema electoral local, descripción de los principales partidos políticos, fecha de las próximas elecciones
- Perfil de los principales dirigentes políticos
- Principales líneas políticas

#### b) Información general y demográfica

- Población en el ámbito de la entidad, comparada con la población total
- Distribución de la población por edad
- Movimientos migratorios
- Nivel de nacimientos y defunciones
- Detalle sobre las minorías étnicas, religiosas o lingüísticas significativas
- Contexto histórico
- Mapa que muestre los principales núcleos de población, industria, recursos naturales, transporte y explotación del suelo

#### c) Economía

- PIB local y nacional
- Detalle del PIB y de la ocupación por sector
- Descripción de la evolución del PIB global y de los principales sectores
- Población activa total y por sector, y desempleo (según definición de la OIT)
- Inversiones reales e inversión extranjera directa, desglosado por sector, principales inversores
- Importación y exportación por sector
- Recursos naturales: reservas, producción, exportaciones y previsiones futuras
- Nivel de privatización y reformas de mercado
- Inflación y nivel de precios comparados con la media nacional
- Descripción de infraestructuras de transportes y carreteras
- Nivel de morosidad de salarios y pagos
- Beneficio de las principales empresas y porcentaje total de empleo

#### d) Finanzas

- Relación de ingresos y gastos, presupuestados y reales, en los últimos años
- Análisis por separado del endeudamiento, devoluciones de la deuda e intereses pagados; distinción entre ingresos y gastos corrientes y de inversión
- Bases relativas a la distribución de impuestos entre la entidad y el gobierno central, y nivel de autonomía impositiva
- Descripción de cada impuesto
- Política fiscal, incluyendo detalles de deducciones fiscales
- Lista de los 10 principales contribuyentes, incluyendo el importe de su contribución y parte que corresponde a la entidad
- Nivel de morosidad fiscal y de los otros ingresos
- Descripción e indicadores de eficiencia del sistema de recaptación de impuestos
- Proporción de gastos/ingresos pagados o recibidos en líquido en contraposición a la permuta
- Bases de asignación de transferencias a la entidad (fórmula *versus* negociación)
- Descripción de las otras fuentes de ingresos
- Procedimiento de previsión y gestión presupuestaria
- Normas contables (por ejemplo, contabilización de tesorería y de las provisiones)
- Descripción general de las principales áreas de gastos (por ejemplo, número de profesores/alumnos en educación), y grado de apoyo a las empresas
- Análisis de los gastos mandatorios y no mandatorios
- Nivel de morosidad en los pagos (incluyendo salarios), y cumplimiento de los períodos de devolución de la deuda
- Descripción de las principales tendencias de ingresos y gastos
- Política general del balance financiero (superávit/déficit)
- Ingresos/gastos reales del año corriente hasta la fecha, y comparación con el mismo período del año anterior
- Programa de venta de activos
- Valor de los activos que podrían venderse en caso de crisis financiera
- Fondos fuera de balance, grado de desviación de balance
- Descripción de las garantías otorgadas por la entidad; política que sigue
- Periodicidad de ingresos, gastos y morosidad durante el año
- Préstamos de la entidad
- Pasivos contingentes
- Opciones de financiación de deuda, y proceso de autorización
- Planificación de emisiones de deuda
- Estructura de la deuda
- Intereses pagados y detalle de la deuda, según sea el tipo fijo o variable, con el saldo a final de año desglosado por tipo de deuda (instrumento, divisa, etc.)

### CUADRO 2. Criterios utilizados por Fitchibca para analizar los gobiernos regionales y locales en España

**a) Ratios generales**

- $(\text{Ingresos corrientes} - \text{gastos corrientes}) / \text{Ingresos corrientes}$
- $\text{Ahorro neto} / \text{Ingresos corrientes}$
- $\text{Resultado presupuestario} / \text{Ingresos totales}$
- $\text{Saldo presupuestario} / \text{Ingresos totales}$

**b) Ratios de deudas**

- $\text{Intereses pagados} / \text{Ingresos corrientes}$
- $(\text{Ingresos corrientes} - \text{gastos corrientes}) / \text{Intereses pagados}$
- $\text{Deuda} / \text{Ingresos corrientes}$
- $\text{Deuda} / (\text{Ingresos corrientes} - \text{gastos corrientes})$
- $\text{Servicio de la deuda} / (\text{Ingresos corrientes} - \text{gastos corrientes})$
- $\text{Servicio de la deuda} / \text{Ingresos corrientes}$
- $\text{Deuda} / \text{PIB}$

**c) Ratios de ingresos**

- $\text{Capítulos 1 al 3 de ingresos} / \text{Ingresos corrientes}$
- $\text{Transferencias corrientes recibidas} / \text{Ingresos corrientes}$
- $\text{Ingresos corrientes} / \text{Ingresos totales}$

**d) Ratios de gastos**

- $\text{Capítulos 1 y 2 de gastos} / \text{Gastos corrientes}$
- $\text{Capítulo 6 de gastos} / \text{Gastos de capital totales}$
- $\text{Gastos de capital} / \text{Gastos totales}$
- $(\text{Capítulos 6 y 7 de ingresos} - \text{capítulos 6 y 7 de gastos}) / \text{Gastos totales}$

**e) Financiación de los gastos de capital**

- $\text{Ahorro neto} / \text{Gastos de capital totales}$
- $\text{Ingresos de capital totales} / \text{Gastos de capital totales}$
- $\text{Nueva deuda contraída en el ejercicio} / \text{Gastos de capital totales del ejercicio}$

**CUADRO 3. Ratios financieros utilizados por Fitchibca para el análisis de las entidades públicas españolas**

Por lo que se refiere al análisis de la estructura económica, se incluyen factores como las características demográficas, nivel de adecuación de las infraestructuras, riqueza en recursos naturales y composición de la producción y el empleo.

Como características demográficas se analizan el tamaño, densidad, tasa de crecimiento y pirámide de edad de la población. Un aspecto importante de esta pirámide de población es el tamaño de la población dependiente (los menores de 16 años y los mayores de 65), ya que la misma solicita un mayor número de prestaciones (educación y sanidad, sobre todo) y, por otro lado, es la que menos ingresos aporta.

Las necesidades de infraestructuras van a ser determinantes a la hora de planificar las futuras necesidades financieras, aunque también es cierto que a mayores infraestructuras existirá mayores posibilidades de atraer actividad económica y, por tanto, aumenta la posibilidad de obtener mayores ingresos.

#### **a) Ratios globales**

- Crecimiento anual de los ingresos no financieros
- Crecimiento anual de los gastos no financieros
- Ingresos presupuestarios por habitante
- Gastos presupuestarios por habitante
- Capítulos 1 a 3 del presupuesto de ingresos/Total ingresos no financieros
- Capítulos 4 y 7 del presupuesto de ingresos/Total ingresos no financieros
- Capítulos 4 y 7 del presupuesto de gastos/Total de gastos no financieros
- Resultado presupuestario/Total ingresos no financieros

#### **b) Ratios de operaciones comerciales**

- Ingresos corrientes/Total ingresos no financieros
- Gastos corrientes/Total gastos no financieros
- Capítulos 1 y 2 del presupuesto de ingresos/Ingresos corrientes
- Capítulo 4 del presupuesto de ingresos/Ingresos corrientes
- Capítulo 3 del presupuesto de ingresos/Ingresos corrientes
- Capítulo 4 del presupuesto de gastos/Gastos corrientes
- Ahorro bruto/Ingresos corrientes
- (Capítulos 1 a 5 del presupuesto de ingresos – Capítulos 1 a 4 del presupuesto de gastos)/Ingresos corrientes
- Ahorro neto/Ingresos corrientes
- Resultado presupuestario/Ingresos corrientes
- Capítulos 1 y 2 del presupuesto de ingresos/Gastos corrientes

#### **c) Ratios de operaciones de capital**

- Ingresos de capital/Total ingresos no financieros
- Gastos de capital/Total gastos no financieros
- Capítulo 7 del presupuesto de ingresos/Ingresos de capital
- (Capítulos 1 a 5 del presupuesto de ingresos – Capítulos 1 a 4 del presupuesto de gastos)/Gastos de capital

#### **d) Ratios de endeudamiento financiero**

- Crecimiento anual de la deuda
- Deuda total por habitante
- Deuda total/Total ingresos no financieros
- Deuda total/ahorro bruto
- Deuda a corto plazo/Deuda total
- Crecimiento anual del capítulo 3 del presupuesto de gastos
- Capítulo 3 del presupuesto de gastos/Total ingresos no financieros
- Crecimiento anual del servicio de la deuda (capítulos 3 y 9 del presupuesto de gastos)
- Servicio de la deuda/Total ingresos no financieros
- Capítulo 9 del presupuesto de ingresos/Capítulo 9 del presupuesto de gastos
- Capítulo 9 del presupuesto de ingresos/Gastos de capital
- Capítulo 9 del presupuesto de gastos/Ahorro bruto

### **CUADRO 4. Indicadores financieros utilizados por Moody's para analizar a los gobiernos regionales y locales españoles**

La riqueza en recursos naturales, las características de la población asalariada, la composición del empleo y los niveles de renta también son factores analizados por las agencias de *rating*. El nivel de renta es una medida de la base impositiva potencial. La concentración del empleo en determinados sectores permite identificar áreas vulnerables.

El crecimiento económico y la diversidad del entorno en el que opera la entidad pública son dos elementos críticos en la determinación del *rating*, desde el momento en que la salud fiscal está íntimamente ligada a la prosperidad económica. A este respecto, todas las agencias consideran las tendencias de crecimiento de la inversión, de la renta y del empleo los mejores indicadores de expansión o contracción de la actividad económica.

Un aspecto que se juzga importante en el estudio del entorno económico, sobre todo por el impacto que tiene en el potencial de ingresos, es la dependencia de la economía, por ejemplo local o regional, de unas pocas empresas, que además se encuentren en recesión. En este sentido, es más reconfortante una economía en crecimiento y diversificada en varios sectores y mercados.

Otra consideración es la prosperidad económica. En general, cuanto mayor es el nivel de renta per cápita y la riqueza, mayor es la flexibilidad que tiene un gobierno para recaudar impuestos o restringir los servicios que presta. Las agencias de *rating* miden esta flexibilidad examinando los niveles de PIB y de renta per cápita.

En cuanto al análisis de la información que suministra la contabilidad, las tres agencias de *rating* tienen en cuenta sólo la información de carácter presupuestario, sin tener en cuenta para nada otros indicadores que se derivan del balance, de la cuenta de resultados, o de la memoria. Por poner un ejemplo, el remanente de tesorería, al que se concede tanta importancia en la mayoría de los trabajos publicados sobre análisis de entidades públicas, es desconocido para estas agencias.

Este análisis exclusivamente presupuestario parte como premisa fundamental de lo que podríamos denominar equilibrio presupuestario (ver cuadro 5) y que básicamente consiste en que los gastos de funcionamiento deben estar financiados con ingresos corrientes, debiendo quedar un sobrante (ahorro bruto) que deberá dedicarse a devolver la anualidad de la deuda. En el caso de que el ahorro bruto fuera negativo, el actual nivel de gastos de la entidad estaría por encima de sus posibilidades, debiendo reducir gastos, o bien buscar nuevos ingresos o aumentar los existentes, pues de persistir la situación no habría más remedio que acudir a operaciones de tesorería cuya carga financiera necesita de nuevas operaciones para financiarlas, con lo que realmente lo que conseguimos es disfrazar verdaderas operaciones de crédito a largo plazo.

Una vez devuelta la anualidad de la deuda obtenemos el ahorro neto, que representa la capacidad que tiene la entidad de atender con sus ingresos ordinarios los gastos de funcionamiento, incluida la imputación al presente de los gastos realizados en el pasado con préstamos. Este ahorro neto, en caso de ser positivo, y junto con las transferencias de capital y la variación de activos financieros, permitirá financiar los gastos de capital sin necesidad de acudir al crédito. Igualmente, su importe positivo será el límite máximo de carga financiera que pueda incrementar la entidad manteniendo el mismo nivel de ingresos y gastos.

El análisis de la estructura de ingresos se enfoca básicamente en el estudio de las fuentes de ingresos más importantes, y en su importancia relativa a lo largo de los años. El primer paso radica en distinguir entre ingresos propios y transferencias. Los ingresos propios son objeto de un análisis detenido ya que son aquellos sobre los que la entidad pública tiene mayor control. La diversificación de las fuentes de ingresos es un factor importante ya que mide la sensibilidad de los niveles de ingresos a cambios en la política fiscal.

Una cuestión clave es la capacidad de un gobierno para generar ingresos adicionales, lo cual puede determinarse comparando tipos impositivos y bases imponibles con otras entidades de gobierno que proporcionen el mismo nivel de servicios. Así, por ejemplo, un indicador que se revela de gran utilidad para

evaluar la capacidad de pago de las entidades locales es el que compara la deuda pendiente de amortización con el valor catastral de los bienes inmuebles que son objeto de imposición, así como con otros índices tenidos en cuenta para el cálculo del impuesto que grava este tipo de bienes. Este ratio es utilizado habitualmente por las agencias de *rating* cuando califican la deuda municipal, y, por ejemplo, Bernstein (1993: 652) señala que un porcentaje del 10 por 100 de la deuda sobre el valor del mercado de los inmuebles se considera alto, mientras que un 3-5 por 100 es bajo. También es posible comparar los valores catastrales actuales con los valores de mercado, a efectos de incrementar los tipos impositivos o la base imponible, aunque obviamente los valores catastrales no son fácilmente movibles. De la misma manera, sería muy útil conocer los tipos que se aplican en otros impuestos y compararlos con los máximos permitidos legalmente al objeto de conocer el margen de maniobra que tiene la entidad para obtener recursos por vía impositiva.

	Ingresos corrientes (capítulos 1 al 5 del presupuesto de ingresos)
-	Gastos de funcionamiento (capítulos 1, 2 y 4 del presupuesto de gastos)
=	Ahorro bruto
-	Anualidad de la deuda (capítulos 3 y 9 del presupuesto de gastos)
=	Ahorro neto
+	Ingresos de capital (capítulos 6 y 7 del presupuesto de ingresos)
-	Gastos de capital (capítulos 6 y 7 del presupuesto de gastos)
+	Activos financieros del capítulo 8 del presupuesto de ingresos
-	Activos financieros del capítulo 8 del presupuesto de gastos
=	Resultado presupuestario (capacidad o necesidad de financiación del ejercicio)
+	Capítulo 9 del presupuesto de ingresos
=	Saldo presupuestario (superávit o déficit presupuestario del ejercicio)

#### CUADRO 5. Equilibrio presupuestario

Por otro lado, el porcentaje de ingresos provenientes de fuentes externas (principalmente transferencias de otros gobiernos), puede ser importante, ya que en general cuanto más dependencia hay, menos libertad de acción se tiene y mayor es la exposición a cualquier pérdida de ingresos repentina y arbitraria, aunque esto dependerá del marco legal y constitucional que rija el sistema de financiación entre gobiernos. En algunos casos, este sistema puede ofrecer garantías para los ingresos y la deuda de las entidades que reciben la financiación, lo cual repercutirá positivamente en el *rating*.

En cuanto a los gastos, resulta determinante la distinción entre corrientes, o de explotación, y de capital, o de inversión. Se estudian los incrementos en los gastos corrientes, así como los cambios en el nivel de servicios prestados. También se examina detenidamente el crecimiento del servicio de la deuda (principal más intereses) en relación con el tamaño del presupuesto, debido a que su naturaleza no discrecional reduce la flexibilidad financiera de la entidad pública. Otro de los gastos que se estudia con minuciosidad es el de personal.

Se juzga que los gastos de capital son más fáciles de reducir en caso de agobio financiero, aunque también es cierto que en economías poco desarrolladas pueden ser un estímulo para el despegue, resultando en este caso difícil su reducción.

Al evaluar el comportamiento presupuestario, las agencias de *rating* también se fijan en la diferencia entre el presupuesto inicialmente aprobado y el definitivo, ya que la existencia de elevadas diferencias de forma continuada permite cuestionar las técnicas de preparación de los presupuestos y los controles de los mismos.

Por lo que se refiere a la deuda, la principal magnitud que sirve de referencia son los ingresos presupuestarios no financieros, o más bien un subconjunto de éstos, como puede ser los ingresos corrientes, dado que como apuntamos anteriormente son los que han de generar el margen de ahorro bruto para amortizar la deuda y satisfacer los intereses. En el caso español, y centrándonos en el nivel local, esta relación adquiere tal relevancia que en la Ley Reguladora de las Haciendas Locales se prohíbe concertar nuevas operaciones de crédito cuando el volumen total del capital vivo de las operaciones vigentes a corto y largo plazo exceda del 110 por 100 de los ingresos corrientes. Cuando se trata de Comunidades Autónomas, la prohibición existe si la carga financiera (capítulos 3 y 9 del presupuesto de gastos) excede del 25 por 100 de los ingresos corrientes. Por otro lado, dado que los ingresos corrientes deben cubrir los gastos generales que se derivan de la prestación de servicios, las agencias de *rating* tienen en cuenta la relación que existe entre el endeudamiento y los ingresos corrientes no destinados a gastos corrientes, para ver el número de años en que es previsible que podrá amortizarse dicho endeudamiento. Finalmente, otros ratios que se consideran interesantes son el que compara la deuda con el PIB y el que calcula la deuda por habitante.

Al hilo de lo que estamos comentando y volviendo al equilibrio presupuestario al que antes nos referimos, será el ahorro bruto en relación con la carga financiera lo que determine la capacidad de endeudamiento de una entidad pública y, en definitiva, la sostenibilidad de sus finanzas. En este sentido, un indicador que puede medir de alguna manera esa sostenibilidad es el plazo medio de vencimiento de la deuda viva, el cual deberá ser igual o mayor que los años que teóricamente se necesitarían para hacer frente a la liquidación de toda la deuda viva, es decir, al ratio deuda viva/ahorro bruto. Aumentar este ahorro bruto se convierte, pues, en un objetivo fundamental para reducir las necesidades de endeudamiento, lo cual exigirá actuaciones sobre el gasto corriente –austeridad, reestructuración administrativa y gestión permanente de la deuda para abaratar su coste– y sobre el ingreso corriente –básicamente, mejora en la gestión tributaria–.

Las tres agencias de *rating* consideradas han prestado más atención al ratio deuda/ingresos corrientes que al ratio deuda/ahorro bruto, por lo que nosotros, en un intento de clarificar la posición financiera de las Comunidades Autónomas españolas, hemos incluido los anexos 6 y 7 donde figuran el vencimiento medio de la deuda y la relación entre deuda y ahorro bruto, respectivamente, para lo cual nos hemos servido de un estudio realizado por los Consejeros de las Administraciones Públicas (1999). Creemos que esto ayudará al lector a formarse una opinión más cualificada respecto de la calificación otorgada a cada Comunidad Autónoma.

Finalmente, una cuestión que es cada vez más tenida en cuenta por las agencias de *rating* es el análisis de los pasivos contingentes, especialmente ante la probabilidad de que se tenga que hacer frente a las garantías prestadas y la necesidad de subvencionar empresas públicas o cualquier otro tipo de entidades (recordemos a este respecto la gran cantidad de entes que se han formado en los últimos años con la inversa intención de que sus deudas financieras estuvieran fuera de los estados contables de la entidad principal que los controla).

### 3. CALIFICACION QUE OFRECEN LAS AGENCIAS INTERNACIONALES DE RATING: EL EJEMPLO DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS ESPAÑOLAS

En base a los criterios apuntados en el epígrafe anterior las diferentes agencias de *rating* estudiadas otorgan una calificación a la entidad pública analizada, moviéndose entre las posibilidades que figuran en los cuadros 6 y 7, dependiendo de que la deuda calificada sea a corto o largo plazo.

No nos ha sido posible conocer los umbrales de alarma financiera que utilizan las diferentes agencias de *rating* para el caso español, si bien en Ingram, Petersen and Martin (1991: 81) aparecen los que usa Standard & Poor's en la evaluación de la solvencia de las entidades públicas americanas (hemos intentado traducir utilizando en la medida de lo posible la terminología española), los cuales pueden ser igualmente válidos para el caso español:

- Ahorro neto negativo.
- Deuda a corto plazo al final del ejercicio superior al 5 por 100 de los ingresos corrientes.
- Carga financiera superior al 20 por 100 de los ingresos totales.
- Grado de recaudación de impuestos inferior al 92 por 100 de lo reconocido.
- Crecimiento del ratio Deuda total / Ingresos corrientes superior al 50 por 100 en cuatro años.
- Aumento del ratio Deuda total / Ingresos corrientes superior al 20 por 100 en un ejercicio.
- Incremento de la deuda a corto plazo en los dos últimos ejercicios.
- Impuestos sobre la propiedad inmobiliaria superiores al 90 por 100 del límite impositivo.
- Disminución de la recaudación de impuestos durante dos ejercicios consecutivos.

No obstante lo anterior, creemos que las variables financieras que son más tenidas en cuenta a la hora de calificar a una Administración Pública son el ahorro neto, el ratio deuda/ingresos corrientes, el ratio deuda/ahorro bruto, el ratio ingresos de los capítulos 1,2 y 3/ingresos totales no financieros, la presión fiscal por habitante, el potencia fiscal, la deuda por habitante, PIB por habitante del ámbito geográfico de la Administración Pública, y el saldo presupuestario/ingresos corrientes.

Como ejemplo de la calificación otorgada a las Administraciones Públicas españolas por estas agencias de *rating* hemos seleccionado la que conceden a diferentes Comunidades Autónomas (véase cuadro 8). Es necesario destacar que dicha calificación fue otorgada a lo largo del año 1999.

Puede observarse en el cuadro 8 como la calificación otorgada a las 14 Comunidades Autónomas consideradas oscila desde el AA (o Aa en la terminología de Moody's) hasta el A. Debemos recordar a este respecto, y como ya dijimos más arriba, que el tope de la calificación de estas Administraciones Territoriales es el concedido al Reino de España, el cual se sitúa en los tres casos en el segundo nivel, es decir, AA (o Aa2 según Moody's). No obstante, Andalucía, Aragón, Cantabria, Cataluña, Galicia, Madrid, Murcia y la Comunidad Valenciana se encuentran por debajo de esta calificación.

Dada la extensión de esta comunicación no vamos a entrar con detalle en el análisis de los diferentes aspectos que concretamente han considerado las agencias de *rating* a la hora de calificar a cada una de las Comunidades Autónomas, los cuales se enmarcan dentro de la metodología a la que hicimos referencia en el punto 2; si bien si creemos interesante referirnos a ello de una manera sucinta, para lo cual hemos recogido en el cuadro 9 los principales criterios tenidos en cuenta para cada Comunidad Autónoma.

FitchIBCA	Standard and Poor's	Moody's	DEFINICION
AAA	AAA	Aaa	El riesgo de impago es el mínimo posible. La capacidad de hacer frente a la deuda no se ve afectada por hechos imprevisibles
AA	AA	Aa	El riesgo de impago es mínimo. La capacidad de pago de la deuda difícilmente se puede ver afectada por hechos imprevisibles
A	A	A	Aunque el riesgo es bajo, la capacidad de pago es más vulnerable a cambios adversos en la situación económica que en los casos anteriores
BBB	BBB	Baa	Normalmente el riesgo de impago es bajo, pero cambios adversos en la situación económica pueden afectar seriamente a la capacidad de pago
BB	BB	Ba	Hay posibilidades de impago de deuda como consecuencia de cambios adversos en la situación económica
B	B	B	El riesgo de impago es fuerte, pero todavía existe margen para hacer frente a las deudas en el caso de que mejore la situación económica
CCC	CCC	Caa	El impago es una posibilidad real
CC	CC	Ca	El riesgo de impago es casi seguro
C	C	C	El riesgo de pago es inminente
DDD DD D	D		La deuda ha sido impagada. FitchIBCA subclasifica estos impagos en función de las posibilidades de refinanciar la deuda. DDD significa que se podrá atender entre el 90 por 100 y el 100 por 100 de la deuda e intereses acumulados; DD entre el 50 - 90 por 100, y D sólo se sitúa por debajo del 50 por 100
	SD		No se ha hecho efectivo el pago de una determinada deuda, pero sí se pagan otras obligaciones

NOTAS: **FitchIBCA y Standards and Poor's** añaden «+» o «-» a cada una de las calificaciones para mostrar una mejor posición relativa dentro de dicha calificación. Estos símbolos, no obstante, se añaden sólo a las calificaciones comprendidas entre AA y CCC, inclusive. Además, Standard and Poor's añade las calificaciones positiva, estable o negativa, en función de la evolución previsible.

**Moody's** aplica los correctores 1, 2 y 3 en cada una de las calificaciones que van desde Aa hasta B, ambas inclusive. El 1 indica la mejor posición dentro de la calificación y el 3 la menor posición.

**CUADRO 6. Definiciones del rating de la deuda a largo plazo**

Fitch/BCA	Standard and Poor's	Moody's	DEFINICION
F1	A-1	Prime-1	El riesgo de impago es el mínimo posible
F2	A-2	Prime-2	Posición satisfactoria de hacer frente a las deudas, pero el margen de seguridad no es tan grande como la calificación anterior
F3	A-3	Prime-3	La capacidad de pago es satisfactoria, pero cambios adversos en la situación económica podrían reducir el margen de seguridad
B	B	Not Prime	Mínima capacidad de pago y mayor vulnerabilidad ante cambios adversos en la situación económica
C	C	Not Prime	El impago es una posibilidad real
D	D		Impago actual o inminente

NOTAS: Fitch/BCA y Standards and Poor's añaden «+» o «-» a F1 y A-1, respectivamente, para mostrar una mejor posición relativa dentro de dicha calificación.

**CUADRO 7. Definiciones del rating de la deuda a corto plazo**

	Standard and Poor's	Moody's	Fitch/BCA
Andalucía	A+ / Positiva	Aa3	AA - / F1 +
Aragón	AA - / Estable		
Baleares	AA / Estable		
Cantabria		Aa3	
Castilla-La Mancha		Aa2	
Canarias	AA / Estable		
Castilla-León		Aa3	
Cataluña	AA - / Positiva	A1	
Galicia	AA - / Estable / A - 1 +		
Madrid	AA - / Estable / A - 1 +	A1	
Murcia		A1	
Navarra	AA + / Estable		
País Vasco	AA / Positiva	Aa2	
Comunidad Valenciana	AA - / Positiva / A - 1 +	Aa3	

**CUADRO 8. Calificación de las Comunidades Autónomas Españolas \***

\* Las Comunidades Autónomas que no figuran en este cuadro no han sido calificadas.

**CUADRO 9. Criterios tenidos en cuenta por las agencias de rating para la calificación de las Comunidades Autónomas**

COMUNIDAD AUTÓNOMA	CRITERIOS
Andalucía	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La robustez de la ejecución presupuestaria, que ha ido mejorando año tras año, consiguiendo reducir el déficit.</li> <li>• Deuda modesta, esperando rebajarla tras los acuerdos firmados dentro del Plan de Estabilidad.</li> <li>• Buenas perspectivas de inversión, baja repercusión de crisis internacionales, y mejora de las infraestructuras en el futuro. Sin embargo, todavía existe una economía débil, amparada por un alto nivel de desempleo y bajo nivel de ingresos de sus habitantes.</li> <li>• El ratio (Ingresos corrientes-gastos corrientes)/Ingresos corrientes ha ido mejorando de forma considerable, pasando del 3,7% en 1996 al 6,0% en 1997 y al 5,8% en 1998.</li> <li>• Moderado crecimiento de los gastos corrientes.</li> <li>• El ratio Deuda total/Ingresos corrientes se ha situado en los últimos 5 años en torno al 50%.</li> <li>• El porcentaje de ingresos corrientes que se dedica al servicio de la deuda se ha mantenido los últimos años en niveles del 6,5-7,5% (en 1998, el 8,4%), lo que unido a un descenso de los tipos de interés, pone de manifiesto el interés del Gobierno andaluz de reducir su deuda.</li> </ul>
Aragón	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena gestión presupuestaria, que se tradujo en un ahorro bruto del 18,7% sobre los ingresos corrientes en 1998 (el 11,3% en 1996), y en un resultado presupuestario positivo del 3% de los ingresos (el - 3% en 1996).</li> <li>• El ratio Deuda/Ingresos corrientes ha ido disminuyendo, pasando del 94,3% en 1996 al 88,5% en 1998.</li> <li>• El porcentaje de ingresos que se dedica al pago del servicio de la deuda se mueve en unos márgenes prudentes (el 12% en 1998).</li> <li>• Buena posición de liquidez a corto plazo.</li> <li>• Economía diversificada.</li> <li>• Importantes transferencias de la Unión Europea.</li> <li>• Indicadores de bienestar social por debajo de la media europea.</li> </ul>
Balears	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economía fuerte y consolidada, basada fundamentalmente en el turismo y en la construcción.</li> <li>• Indicadores de bienestar social por encima de la media española y europea.</li> <li>• Alto nivel de autofinanciación, si se compara con el resto de Comunidades Autónomas (en 1998 el 71% aproximadamente de sus ingresos corrientes provinieron de impuestos y tasas, incluida la transferencia del IRPF).</li> <li>• Financiación de infraestructuras asegurada.</li> <li>• El ahorro bruto sobre los ingresos corrientes se ha situado en niveles próximos al 45% en los últimos 5 años.</li> <li>• Liquidez moderada.</li> <li>• Como consecuencia de las inundaciones de 1989, el endeudamiento sufrió un aumento espectacular (en 1993 suponía el 120% de los ingresos corrientes). Sin embargo, se ha producido una reducción del mismo y en 1998 representaba el 36%. Igual ha ocurrido con el porcentaje de ingresos que se destina al pago del servicio de la deuda.</li> </ul>
Canarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerte crecimiento de la economía en los últimos años, y un nivel aceptable en cuanto a indicadores sociales y a dotación de infraestructuras. No obstante, están previstas importantes inversiones en carreteras, telecomunicaciones, agua y hospitales, financiadas mayormente por el Estado y los fondos europeos.</li> <li>• Reducción significativa del nivel de paro.</li> <li>• Importante nivel de autofinanciación, que en 1998 se situó en el 37,8% de los ingresos corrientes.</li> <li>• Crecimiento moderado de los gastos corrientes.</li> <li>• El ahorro bruto sobre los ingresos corrientes se ha situado en los últimos años en torno al 6-7%, ascendiendo al 11,7% en 1998, y la deuda viva representaba en 1998 el 27,8% de los ingresos corrientes. Esto requerirá un esfuerzo por reducir la deuda.</li> </ul>
Cantabria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabilidad política.</li> <li>• Base económica pequeña, que implica un bajo potencial para incrementar los ingresos por la vía impositiva.</li> <li>• Gestión presupuestaria prudente que se ha traducido, por ejemplo, en un ahorro bruto sobre ingresos corrientes en torno al 35% en los últimos años.</li> <li>• El resultado presupuestario, en cambio, ha ido cayendo año tras año, como consecuencia de la realización de un gran número de inversiones. El porcentaje de los gastos de capital sobre el total de gastos no financieros ha pasado del 13,7% en 1994 al 46,2% en 1997 y 47,6% en 1998. Por otra parte, el ratio ahorro neto/gastos de capital ha descendido del 411,6% en 1994 al 55% en 1997 y 57% en 1998.</li> <li>• Disminución de la deuda, la cual representaba sobre el total de ingresos corrientes el 50,9% en 1998.</li> <li>• El porcentaje de ingresos corrientes destinado al pago del servicio de la deuda también ha descendido del 17,1% en 1994 y 23,9% en 1995 al 6,7% en 1998.</li> </ul>

CUADRO 9. Criterios tenidos en cuenta por las agencias de rating para la calificación de las Comunidades Autónomas (cont.)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	CRITERIOS
Castilla-La Mancha	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disciplina presupuestaria.</li> <li>• Deuda reducida, que significó el 26,3% del total de ingresos no financieros en 1998.</li> <li>• Escaso porcentaje del total de ingresos corrientes que se dedica al pago del servicio de la deuda, y que se ha situado en el 5,0% en 1998.</li> <li>• El ratio ahorro bruto/ingresos corrientes es bajo, situándose en los últimos años en porcentajes del 13-14%. Sin embargo, ese ahorro neto ha permitido financiar aproximadamente entre el 25-30% de los gastos de capital.</li> <li>• Fuerte dependencia de las subvenciones exteriores, las cuales representan aproximadamente el 88% del total de ingresos no financieros.</li> </ul>
Castilla y León	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Base económica débil, aunque existe cierto éxito en la consecución de una mayor diversificación. No obstante, sigue habiendo una fuerte dependencia del sector agrícola.</li> <li>• Elevada dependencia de los fondos europeos.</li> <li>• Bajos niveles de endeudamiento, que sitúan el ratio deuda/ingresos corrientes en el 42,2% en 1998. El porcentaje de ingresos que se dedica al pago del servicio de la deuda se ha situado en los últimos 5 años en el 4-5%.</li> <li>• El ratio ahorro bruto/ingresos corrientes ha ido creciendo hasta situarse en 1998 en el 18,7%. Ello ha permitido un aumento de la financiación de los gastos de capital con el ahorro neto hasta representar el 41,5% en 1998.</li> </ul>
Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora continua en la gestión presupuestaria, que se traduce en una reducción del déficit.</li> <li>• Sistema de financiación que garantiza el crecimiento de los ingresos.</li> <li>• Endeudamiento de cierta importancia, que se traduce en el 72,7% de los ingresos corrientes en 1998. La deuda viva total sobre el ahorro bruto arrojaba en 1998 el valor más alto de todas las Comunidades Autónomas, situándose en el 11,9%.</li> <li>• Economía fuerte y diversificada, que continúa en expansión, y que se traduce en un aumento de los ingresos por la vía impositiva.</li> <li>• Crecimiento importante del sector público regional.</li> </ul>
Galicia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economía débil con fuerte dependencia de subvenciones exteriores. No obstante, se está desarrollando desde el año 2000 (con vigencia de 6 años) un programa de desarrollo económico (PEDECA) por importe de 1,95 billones de pes., cuyos objetivos básicos son aumentar el PIB regional en un 25% y reducir el paro al 14,5%.</li> <li>• Fuerte presencia del sector agrícola.</li> <li>• Gestión presupuestaria sólida que a pesar de saldarse todos los años con déficit, ha permitido la obtención de un ahorro bruto que en 1998 representó el 8,2% de los ingresos corrientes. Este ahorro bruto le ha permitido mantener la realización de inversiones.</li> <li>• Moderado endeudamiento, que se sitúa en 1998 en el 54,3% de los ingresos corrientes.</li> <li>• El porcentaje de ingresos corrientes no financieros destinado al pago del servicio de la deuda se ha ido reduciendo y en 1998 estaba en el 6,8%.</li> </ul>
Madrid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economía regional diversificada y saneada, con fuerte presencia del sector terciario.</li> <li>• Renta per cápita casi un 30% superior a la media nacional.</li> <li>• El impacto de futuras crisis en los mercados internacionales de capitales es escaso.</li> <li>• Tradicionalmente, esta Comunidad ha estado fuertemente endeudada y con elevado déficit. Sin embargo, en los últimos 5 años se han producido los siguientes hechos significativos:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuerte reducción del resultado presupuestario negativo, que ha pasado del - 21,6% del total de ingresos en 1994 al - 6% en 1998.</li> <li>- Crecimiento importante del ahorro bruto (incluidos gastos financieros), que en 1998 representó aproximadamente el 21% de los ingresos corrientes.</li> <li>- Reducción del ratio deuda/ingresos corrientes, que pasó del 163,3% en 1995 al 103,36% en 1998.</li> </ul> </li> </ul>
Murcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elevado endeudamiento en el pasado, lo cual ha llevado apanejado una fuerte carga financiera.</li> <li>• Necesidad de acometer fuertes inversiones en infraestructuras, sobre todo en materia de carreteras, medio ambiente, creación de empleo y educación.</li> <li>• Incertidumbre en la percepción futura de fondos europeos, los cuales suponen actualmente el 25% del total de ingresos presupuestarios. Sin embargo, hay otros factores que influyen positivamente:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Control del gasto, lo cual ha permitido mejorar el ratio ahorro bruto/ingresos corrientes hasta situarlo en el 27,7% en 1998.</li> <li>- Reducción de la deuda en porcentaje sobre los ingresos corrientes, que pasó del 145,9% en 1994 al 98,1% en 1998.</li> </ul> </li> </ul>

CUADRO 9. Criterios tenidos en cuenta por las agencias de rating para la calificación de las Comunidades Autónomas (cont.)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	CRITERIOS
Navarra	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerte expansión del sector industrial, así como de las exportaciones. Sin embargo, existe una fuerte dependencia del sector automovilístico.</li> <li>• Sector servicios diversificado.</li> <li>• Renta per cápita por encima de la media nacional.</li> <li>• Buen nivel de infraestructuras.</li> <li>• Control del gasto corriente.</li> <li>• Elevado porcentaje del ahorro bruto (incluidos gastos financieros) sobre el total de ingresos corrientes, situándose en los últimos 4 años en torno al 20%. Ello ha permitido financiar adecuadamente el capítulo de inversiones.</li> <li>• El porcentaje que la deuda representa sobre los ingresos corrientes ha ido cayendo, alcanzando en 1998 el 34,7%.</li> <li>• Excelente liquidez a corto plazo.</li> <li>• El servicio de la deuda ha supuesto en los últimos años aproximadamente el 10% de los ingresos totales.</li> </ul>
País Vasco	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento económico por encima de la media de la Unión Europea en los últimos 5 años.</li> <li>• Renta per cápita cercana a la media europea y por encima de la media española.</li> <li>• Crecimiento importante de los sectores industrial y terciario.</li> <li>• Descenso del desempleo.</li> <li>• Bajo endeudamiento, situándose la deuda total en 1998 en el 46% de los ingresos corrientes y el servicio de la deuda en el 7,5% de dichos ingresos.</li> <li>• Elevada liquidez a corto plazo.</li> <li>• Ahorro bruto (incluidos gastos financieros) del 19% de los ingresos corrientes en 1998, lo que ha permitido, al igual que en años anteriores, mantener un aceptable nivel de inversiones.</li> <li>• Crecimiento importante de los ingresos tributarios, especialmente del IVA y del Impuesto de Sociedades.</li> </ul>
Comunidad Valenciana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de la economía por encima de la media europea, provocado fundamentalmente por la industria, la construcción y el turismo.</li> <li>• Caída de las exportaciones.</li> <li>• Disminución del paro.</li> <li>• Indicadores de bienestar social por debajo de la media europea.</li> <li>• Reducción del déficit presupuestario.</li> <li>• Excelentes perspectivas de aumento de ingresos. Si ello se acompaña de una contención en el gasto corriente, no habrá problemas para alcanzar los objetivos fijados en el Plan de Estabilidad firmado con el Gobierno central.</li> <li>• Capacidad suficiente para atender sus necesidades de liquidez.</li> <li>• Aumento del ratio ahorro bruto (incluido gastos financieros)/ingresos corrientes, que ha pasado del - 3,1% en 1996 al 6,9% en 1998.</li> <li>• El servicio de la deuda se ha movido en valores próximos al 6-7% del total de ingresos en los últimos cinco años.</li> <li>• En 1998 la deuda total sobre los ingresos corrientes se situó en el 62,4%.</li> </ul>

## 4. CONCLUSIONES

A lo largo de estas páginas hemos estudiado los criterios que siguen las tres agencias de *rating* más conocidas internacionalmente a la hora de emitir un juicio sobre la capacidad de la entidad pública prestataria para pagar el principal y los intereses de la deuda en el momento de su vencimiento. En este sentido puede considerarse una medida del riesgo relativo. Así, una reducción de la calificación de la deuda puede señalar problemas financieros que afecten de forma adversa a la disponibilidad y al coste de los créditos. De hecho, la recalificación de la deuda es considerado en los mercados de capitales como una señal de alarma ante posibles problemas financieros.

Se ha comprobado como la información financiera cuantitativa no es la única utilizada en la elaboración de *ratings*, sino que interviene otro tipo de información de carácter más cualitativo, en la que juega un peso decisivo el análisis del entorno. Se estudian, entre otros, la población actual, la tendencia y composición de la misma, la lista de contribuyentes más importantes, los programas de endeudamiento futuro, las relaciones intergubernamentales, la descripción del desarrollo económico de la zona, la medida de la presión fiscal y su tendencia y comparación con otros gobiernos de características parecidas, y la revisión de los sistemas de control presupuestario.

Como ejemplo de la calificación emitida por estas agencias hemos elegido la realizada a las Comunidades Autónomas españolas, comprobando que la misma oscila entre A+ y AA+ (A1 y Aa2, respectivamente, según la terminología de Moody's). Ello, sin llegar a la máxima calificación de AAA, prueba que las Comunidades Autónomas han hecho un esfuerzo considerable por reducir los límites de deuda y déficit, a lo que sin duda ha contribuido la vigencia de los escenarios de consolidación presupuestaria que en 1997 firmaron el Gobierno central y los de las Comunidades.

Si analizamos el ratio deuda viva total/ingresos corrientes, son las Administraciones regionales de Aragón, Madrid y Murcia las que alcanzan valores más altos, situación que se reproduce al calcular la carga financiera soportada anualmente. En términos de deuda viva total/ahorro bruto las Comunidades peor posicionadas son Cataluña, Valencia y Andalucía. Estos indicadores influyen de manera decisiva en la calificación.

Las perspectivas que se contienen en los informes de las agencias consideradas para las regiones españolas son excelentes. Se prevé que la economía siga creciendo, sobre todo ahora que las economías de la Unión Europea están acelerándose, con el consiguiente impacto positivo en las exportaciones. Ayudados por este dinamismo de la economía, por las garantías que ofrece el sistema de financiación autonómico, por la voluntad política de reducir el déficit y la deuda, y por las continuas mejoras en la gestión de los gastos, los presupuestos de las Comunidades Autónomas deberían liquidarse equilibrados en el 2001, que es el objetivo de los escenarios de consolidación presupuestaria. La deuda en términos de ingresos corrientes y de ahorro bruto debe, por tanto, estancarse o incluso disminuir, y probablemente esto hará subir el *rating* de algunas Comunidades Autónomas en los próximos dos años.

## 5. BIBLIOGRAFIA

Benito López, B. y Vela Bargues, J.M. (1998): «Análisis e interpretación de los estados contables de las Administraciones Públicas», *Revista de Hacienda Local*, vol. XXVIII, n.º 82, pp. 87-115.

Bernstein, L.A. (1995): *Fundamentos del Análisis Financiero*, Ed. Richard D. Irwin, Madrid.

- Brusca Alijarde, I. (1997): *Un modelo de información contable para el análisis de la viabilidad financiera en la administración local*, Ed. Ayuntamiento de Zaragoza, Colección Ramón Sainz de Varanda, Zaragoza
- Consultores de las Administraciones Públicas (1999): «La deuda pública de las Comunidades Autónomas. 1992-1998», Monografías sobre las Comunidades Autónomas, Nota especial.
- Ingran, Petersen y Martin (1991): *Accounting and Financial Reporting for Governmental and Nonprofit Organisations: Basic Concepts*, Ed. McGraw-Hill, New York.
- MONTESINOS JULVE, V. (1998): *Análisis contable de entidades públicas*. En *IV Jornada de Trabajo sobre Análisis Contable*, Ed. ASEPUC, Málaga, pp. 185-224.
- PABLOS RODRIGUEZ, J.L. Y FERNANDEZ FERNANDEZ, J.M. (1999): *Análisis de la información económico-financiera de las entidades locales*, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Serie Investigaciones, Madrid.
- PINA MARTINEZ, V. Y TORRES PRADAS, L. (1999): *Manual de Contabilidad Pública*, 2.ª edición, Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid.





Araceli Mora Enguïdanos

**EL EFECTO DE LAS DIFERENCIAS  
CONTABLES INTERNACIONALES EN LOS  
MERCADOS DE CAPITAL**

---

Universidad de Valencia

---

Este trabajo forma parte del proyecto de investigación financiado por AECA en su Convocatoria de Ayudas a la investigación 1999.



## INTRODUCCION

La literatura contable ha dado como fruto numerosas investigaciones en los últimos veinte años acerca de la diversidad contable y del proceso de armonización internacional. Los primeros estudios relacionados con la armonización contable fueron análisis descriptivos que evidenciaron fundamentalmente la diversidad de normas contables. Una vez evidenciada esta diversidad, lo siguiente fue analizar sus causas y establecer clasificaciones de países en función de variables explicativas de sus sistemas contables <sup>1</sup>. El paso siguiente en las investigaciones fue medir o valorar el proceso de armonización. Algunos estudios se centraron en valorar el proceso de armonización de las normas, pero la mayor parte han intentado valorar o medir el proceso de armonización de las prácticas contables de las empresas <sup>2</sup>. Por último, la línea de investigación más reciente es la que se centra en justificar el proceso de armonización analizando los efectos de la diversidad contable en los mercados de capitales, y cuyo análisis es el objetivo principal del presente estudio.

El objetivo del presente trabajo es analizar las metodologías y resultados de estos recientes estudios que investigan el efecto de la diversidad contable en los mercados de capitales, con el fin de justificar la presión que se ejerce sobre las instituciones para que este proceso se lleve a cabo, a pesar de los obstáculos e inconvenientes que puedan existir.

El trabajo lo hemos estructurado de la siguiente forma. En la primera sección exponemos brevemente el marco institucional en el que se desenvuelven y justifica este tipo de investigaciones, es decir, los acontecimientos políticos y legales protagonizados por los distintos organismos que nos han llevado a la situación actual. En la segunda sección analizamos las investigaciones que ha tratado fundamentalmente de justificar el requisito de las reconciliaciones que la SEC estadounidense exige a las empresas que desean cotizar en sus mercados desde la óptica del inversor bursátil. En la tercera sección, se analizan los recientes estudios cuyo objetivo ha sido analizar el efecto que la diversidad existente en Europa tiene sobre los mercados de capitales europeos. Finalmente presentamos las conclusiones e implicaciones del análisis.

---

<sup>1</sup> Puede verse una revisión de la literatura en Jarne (1997).

<sup>2</sup> Puede verse una revisión de la literatura en Cañibano y Mora (1999).

## 1. EL MARCO INSTITUCIONAL

En el proceso armonizador europeo conviene diferenciar tres etapas ligadas a cambios importantes en la realidad socioeconómica y política. La primera etapa coincide básicamente con la promulgación de las Directivas IV y VII en 1978 y 1983, respectivamente. En esta etapa puede decirse que, en cierta medida, los cambios legales fueron por delante de la realidad económica. Posteriormente, dadas las dificultades para lograr el deseado Mercado Común mediante la reducción paulatina de las diferencias entre las regulaciones de los países, a raíz de la firma en 1987 del Acta Única Europea, se estableció un nuevo sistema de regulación que dio lugar al mutuo reconocimiento de los estados financieros entre las bolsas europeas. Ello hizo que se admitieran los estados financieros elaborados según el país de origen, sin necesidad de hacer ningún tipo de ajuste o reconciliación. El comienzo de la segunda etapa en el proceso de armonización puede localizarse a principios de los noventa, con la intensificación de la globalización de los mercados financieros. En ella puede decirse que la realidad se anticipa a la legalidad. Las empresas están ampliando su radio de acción, adoptando una estrategia que supera las fronteras nacionales y, en muchos casos, piden soluciones a su problema de tener que elaborar información de acuerdo con distintas normas. Debe tenerse en cuenta que con las bolsas de EEUU no funciona el sistema de mutuo reconocimiento, lo que obliga a las empresas que desean cotizar allí a cumplimentar el formulario 20-F de reconciliación. Son, pues, las empresas europeas que desean cotizar en ese país las que más presionan para que se les permita elaborar un único juego de cuentas, lo que en la práctica supone pretender que en su país se admitan las cuentas consolidadas según los principios contables generalmente aceptados americanos (US GAAP), u otro criterio admitido por la Securities and Exchange Commission (SEC). Por último, podríamos decir que con la instauración de la moneda única y del mercado paneuropeo dará comienzo a lo podríamos llamar la tercera etapa del proceso.

Por otra parte, el IASC ha llevado a cabo una intensa labor desde su creación en 1973. A pesar de carecer de fuerza legal, ya que se trata de un organismo integrado por organismos privados de distintos países, ha ido aumentando su influencia. En julio de 1995 la IOSCO, organismo integrado por las agencias reguladoras de las bolsas de valores, llegó al acuerdo con el IASC de recomendar a sus miembros la aceptación de las cuentas anuales de las empresas extranjeras elaboradas según sus normas. Ambos organismos establecieron un programa de trabajo conjunto, comprometiéndose el IASC a completar «un cuerpo básico de normas contables», concluido a principios de 1999.

Por su parte, en septiembre de 1995, la Comisión Europea elaboró un Comunicado sobre el futuro de la armonización contable europea. Dada la ambigüedad, flexibilidad y escaso detalle que caracteriza a las directivas, y tras examinar varias alternativas, entre las que figuraba la promulgación de nuevas directivas y la creación de un organismo regulador europeo, se optó por el cambio de estrategia consistente en alinear los esfuerzos de la UE a los del IASC. Además, en la nueva estrategia conviene destacar otros dos aspectos. Se pone el énfasis en las cuentas consolidadas de las empresas con cotización internacional, las *global players*, lo que podría conllevar a un sistema contable dual (cuentas individuales versus consolidadas). Y en la medida que la UE se propone participar activamente en las actividades del IASC<sup>3</sup> se reconoce la necesidad de coordinación entre los organismos reguladores europeos para reflejar el punto de vista de la UE (Van Hulle 1997).

Según Van Hulle (1999) la Comisión está preparando otro importante Comunicado que permitirá dar un paso al frente en la armonización. Mientras que el Comunicado de 1995 estaba fundamentalmente preocupado por la situación de las *global players* europeas interesadas en los mercados internacionales, este

---

<sup>3</sup> Dada la estructura del IASC, que, no obstante, en estos momentos está siendo objeto de discusión mediante el documento «Shaping IASC for the future» (IASB 1998), la UE es un observador con voz pero sin voto.

Comunicado se centrará en los requisitos que deben instaurarse para permitir el funcionamiento del Mercado de Capitales Europeo. Existe una opinión generalizada de que Europa tiene el potencial para crear un mercado de capitales que pueda compararse al de EE.UU. Sin embargo todavía no es factible. Deben mejorar muchos aspectos para poder crear un mercado de capitales eficiente a nivel europeo. La información financiera juega un importante papel en ello. Se necesita una mayor cantidad de información y una mayor comparabilidad. Esta es la razón por la que la Comisión está examinando la posibilidad de introducir una opción directa en las Directivas que permitiría a las empresas la preparación de sus estados financieros conforme a las IAS. Si dicha propuesta se lleva a cabo, esto elevaría al IASC a un rango muy superior al que tiene en la actualidad. El Comunicado que la Comisión pretende publicar trata las posibles implicaciones de dicha propuesta.

En cuanto al problema de las empresas europeas que cotizan o desean cotizar en los mercados estadounidenses, puede decirse que, en principio, la SEC está comprometida en el acuerdo IASC-IOSCO, por lo que en opinión de algunos, la cuestión es «cuándo» no «si», se aceptarán las normas IAS sin tener que presentar las reconciliaciones <sup>4</sup>. En este sentido hay que tener en cuenta también la fuerte presión que el Congreso de los EEUU está ejerciendo sobre la SEC en favor de unas normas internacionales de contabilidad que eviten las reconciliaciones, y en consecuencia favorezcan la cotización de empresas extranjeras en los mercados estadounidenses. Por otra parte el FASB ya en 1991 replanteó sus objetivos para incluir el de «promover la comparabilidad internacional de las normas contables, compatible con la mejora de la calidad de la información financiera». Sin embargo, en esta misma línea hay que tomar en consideración el reciente documento «International Accounting Standard Setting: A Vision for the Future» (FASB 1998), en el que se analizan las características que debe reunir unas normas internacionales y un regulador internacional, a la vista del cual no parece que este organismo esté dispuesto a renunciar a su papel, sino más bien que pretende liderar el futuro de la información contable incluso más allá de su país de origen (Zeff, 1999).

A pesar de todo, cabe señalar que entre los países europeos que han avanzado ya en la línea de admitir que los estados consolidados se elaboren con normas diferentes a las nacionales (Alemania, Bélgica, Francia e Italia), se muestra una tendencia a aceptar las normas de IASC (o los US GAAP concretamente se permite en Alemania y Francia durante un período transitorio). Así mismo, queremos destacar que, a excepción de Bélgica, en los otros tres países se ha hecho extensiva la medida a todas las empresas con cotización en bolsa.

Puesto que estamos analizando el proceso de armonización europea teniendo en cuenta dos aspectos de la situación actual, por un lado la comparabilidad alcanzada en las cuentas anuales europeas de cara a una moneda y mercado único, y por otro el problema que plantean algunas multinacionales por el hecho de que la SEC sólo reconozca los USA GAAP en sus mercados, vamos a dividir los estudios en dos líneas que nos interesan fundamentalmente desde el punto de vista europeo:

1. Estudios que analizan la *relevancia o contenido informativo* de las *reconciliaciones (20-F)* que han de presentar las empresas extranjeras que desean cotizar en mercados estadounidenses, o bien estudios que analizan el *contenido informativo incremental de los USA GAAP* con respecto a las cuentas elaboradas con los GAAP originales en aquellas empresas que presentan las reconciliaciones.
2. Estudios sobre el efecto de los distintos sistemas europeos en los precios de sus mercados.

---

<sup>4</sup> Sobre este tema puede verse Hegarty (1997), Flower (1997, 1999), Giner (1998, 1999), Zeff (1999), Tua (1999).

## 2. ESTUDIOS QUE ANALIZAN LA CONVENIENCIA DEL REQUISITO 20-F

La mayor parte de la literatura en contabilidad internacional de los investigadores estadounidenses en la última década se ha basado en justificar la decisión de la SEC de no admitir otros principios en sus bolsa de valores <sup>5</sup>. Como señala Pope (1993) la investigación sobre la comparación de la relevancia de distintos sistemas contables puede estar motivada por distintas razones. En el caso de los requisitos de la SEC esto permite investigar sobre el contenido informativo de distintas cifras contables para el mercado de capitales. En cualquier caso, Pope (1993) considera que si el contenido informativo es distinto, esto justifica la armonización, y a su vez permite a los organismos reguladores seleccionar las «mejores normas» para este proceso (aquellas cuyo contenido informativo sea mayor).

La metodología utilizada en este tipo de análisis, al igual que el resto de investigación de mercado, ha sido de dos tipos: estudios de asociación y estudios de evento, aunque como comentaremos el objetivo y conclusiones difieren en función de la metodología, y muchos de los autores las han utilizado simultáneamente. En la tabla 1 pueden verse las metodologías empleadas y resultados obtenidos de algunos de los trabajos más representativos en este campo.

A) *Los estudios de asociación*: son estudios de valoración, que examinan la asociación entre los precios y la información contable en un determinado período de tiempo mediante regresiones. Estos estudios, también se denominan de «ventana amplia» (*long window studies*) por utilizar un período de tiempo largo para analizar las correlaciones entre la información contable y la rentabilidad del mercado de los títulos. Su objeto es analizar qué información está más asociada con los precios, y por tanto es más relevante para el mercado, la original elaborada según sus principios nacionales, o la ajustada a los USA GAAP. Como puede verse en la tabla 1, la variedad de países analizados es amplia y diversa, y los resultados no son concluyentes. Algunos de estos trabajos como Amir et al (1993) Pope y Rees (1993), Aldford et al (1993), Bandyopadhyay et al (1994) evidencian una mayor asociación de los USA GAAP con los precios, aunque con reservas (dependiendo de los países, las normas y las variables utilizadas). Otros como Chan and Seow (1996), Biddle et al (1995), evidencian que la información elaborada con sus GAAP originales está más asociada con los precios que la elaborada tras las reconciliaciones.

Sin embargo, hay que señalar que con el empleo de modelos de valoración no se puede valorar directamente lo que les interesa a la SEC y la NYSE: si el requisito de la reconciliación tiene contenido informativo incremental, y por tanto si es necesario. El demostrar que las diferencias entre los principios americanos y otros principios están asociadas con las rentabilidades y/o precios del mercado no apoya necesariamente la posición de la SEC de requerir el 20-F. En el momento en el que el 20-F se hace público, es posible que la información ya esté disponible y por tanto la reconciliación innecesaria. Es por ello, como argumenta Rees L. (1995) que este tipo de análisis debe ir acompañado, como hacen muchos autores, con un estudio de evento.

B) *Los estudios de evento*. La mayoría de estos estudios analizan si las reconciliaciones que la SEC obliga a presentar a las empresas extranjeras que deseen cotizar en los mercados americanos, tienen un contenido informativo incremental sobre las cuentas anuales elaboradas con los principios del país de origen mediante el análisis de la reacción del mercado ante dichas reconciliaciones. A estos estudios se les denomina también de «ventana corta» (*short window studies*) ya que utilizan para su análisis un corto período de tiempo alrededor del anuncio de dichas reconciliaciones.

---

<sup>5</sup>. Existe una revisión de algunos de estos trabajos en Saudagaran y Meek, 1997.

	ALFORD ET AL (1993)	POPE Y REES (1993)	AMIR ET AL (1993)	BANDYOPADHYAY ET AL (1994)	REES L (1995)	BARTH Y CLINCH (1996)	CHAN Y SOW (1996)	REES L Y ELGER (1997)	HARRIS Y WHELLER (1999)
Muestra	7.000 empresas 30 países 1982-1990	85 empresas/año Reino Unido 1987-1990	467 empresas/año 20 países 1981-1991	299 empresas/año Canadá 1983-1989	568 empresa/año 16 países+IASC 1982-1991	524 empresas/año Reino Unido, Australia Canadá 1985-1991	147 empresa/año 13 países 1987-1992	8 países incluido IASC 1990-1995	89 empresas año 13 países IAS 1992-1996
Estudio de evento Ventana estrecha	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	Sí
Test de asociación Ventana amplia	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Test del ratio Valor mercado/neto	No	No	Sí	No	No	Sí	No	Sí	Sí
Conclusiones	Depende de los países. En algunos los originales son más relevantes que los ajustados y viceversa	Ambos tienen relevancia y ninguno supera al otro	Los ajustados están más asociados con los precios pero no existe reacción al 20-F	Los ajustados están más asociados con los precios pero no existe reacción al 20-F	El 20-F tiene contenido informativo incremental	Mixtos. Algunos aspectos del 20-F si son relevantes	Los beneficios no ajustados están más asociados con los precios que los ajustados	La información del 20-F se conoce por series temporales de reconciliaciones	El 20-F tiene contenido informativo. Los ajustados están más relacionados con las rentabilidades pero los no ajustados están más relacionados con precio- <i>por-acción</i>

TABLA 1



Según algunos autores como Rees L (1995), la metodología del estudio de evento es capaz de investigar el contenido informativo de forma más adecuada. Una asociación significativa entre la variable reconciliación y la rentabilidad del mercado alrededor de una ventana estrecha implica que la información que se provee al mercado es útil en la valoración de un determinado título. Una asociación no significativa combinada con la evidencia de un estudio de asociación de ventana amplia evidenciaría que la información que aparece en las reconciliaciones ya era conocida por el mercado antes de su publicación. De hecho, algunos de los resultados presentados por Amir et al (1993) y Barth y Clinch (1993) son consistentes con que los inversores son capaces de obtener las cuentas adaptadas a los USA GAAP por otros medios, como por ejemplo de las cuentas elaboradas con sus principios originales.

Sin embargo, aunque no encontrar una asociación significativa entre las reconciliaciones y la rentabilidad del mercado en un período corto de tiempo sería consistente con el hecho de que la información elaborada con USA GAAP era ya conocida, esto no implica necesariamente que el requisito de la reconciliación no sea útil. Podría ocurrir que la reconciliación de años anteriores fuera un elemento útil para la predicción de la de este año y ser esto la causa de hallar poca relevancia, lo cual sería consistente con los resultados obtenidos por Rees L. y Elger (1997).

Para explicar la diversidad y ambigüedad de los resultados obtenidos con ambos tipos de metodologías se han esgrimido distintos argumentos. En primer lugar, críticas y limitaciones de carácter metodológico. Así por ejemplo, Pownall y Schipper (1999) señalan que los resultados de toda la literatura existente de test de asociación son ambiguos y dependen de los países utilizados, de los años utilizados, de los modelos y de los coeficientes. En cuanto a los estudios de evento estos autores argumentan que no son robustos, dadas las dificultades para obtener la información del 20F y los problemas en la especificación de las expectativas del mercado, y por tanto de la rentabilidad anormal, que depende de la disponibilidad de las cuentas originales y de las series pasadas de reconciliaciones. Por su parte, Rees L. (1995) señala que los distintos resultados obtenidos pueden deberse a la diversidad de países analizados en las muestras y a la utilización de distintas ventanas.

Otro argumento que esgrimen Pownall y Schipper (1999) ante los ambiguos resultados sobre el contenido informativo incremental del 20F es que la mayor parte de estos trabajos analizan el efecto agregado sobre el beneficio y/o neto y sólo unos pocos analizan aspectos contables específicos que impiden la compensación, y que demuestran que por separado algunos aspectos sí lo tienen. Su interpretación de los estudios del 20-F sugiere que existe una minoría de empresas extranjeras que cotizan en el mercado americano, en las que las diferencias entre las cifras contables en base a principios nacionales y las traspasadas a los USA GAAP son inmateriales (lo cual implica comparabilidad) o incluso algunas elaboran sus estados usando los USA GAAP. Sin embargo, para la mayor parte de las empresas extranjeras las diferencias entre el beneficio calculado con los principios nacionales y el calculado con los USA GAAP vienen a ser, por término medio, del 1 al 2 por 100 del valor de mercado. Sin embargo, las diferencias entre componentes individuales de ese beneficio oscilan entre - 25 por 100 a +18 por 100 para cada firma y año (puede verse Frost y Pownall, 1996 y Barth y Clinch, 1996). Así pues, podría argumentarse que el poco contenido informativo incremental del 20-F que evidencian algunos estudios se deba a que la mayor parte de ellos analizan el efecto agregado sobre el beneficio y/o neto, y sólo unos pocos analizan aspectos contables específicos evitando la compensación.

Por otra parte, la argumentación que ha dado la literatura a los resultados de los análisis que obtienen una mayor asociación con los precios del beneficio no ajustado (elaborado con principios nacionales) se ha basado, en muchos casos, en la que hemos denominado anteriormente la teoría determinista. Según Baumol y Malkiel (1993) la diversidad de entorno económico entre los distintos países puede hacer que los beneficios calculados con principios nacionales sean intraducibles. Resultados basados en una encuesta a inversores institucionales, empresas y organismos reguladores llevaron a Choi y Levich (1991) a

concluir que exigir una reconciliación no es suficiente para evitar el problema de la diversidad contable. Si los beneficios calculados con sus principios de origen no son fácilmente traducibles a los USA GAAP, esto podría explicar su mayor contenido informativo. La literatura financiera internacional sobre mercados de capitales sugiere que los factores nacionales pueden influir en las correlaciones de las rentabilidades entre los distintos países. Así por ejemplo, Grinold et al (1989) Beckers et al (1992) y Drummen y Zimmermann (1992) concluyen que los factores nacionales dominan la parte explicada de las varianzas de los precios del mercado.

Según esto, cuanto más similitud exista entre el mercado de capitales nacional y el americano mayor será la correlación entre índice del mercado americano y el índice del mercado nacional. Cuanto mayor sea la diferencia en el entorno económico entre el país de origen y el estadounidense menor será la correlación entre las rentabilidades de sus mercados. Si la estructura empresarial del país de origen es bastante distinta a la de Estados Unidos, algunos de los aspectos singulares de la estructura de cada país se verán mejor reflejados calculando el beneficio con los principios nacionales que con el beneficio ajustado a los USA GAAP. De esta manera, sería de esperar una mayor diferencia en la asociación del beneficio no ajustado con la rentabilidad del mercado en empresas de países cuyo índice del mercado tenga baja asociación con el del mercado americano.

En general, como conclusión de los resultados obtenidos en estos estudios podríamos señalar que el objetivo fundamental de los mismos ha sido el de evidenciar la supuesta superioridad de los USA GAAP sobre el resto de normas para conseguir una armonización material internacional de los estados financieros de los *global players*, aunque como ya hemos expuesto, no existen todavía muchos estudios y los resultados de los mismos son ambiguos y nada concluyentes.

### **3. ESTUDIOS SOBRE EL EFECTO DE LOS DISTINTOS SISTEMAS EUROPEOS EN LOS PRECIOS DE SUS MERCADOS**

En el caso europeo existe reconocimiento mutuo en los mercados de valores y por tanto las empresas presentan sus cuentas con sus normas originales, generalmente los principios nacionales de su país de origen. Muy pocos estudios se han centrado en el contexto europeo para analizar el efecto de estas diferencias en los mercados de capitales. En la tabla 2 se muestran las características de los trabajos realizados en esta línea. Estos estudios asumen en general que las condiciones económicas de los países analizados son similares, por lo que, en gran medida, podríamos decir que los argumentos que esgrimen algunos estudios estadounidenses de los que hemos hablado anteriormente en contra de la armonización no serían, hasta cierto punto, de aplicación en el caso de una muestra europea. De hecho, algunos autores como Heston y Rowehorst (1994) analizan las características nacionales y estructura empresarial de doce países europeos y su efecto sobre las rentabilidades del mercado. Sus resultados sugieren que la similitud de su entorno económico puede verse reflejada en la elevada correlación entre las rentabilidades de sus mercados de capital.

Así por ejemplo Joos y Lang (1994) investigaron el efecto de las diferencias contables entre tres países Francia, Alemania y Reino Unido mediante estudios de asociación de la información contable con los precios, y evidencian la existencia de diferencias en la valoración que el mercado hace de la información contable que no vienen explicadas por factores institucionales o macroeconómico.

	JOOS Y LANG (1994)	JOOS (1997)	REES (1998)	ARCE Y MORA (2000)
Muestra Período	7220 empresas/año Francia, Alemania, Reino Unido 1982-1990	8.568 empresas/año Francia, Alemania y Reino Unido 1982-1993	22.187 empresas/ año 14 países 1987-1997	22.311 empresa/ año 8 países 1990-1998
Hipótesis	Existen diferencias en ratios y en la valoración del mer- cado debido a las diferencias contables	Distinta relevancia del beneficio y del neto  Coeficientes más ele- vados en países más conservadores	La información con- table es relevante para el mercado pero varía su rele- vancia en función de los países	Distinta relevancia del beneficio y del neto  Coeficientes más ele- vados en países más conservadores
Metodología	Regresiones con beneficios y neto anuales	Regresiones con be- neficios y neto y otros test de com- probación de otros factores	Regresiones con be- neficios y neto	Regresiones con beneficios y neto y otros test de com- probación de otros factores
Conclusiones	Existen diferencias en la valoración que hace el mercado de la información con- table no explicada por otros factores	El neto es más rele- vante en Francia y Alemania y los be- neficios en el Reino Unido  La hipótesis del con- servadurismo sólo se cumple con el neto	Realiza grupos de países en función de la relevancia de las magnitudes aunqye no coinciden con los modelso tradicio- nales	El neto es más rele- vante que el bene- ficio en el sistema contnenatl que en el anglosajón y vice- versa La hipótesis del conservaduris- mo sólo se cumple con el neto

TABLA 2

Por su parte, Joos (1997) analiza la asociación entre beneficios y patrimonio neto con los precios de mercado de Alemania, Francia y el Reino Unido, y contrasta una serie de hipótesis como son si la relevancia de la variable resultado contable es mayor en el Reino Unido, dada la importancia de su mercado de capitales y viceversa en Alemania o Francia dada la importancia de la financiación crediticia. Este autor contrasta también otras hipótesis como es la de que las empresas de los sistemas presumiblemente más conservadores, por su sistema financiero y la influencia de la fiscalidad, Francia y Alemania, tienen unos coeficientes más altos en los modelos para ambas variables que las del Reino Unido, menos conservador. Los resultados que obtiene evidencian en gran medida (aunque no por completo) las hipótesis de partida. Además, este autor hace un test para asegurarse que factores distintos a las diferencias contables no desvirtúan los resultados, asegurándose que las diferencias que obtiene se deben a diferencias contables. En definitiva evidencia la hipótesis de que en Alemania y Francia el patrimonio neto es una figura más relevante que el resultado en Francia y Alemania, y viceversa en el Reino Unido, donde es el resultado la variable más relevante para el mercado. En cuanto a la hipótesis del conservadurismo, este autor obtiene unos coeficientes más elevados para el patrimonio neto en las empresas de los países más conservadores

(Francia y Alemania) que para el Reino Unido, pero se incumple la expectativa en cuanto al coeficiente de los beneficios.

Rees (1998) utiliza un modelo también basado en el beneficio y el patrimonio neto en el que evidencia con empresas de 14 países la existencia de diversos grupos de países europeos que difieren en cuanto a coeficientes del modelo que incluye las ganancias y el patrimonio neto, y concluye que existen diferencias significativas en cuanto a la relevancia del resultado o del patrimonio neto proponiendo una clasificación de países distinta a la convencional.

Por su parte, Arce y Mora (2000) contrastan las misma hipótesis que Joos (1997) sobre la distinta relevancia entre el beneficio y el patrimonio neto pero con empresas de los ocho países europeos que forman la Bolsa Paneuropea. Considerando la clasificación en los dos sistemas convencionales, el continental y el anglosajón, los resultados evidencian las hipótesis de la mayor relevancia del patrimonio neto en el caso de los países continentales y una mayor relevancia del beneficio en el caso de los países anglosajones. Al igual que Joos (1997) también contrastan la hipótesis del conservadurismo obteniendo los mismos resultados, en el sentido de que se confirman coeficientes más elevados en los países del sistema continental (presumiblemente más conservadores) para el patrimonio neto pero no para las ganancias. Estos autores también contrastan que las diferencias obtenidas no se deban a algunas características de la muestra distintas a las diferencias contables.

En general, los resultados de estos trabajos evidencian la existencia de diversidad en las prácticas contables de las empresas europeas, que dicha diversidad depende en gran medida de factores institucionales de carácter nacional, y que afecta a la valoración que el mercado hace de la información contable. En aras de una eficiencia del mercado único, estos trabajos justifican cualquier esfuerzo institucional por incrementar la comparabilidad. Previamente se han expuesto argumentos de diversos autores a favor de que los principios nacionales son capaces de recoger singularidades del país de difícil traducción a otros principios, en mayor medida cuanto mayores sean las diferencias económicas y financieras de los países. Sin embargo, como ya hemos mencionado, son varios los estudios que argumentan que las diferencias económicas entre los países de la Europa occidental son poco significativas. Aunque sí que es cierto que siguen existiendo diferencias de carácter financiero (estructura de financiación empresarial) entre los dos grandes bloques, éstas no afectan en tan gran medida a las empresas que cotizan en Bolsa, y que son las que están en el punto de mira del proceso armonizador.

A esto hay que añadir que, el hecho de que la hipótesis de conservadurismo no se cumpla en los estudios más recientes en lo que a las ganancias se refiere, podríamos considerarlo como un ejemplo de la desvinculación a la clasificación tradicional de los sistemas contables de la práctica de estas empresas, al menos en sus cuentas consolidadas que son las que se han utilizado en estos análisis.

#### **4. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES**

La línea de investigación más reciente sobre el proceso de armonización contable internacional ha sido la que ha tratado de justificar este proceso de armonización contable desde la óptica del inversor bursátil. El análisis de estas investigaciones y sus implicaciones ha sido el principal objetivo del presente trabajo.

Por un lado, los resultados de las investigaciones acerca de la conveniencia de que la SEC mantenga el requisito de las reconciliaciones de los principios nacionales de cada país a los USA GAAP no son concluyentes. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que lo que hoy en día se plantea como posible

estrategia es la de aceptar las IAS sin necesidad de hacer reconciliaciones, y mantener ese requisito para cualquier otro tipo de normas. Así pues, ciñéndonos a lo que actualmente se encuentra bajo auténtico debate «la aceptación de las IAS», los resultados que hemos analizado no albergan ninguna luz al respecto. Hay que tener en cuenta que los escasos trabajos que consideran las IAS en sus estudios lo hacen para un período de tiempo en el que estas normas no eran «el cuerpo coherente de normas» que son en la actualidad, por lo que la investigación empírica acerca de la asociación con los precios de las cuentas elaboradas con estas normas no ha podido realizarse hasta la fecha.

Por otra parte, la investigación sobre el efecto de la diversidad contable en Europa sobre el mercado de capitales nos parece de vital importancia dada la creación del mercado paneuropeo. Parece que los mercados valoran las empresas de distintos países de forma distinta a causa de sus diferencias contables. Esto justifica los esfuerzos que deben realizar los organismos nacionales e internacionales involucrados en el ámbito europeo para conseguir una mayor comparabilidad en aras del funcionamiento eficiente de este nuevo mercado. De hecho, las escasas investigaciones realizadas hasta la fecha parecen evidenciar que existen distintas valoraciones del mercado de las empresas de distintos países europeos no atribuibles a factores macroeconómicos o a la composición de la muestra. Esto implica una necesidad de medidas urgentes, al menos en la armonización de las cuentas consolidadas de las empresas que cotizan en las bolsas europeas, aunque se mantenga la identidad nacional para las cuentas individuales con una normativa nacional que se adapte a las circunstancias singulares de cada país.

## 5. REFERENCIAS

- Alford, A., Jones, J., Leftwich, R. y Zmijewski, M. (1993): «The Relative Informativeness of Accounting Disclosures in Different Countries», *Journal of Accounting Research*, 31, Supplément, pp. 183-229.
- Amir, E., Harris, T. y Venuti, E. (1993): «A Comparison of the Value Relevance of US versus non-US GAAP Accounting Measures using Form 20-f Reconciliations», *Journal of Accounting Research*, 31, Supplément, pp. 230-264.
- Arce, M. y Mora, A. (2000): «Empirical Evidence of the Effect of the European Accounting Differences in the Stock Market», *Working Paper*, Universidad de Valencia
- Ball, R. (1995): «Making accounting more international, how and how far will it go? *Jornal of Applied Corporate Finance* 8 (3) pp. 19-29.
- Ball R., Kothari S. Y Robin, A. (1998): «The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings», *Working paper*, University of Rochester.
- Bandyopadhyay, S.P. Hanna, J.D. y Richardson, G. (1994): «Capital Markets effects of USA-Canada GAAP differences», *Journal of Accounting Research*, Autumn: 262-277.
- Barth, M.E. y Clinch, G. (1993): «Market perceptions of International Diversity in Accounting Standards» *Working paper*, Harvard University and University of New South Wales.
- Barth, M.E. y Clinch, G. (1996): «International Accounting Differences and their Relation to Share Prices: Evidence for UK, Australian and Canadian Firms», *Contemporary Accounting Research*, Vol 13, no 1, Spring, pp. 135-170.

- Barth, M.E., Clinch, G. y Shibano, T. (1999): «International Accounting Harmonization and Global Equity Markets», *Journal of Accounting and Economics*, 26, pp. 201-235.
- Baumol, W. Y Malkiel, B. (1993): «Redundant regulation of foreign security trading and US competitiveness», *Journal of Applied Corporate Finance*, Winter, pp. 19-27.
- Beckers, S., Grinold, R. Y Rudd, A. (1992): «The relative importance of common factors across de European equity markets», *Journal of Banking and Finance*, 16, pp. 75-95.
- Biddle G.C., Seow, G.S. y Siegel A.S. (1995): «Relative versus incremental information content», *Contemporary Accounting Research*, Fall, pp. 1-23.
- Cañibano Calvo, L. y Mora Enguñados, A. (1999b): «The measurement of accounting harmonization: an empirical evidence of material harmonization versus formal harmonization», *British Accounting Congress*, Glasgow.
- Chan, K.C. y Seow, G.S. (1996): «The association between stock returns and foreign GAAP earnings versus earnings adjusted to US GAAP», *Journal of Accounting and Economics*, Vol 21, pp. 139-158.
- Choi, F.D.S. y Lecich, R.M. (1991): «International Accounting Diversity: Does it affect market participants?» *Financial Analysts Journal*, July-August, pp. 73-82.
- Choi, F.D.S. y Mueller, G.G. (1992): *International Accounting*, Englewood Cliffs: Prentice Hall
- Drummen, M. Y Zimmermman, H. (1992): «The structure of European stock returns», *Financial Analysts Journal* 48, pp. 15-26.
- Flower, J. (1997): «The future shape of harmonization: the EU versus the IASC versus the SEC», *The European Accounting Review*, 6 (2): 281-303.
- Flower, J. (1999): «El futuro de la armonización: El IASC versus el FASB» *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 100, pp. 475-485.
- Frost, C. Y Pownall, G. (1996): «Interdependencies in the global markets for capital and information: the case of SmithKlineBeecham plc.» *Accounting Horizons* 10, March, pp. 38-57.
- Frost, C. Y Pownall, G. (1998): «Equal access to information: Do crosslisted firms' stock prices respond to earnings disclosed in overseas and local markets? *Working paper*, Dartmouth college.
- Giner Inchausti, B. (1998): «Los nuevos retos de la armonización contable en Europa: la armonización internacional», *Partida Doble*, febrero: 66-77.
- Giner Inchausti, B (1999): «La uniformidad de las normas contables: liderazgo mundial en materia contable» *Partida Doble* 105, Noviembre, pp. 22-31.
- Grinold, R., Rudd, A. y Stefeck, D.(1989): «Global Factors, Fact or Fiction?», *Journal of Portfolio Management* 16, pp. 79-88.
- Harris M.S. y Muller K.A. (1999): «The market valuation of IAS versus US-GAAP accounting measures using Form 20-F reconciliations» *Journal of Accounting and Economics* 26, pp. 285-312.

- Hegarty, J. (1998) *Shaping IASC for* Hegarty, J (1997): «Accounting for the Global Economy: Is National Regulation Doomed to Disappear», *Accounting Horizons*, December: 75-90.
- Heston, S.L. y Rouwenhorst, K.G. (1994): «Does industrial structure explain the benefits of international diversification?», *Journal of Financial Economics*, 36, pp. 3-27.
- Jarne Jarne, J.I. (1997): *Clasificación, evolución y armonización internacional de los sistemas contables*, AECA, Madrid
- Joos, P. and Lang M. (1994): «The effects of accounting diversity: evidence from the European Union», *Journal of Accounting Research*, Vol 32 (supplement) pp. 141-168.
- Joos, P. (1997): «The Stock Market Valuation of Earnings and Book Value across International Accounting Systems» Doctoral Thesis, UMI
- Pope, P. (1993): «Discussion of «A comparison of the value-relevance of US versus non-US GAAP accounting measures using form 20-F reconciliations, *Journal of Accounting Research* 31, Supplement, pp. 265-275.
- Pope, P. y Rees, W.P. (1992): «International Differences in GAAP and the Pricing Earnings», *Journal of International Finance Management and Accounting* 4:191-218.
- Pownall G. Schipper K. (1999): «Implications of Accounting Research for the SEC's consideration of International Accounting Standards for U.S. securities offering», *Accounting Horizons*, 13-3, pp. 259-280.
- Rees, L. y Elger, P. (1997): «The market's valuation of nonreported accounting measures: Retrospective reconciliations of Non-US and US GAAP», *Journal of Accounting Research* 35 (1), pp. 115-127.
- Rees, L.L. (1995): «The Information Contained in Reconciliations to Earnings Based on US Accounting Principles by Non-US Companies», *Accounting and Business Research*, Vol 25, no 100, pp. 301-310.
- Rees W. (1998): «A valuation based test of accounting differences in Europe. Working Paper, University of Glasgow.
- Saudagaran, S.M. y G.K. Meek (1997): «A review of research on the relationship between international capital markets and financial reporting by multinational firms», *Journal of Accounting Literature*, Vol. 16: 127-159
- Tua Pereda, J. («») «¿Hacia el trifujo definitivo de las NIC?: Influencia sobre las normas contables españolas», *Partida Doble* 105, Noviembre, pp. 32-51.
- Van Hulle, K. (1997): «La armonización contable europea. Una nueva estrategia de cara a la armonización internacional», en ICAC (ed.) *Estudios de Contabilidad y Auditoría. En homenaje a Don Carlos Cubillo Valverde*, ICAC, Madrid: 87-106.
- Van Hulle, K. (1999): «Una nueva estrategia contable para Europa», *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 100, pp. 461-474.
- Zeff, S. (1999): «Normas internacionales de contabilidad. Confrontación futura», *Accountability. Desarrollo, Productividad, Interdisciplinariedad*, Enero-Febrero: 5-18.



María Jesús Morales Caparrós

**EL IMPACTO DEL JUST IN TIME EN LA  
GESTION DE LOS APROVISIONAMIENTOS**

---

Universidad de Málaga



## 1. INTRODUCCION

El Just in Time puede conceptuarse, en sentido amplio, como una filosofía de la gestión que se centra en realizar exclusivamente aquellas actividades que son requeridas por algún segmento de la organización. Conviene suprimir cualquier actividad que no constituya una tarea estrictamente necesaria para llevar a cabo el proceso productivo.

Una definición ampliamente aceptada del Just in time (McIlhattan, 1987:233), lo conceptúa como la constante y permanente búsqueda de la eliminación del desperdicio, entendiendo por tal cualquier actividad que no añada valor al producto. La reducción de las actividades relativas al mantenimiento de materiales en almacén o zonas de espera para su incorporación al proceso productivo, al trabajo en curso que requiere ser manipulado o almacenado varias veces antes de convertirse en producto o a la inspección y controles de calidad previos a la incorporación de materiales a fabricación, que no añaden valor y crean volúmenes de inventarios innecesarios, tiene como primer efecto el descenso en el nivel de las existencias de primeras materias, producción acabada, semiacabada y en curso de fabricación.

Uno de los principios básicos del Just in Time <sup>1</sup> es identificar las causas asociadas a los costes de producción, una vez hecho esto, se desarrolla un proceso encaminado a la reducción de cualquier tipo de coste formativo del producto, que no añada valor al mismo, con independencia de su naturaleza, a través de modificaciones continuas en el proceso.

Sin embargo, a pesar de que el cálculo y control del coste continúa siendo el factor diferenciador clave para la gestión eficaz de la empresa y el objetivo más importante de la Contabilidad Interna, hoy por hoy, concentrarse en una única dimensión, como puede ser la reducción del mismo, no es suficiente para que la empresa pueda competir con eficacia.

La búsqueda de la eficiencia en las actividades que subyace en el JIT, se basa, así mismo, en la reducción o eliminación, en su caso, de los tiempos innecesarios. En la medida en que se va a producir para satisfacer la demanda de la siguiente fase del proceso productivo, y que la cantidad va a ser sólo la

---

<sup>1</sup> Dado que el término Just in Time aparecerá frecuentemente a lo largo del trabajo, en adelante nos referiremos a él por las siglas de su denominación anglosajona JIT.

que se precisa, el compromiso con la calidad constituye un aspecto consustancial con el JIT. Consecuentemente, no existe margen de tiempo para repetir la operación. Cualquier defecto que implique desechar la pieza debe ser evitado; es necesario que se cumplan las especificaciones de calidad, pues de no ser así el número de piezas defectuosas se arrastraría a lo largo de toda la cadena. La adquisición de materiales se planifica de tal manera que su entrega precede inmediatamente a la demanda y uso de los mismos.

En definitiva, el JIT es una filosofía de gestión que persigue la mejora continua en cada una de las fases del proceso de desarrollo del ciclo del producto, desde el diseño hasta el servicio post-venta pasando por todas las etapas del proceso de circulación de valor. Se refiere, pues, a métodos de gestión de operaciones en todas las áreas funcionales de la empresa, aprovisionamiento, transformación, ventas y administración. En este trabajo, nos centraremos, exclusivamente, en la primera de ellas.

## 2. LA GESTIÓN DE LOS APROVISIONAMIENTOS JUST IN TIME

Después de la II Guerra Mundial, las empresas líderes japonesas tenían, como ventaja competitiva frente al resto de empresas, unos bajos costes salariales que explotaron al máximo en sectores tales como el textil, la construcción naval y el acero. A principios de la década de los sesenta, la subida de dichos costes acompañada por la alta inflación, la importancia adquirida por la tecnología avanzada y los tipos de cambios fijos provocaron un cambio hacia estrategias basadas en la escala. Se crean grandes fábricas centradas que requerían importantes inversiones en inmovilizado y producían bienes que no se hacían en ningún otro lugar del mundo, o se localizaban en el segmento de mayor volumen de un mercado <sup>2</sup>.

Con el objetivo de conseguir un incremento en la productividad y una reducción de los costes, a finales de los sesenta, optaron por un cambio de estrategia basado en la producción especializada mediante la adaptación de las técnicas de fabricación de los procesos de producción en serie y el empleo de equipamiento automático y semiautomático, pero con una limitada variedad de productos que les ponía en desventaja sobre la competencia <sup>3</sup>.

En la década de los ochenta, la búsqueda del punto de coste total de fabricación ideal representado por la combinación óptima entre menores costes de escala y mayor variedad de artículos, dio como resultado el paso a un sistema de fabricación flexible <sup>4</sup> y señaló el camino del cambio, entre otras, hacia las ventajas competitivas basadas en el tiempo y la fabricación JIT.

Sin embargo, el razonamiento que subyace en el JIT, la producción sin existencias <sup>5</sup>, no es un razonamiento natural, ni siquiera donde tiene su origen el modelo, las grandes empresas japonesas que lo implanta-

---

<sup>2</sup> En el sector del automóvil y, concretamente, en la fabricación de cojinetes, en ese momento el de más alto volumen de negocio, los japoneses presentaron gamas de productos con la mitad o la cuarta parte de variedad de gama que sus competidores occidentales, apuntando directamente al corazón de los mismos.

<sup>3</sup> A diferencia de los costes de escala que descienden a medida que aumenta el volumen de producción, los relacionados con la variedad –costes que reflejan la complejidad en la fabricación, como por ejemplo los costes de puesta a punto de la maquinaria, manipulación de materiales, existencias, etc.– aumentan cada vez que lo hace la variedad en la fabricación.

<sup>4</sup> En el que los puntos de costes óptimos se producen a un volumen superior y con una variedad mayor que en la fabricación tradicional.

<sup>5</sup> Generalmente, las referencias al sistema de producción JIT, suelen concebirlo como un sistema de stocks cero, sin embargo, esto no es del todo correcto, pues siempre existe algún material en existencias, ya que se necesita un cierto nivel de inventario para producir el número necesario de productos en un momento determinado (véase Imai Masaaki, 1991: 130).

ron y en las que el instinto de reducir inventarios se encuentra intrínsecamente arraigado. Los cambios físicos reales que han de introducirse en la misma, la formación y preparación del personal, tanto técnicos como operarios, el esfuerzo por la reducción de tiempos que ello conlleva, la eliminación de los defectos en las distintas áreas de producción y lo que no es menos importante la conversión de los proveedores en proveedores JIT, son tareas que suponen un gran esfuerzo, y difícilmente alcanzables sin el apoyo firme de éstos.

Cuando los programas de producción representan el tiempo mínimo disponible para que un producto pase por las distintas fases de fabricación, los responsables del departamento de compras, conscientes de que los retrasos en las recepciones equivalen a retrasos en la posterior fabricación y suministro del producto final, y no deseando ser catalogados como causantes de tales demoras, se esforzarán por eliminar dichos desfases en la recepción de materiales, poniendo un mayor empeño en asegurarse que los mismos lleguen a tiempo.

En la mayor parte de los productos, sobre todo en los de alta tecnología <sup>6</sup>, más de la mitad de su coste de producción lo constituye el factor materiales, además, las operaciones JIT requieren una calidad perfecta en la admisión de los mismos lo que convierte a la gestión de los aprovisionamientos en una de las tareas más importantes para los responsables de la empresa. El coste de una baja calidad en las adquisiciones de éstos, conlleva una serie de consecuencias nefastas para la cadena de producción, en particular, y para la totalidad de la organización en general, pues los defectos de calidad redundarán en problemas de productividad y pésimos acabados.

Muchas empresas han adoptado programas de calidad y/o implantado procesos de control estadístico en orden a «hacerlo bien a la primera» (McIlhattan, 1987:233), y así ayudar a eliminar defectos en los productos y reducciones en los costes asociados a ellos. El retraso en la línea, la reelaboración de productos, los retroprocesos, las inspecciones, los defectos tangibles e intangibles, el coste de los trabajos efectuados durante la garantía, las devoluciones, y otros costes inherentes a la calidad, son los causantes de rupturas en la producción y hacen que el material comprado más barato pueda resultar, a la postre, el más caro.

Una buena gestión de los aprovisionamientos en la empresa significa la obtención de unos costes totales de materiales incorporados al producto menores, que no necesariamente se tienen que corresponder con unos precios de adquisición unitarios más bajos. Tal puede ser el caso, por ejemplo, de un material que, como consecuencia del cumplimiento de los requerimientos de calidad al comprarse a un proveedor garantizado, resulte con un precio de adquisición unitario más elevado que otro que no los cumple. No obstante, puede que su coste total de imputación final al producto sea más reducido que el de aquél, por el ahorro que, en los costes indirectos de la sección de aprovisionamiento <sup>7</sup>, supone la eliminación de los relativos a la inspección, las operaciones de manipulación de materiales, las actividades asociadas con el embalaje y desembalaje, el control de calidad, las demoras en la recepción o incluso el almacenamiento.

### **3. CONSECUENCIAS EN LOS APROVISIONAMIENTOS DE LA GESTION JUST IN TIME**

En los aprovisionamientos JIT la adquisición de materiales se planifica de tal manera que su entrega precede inmediatamente a la demanda y uso de los mismos. Los pedidos de la empresa ponen en mar-

---

<sup>6</sup> Para algunas grandes empresas americanas, como Xerox, empresa líder en el mercado mundial de máquinas copiatoras, los materiales adquiridos suponen el 80 por 100 de todos los costes de fabricación (Burt, 1990:137).

<sup>7</sup> Al reducirse el coeficiente de absorción de los costes indirectos de dicha sección y, consecuentemente, también su precio de liquidación.

cha las líneas de producción del proveedor lo cual, además de suponer un reto para los mismos y para la sección de aprovisionamiento de la empresa compradora, requiere que ésta tenga sus plantas preparadas antes de que puedan empezar a recibir sus productos.

En términos generales existen dos enfoques para controlar la producción: el método de empuje (push) y el método de tirón o arrastre (pull) <sup>8</sup>. En un sistema de empuje (que se suele corresponder con los sistemas de órdenes de trabajo) la información centralizada es la que provoca el avance de los materiales induciendo un efecto de empuje a lo largo de la planta. Por el contrario, en un sistema de tirón (que se suele corresponder con los sistemas de fabricación repetitiva), las piezas se producen únicamente si se precisan mediante la información descentralizada que proviene de las operaciones posteriores.

La diferencia básica está en que, mientras el sistema de empuje inicia la producción anticipándose a la demanda futura, el sistema de arrastre inicia la producción como una reacción ante la demanda ya existente, es decir, adapta la producción a los requerimientos de la demanda. Los materiales se mueven de acuerdo con la demanda de la fase inmediatamente posterior.

Si además de sincronizar el movimiento de materiales con el ritmo al que se extrae por la demanda, las existencias totales del sistema se mantienen dentro de cierto límite, el resultado es un sistema de arrastre a volumen fijo, el denominado sistema JIT/Kanban, en el que la demanda de materiales surge por sí misma a cada paso retrospectivo de la producción partiendo del proceso final. La señal que permite determinar cuanto y cuando producir se transmite por medio de tarjetas kanbans que, en definitiva, constituyen las herramientas de comunicación en el sistema de producción JIT.

Los kanbans facilitan información sobre cantidades a retirar y a fabricar para lograr la producción JIT. Existen varios tipos de kanbans, pero los más comunes son el de transporte y el de producción <sup>9</sup>. El primero de ellos detalla la cantidad que el proceso siguiente tiene que recoger, el de producción indica la cantidad que debe fabricar el proceso precedente.

La planificación de la producción exigirá que no se produzcan piezas que no van a ser inmediatamente tratadas en la siguiente fase del proceso productivo, pues la producción ininterrumpida, y sin esta planificación, conlleva dilatar los tiempos que no añaden valor al producto. En consecuencia, una fase del proceso comenzará a producir cuando le llegue una demanda de la fase inmediatamente posterior, y no antes. Bajo un sistema de fabricación pull «es la demanda la que tira de todo el proceso productivo. El programa de fabricación solo es conocido por el centro de montaje final, que requerirá de los centros anteriores que fabriquen únicamente, la cantidad y variedad de las piezas necesarias para montar los productos exactamente solicitados por los clientes» (Sáez Torrecilla y otros, 1994:185).

Las consecuencias que, en los aprovisionamientos de la empresa, puede tener la gestión JIT, podemos resumirlas en las siguientes:

---

<sup>8</sup> Los términos «Pull» y «Push» tratan de sintetizar dos ideas dentro del ámbito de la producción sobre la base de su semántica original: «To pull» significa tirar, arrastrar desde una posición que se convierte en el destino del movimiento inducido; en cambio, «to push» significa empujar, o sea, mover algo hacia una posición que se encuentra delante, tanto del objeto que se mueve como del sujeto que lo mueve (Rocafort y Martín, 1991: 137).

<sup>9</sup> El kanban de transporte relaciona el stock de entrada del proceso posterior con el stock de salida del anterior, indicando cuando se debe transportar un nuevo contenedor de material. El kanban de producción comunica el centro de producción con su stock de salida, indicando el momento en el que se debe iniciar la fabricación de un nuevo contenedor de piezas.

- 1.º *Incremento en la frecuencia de las entregas*: El número de recepciones crece sustancialmente llegando las entregas a tener una periodicidad diaria y, en ocasiones, se efectúan con la diferencia de pocas horas. Los programas JIT requieren, por tanto, una estrecha integración de los sistemas de producción del proveedor y del comprador.
- 2.º *Reducción del tamaño de los lotes*: Las necesidades de la cadena de montaje obliga a establecer planes de producción para el consumo de materiales que corresponden a cada día de un período de programación. «La combinación de materiales requerida cada día suele diferir a lo más en un 10 por 100 del promedio planeado originalmente. Sobre la producción de varios días, la desviación con respecto al plan debe ser menor del 10 por 100» (Nakane y Hall, 1984:62).
- 3.º *Mayor control en la organización de los transportes*: Estos deberán de ser más rápidos y flexibles con el consiguiente encarecimiento del coste de los mismos.

Tal circunstancia ha llevado a la puesta en práctica de distintas soluciones que tratan de optimizar los desplazamientos sin renunciar a las mejoras, en cuanto a rapidez y flexibilidad, anteriormente apuntadas. Estas soluciones van desde la reducción del tamaño de los vehículos de transporte hasta el cambio de localización de la empresa proveedora para situarse en un punto más próximo, sin descontar el planteamiento de agrupar los embarques mediante un centro de agrupamiento <sup>10</sup> (transportista-agrupador) que coordina las mercancías procedentes de los distintos proveedores, siempre que estos tengan un cierto grado de concentración dentro del área de la empresa, disminuyendo, de esta forma, el coste global del transporte. En un estudio realizado al respecto se obtuvieron las siguientes conclusiones (Bañegil, 1993:181):

- a) El coste unitario de adquisición (por unidad de peso) aumenta con bajas concentraciones de proveedores, lo que implica que el agrupamiento no es rentable si hay poca concentración geográfica.
- b) A mayor concentración de proveedores, el coste unitario es decreciente.
- c) El coste por unidad de peso es sensible a los cambios en la proporción de los embarques que pasen por el centro de agrupación, situación que mejora con la inclusión de un segundo centro.

- 4.º *Servicio dentro del puesto de trabajo*: El uso de contenedores que entran directamente en la planta es una de las características más significativas de los aprovisionamientos JIT. Aunque, para cada empresa en concreto, podría tratarse de manera muy distinta, una aproximación de lo que pudiera representar un aprovisionamiento tradicional se recoge en la figura 1, en donde los diferentes centros de trabajo se abastecen de un almacén general. Por, su parte, en los aprovisionamientos JIT (Nakane y Hall: 1984:57), el flujo aerodinámico de los materiales dentro del proceso productivo comienza cuando las existencias descienden hasta el extremo que pueden guardarse en puntos de almacenaje de entrada y salida en los distintos centros o lugares de trabajo, como muestra la figura 2. Ello desencadena nuevas reducciones de existencias y exige el cambio de los procesos de producción. En cuanto tales procesos se hacen más uniformes, las existencias en curso entre centros de trabajo descienden hasta cero. La producción sin existencias supone un esfuerzo constante que se concreta en la atención sobre las modificaciones del equipo productivo y en el desarrollo del procedimiento necesario para solucionar las dificultades que continuamente surgen y que nunca acaban de manifestarse.

<sup>10</sup> Se trata de almacenes o depósitos intermedios que los proveedores cercanos aprovisionan diariamente, en función de las necesidades que se les indican los días anteriores. La reorganización de los transportes permite que un vehículo que proceda de un proveedor pueda detenerse varias veces en su trayecto para efectuar cargas complementarias de otros proveedores.

5.º *Respeto escrupuloso de los plazos de entrega:* Ello obliga al establecimiento de acuerdos a largo plazo que, en ocasiones, se recoge en un programa de entrega avanzado ADS (Advanced Delivery Schedule) donde se define detalladamente el horario de entregas diario (incluso por horas) para un período de tiempo determinado, las fechas de recepción de cada una de las entregas que deben ser respetadas exactamente, etc. Por otra parte, el incumplimiento de tiempos o calidades es gravemente penalizado, incluso con la rescisión del contrato. La seguridad que dicho contrato supone para el proveedor justifica un menor coste unitario y coste fijo por pedido, al producirse la eliminación de los recursos utilizados para las negociaciones puntuales en cada transacción de compra, mediante la estipulación de precios y niveles de calidad concretos (Mallo y otros, 1998:131).

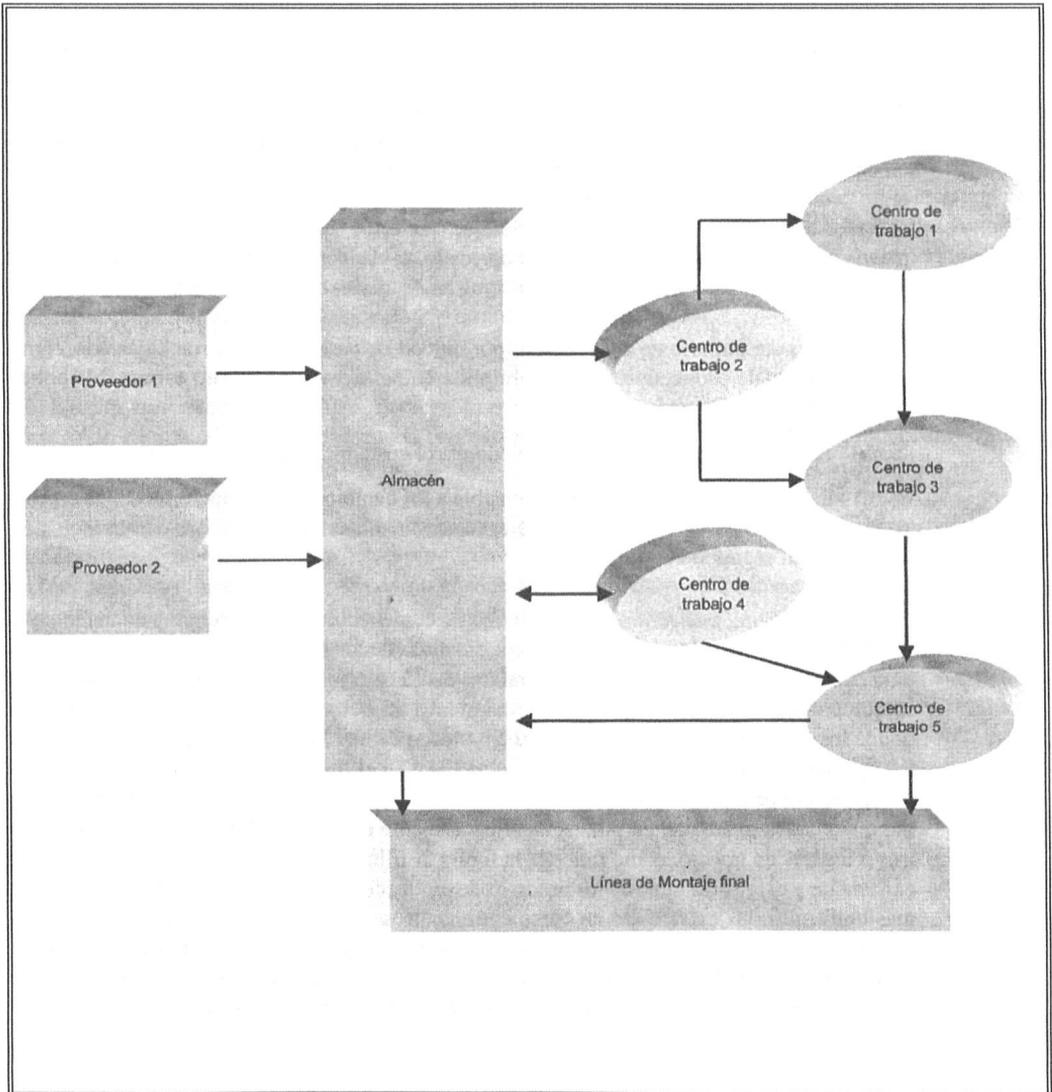


FIGURA 1

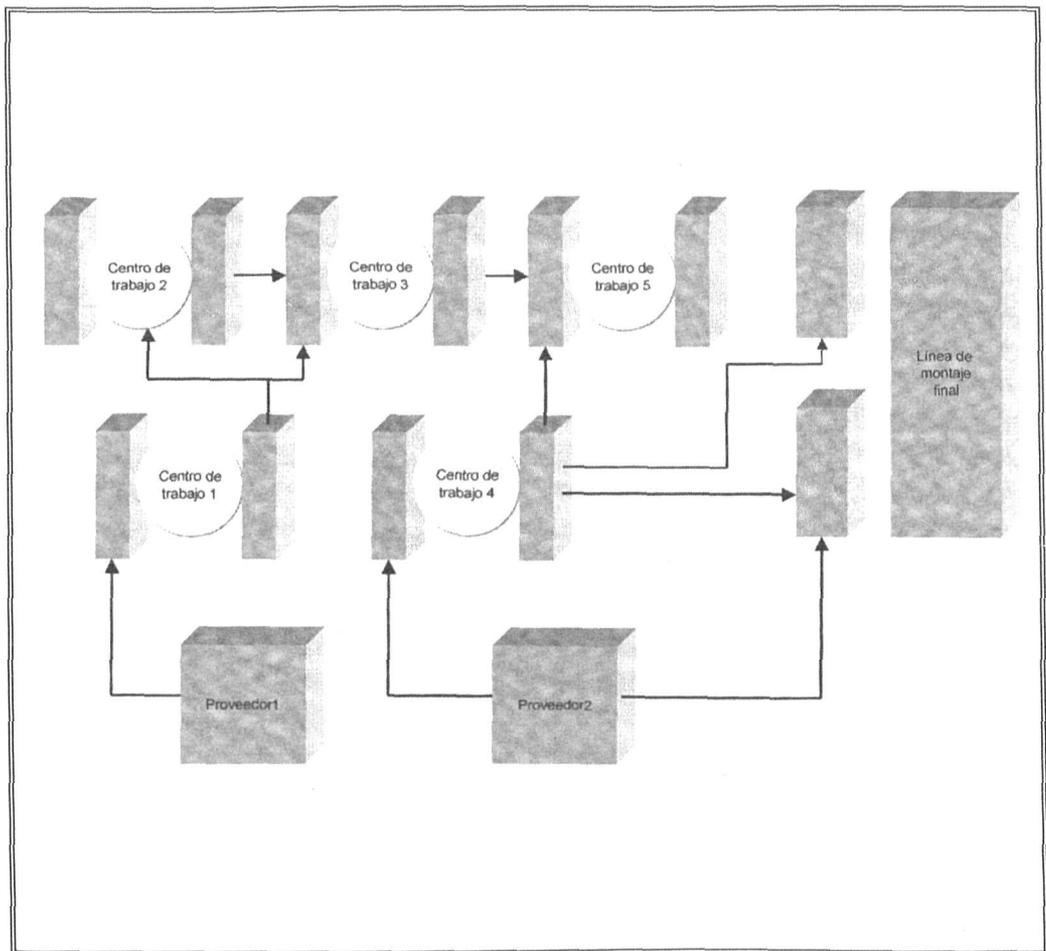


FIGURA 2

#### 4. CAMBIOS EN EL REGISTRO Y CONTROL DE LOS APROVISIONAMIENTOS

Aunque en cada caso puede tratarse de manera muy distinta, las operaciones principales de registro y control de las entradas de primeras materias que se llevan a cabo en el aprovisionamiento tradicional, pueden esquematizarse tal y como se muestra en la figura 3; donde se pone de relieve»la importancia de un control adecuado, tanto de la formalización de los pedidos como del estado en que se encuentra en cada caso su cumplimentación, así como el control de su entrada en almacén y de su existencia en el mismo»<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> El esquema es una adaptación del recogido por el profesor Requena Rodríguez en *Apuntes de coste*. Varios cursos. p. 81.

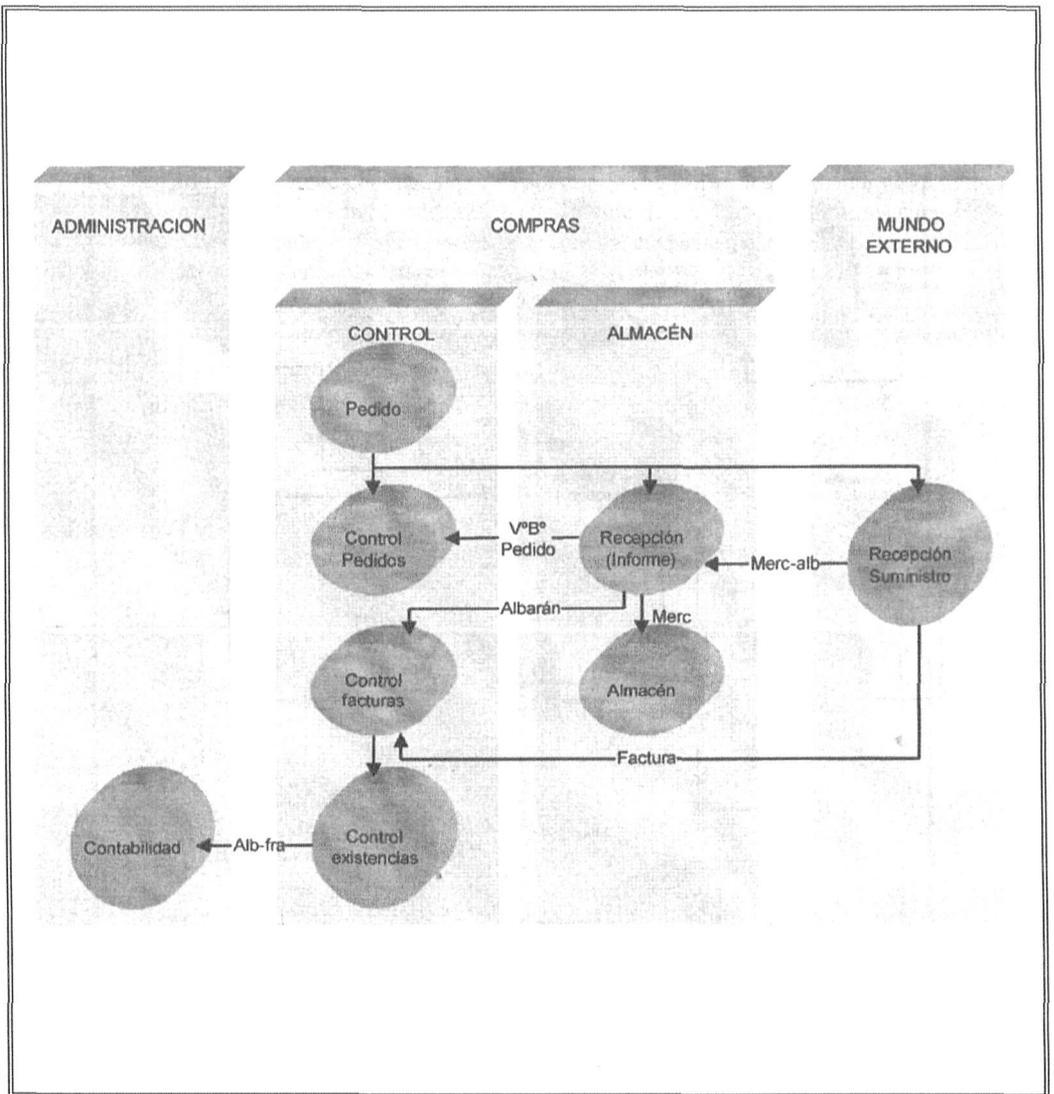


FIGURA 3

En él se observa que el departamento de control, de la sección de compras, efectúa el pedido por triplicado. Una vez cumplimentado éste por el proveedor, se recibe en la empresa el albarán, la mercancía y en su momento la factura. Verificada la correcta recepción se emite informe al departamento de facturas, acompañándole el albarán, pasando la mercancía a almacén y remitiendo la hoja de pedido, con el visto bueno, a control de pedidos.

En el departamento de facturas, se realiza la confrontación de la recibida del proveedor con el albarán y, una vez verificada su conformidad, se trasladan ambos a la oficina de control de existencias para su debida anotación, remitiendo éste los documentos para su contabilización al oportuno departamento.

Una aproximación de las operaciones anteriormente descritas en la gestión de los aprovisionamientos JIT, se podrían reflejar como se muestra en la figura 4, en donde la petición del envío se realiza dentro de un *pedido programado* a través de un contrato ADS (*Advanced Delivery Schedule*), donde el precio y las condiciones se pactan de antemano y el compromiso con la calidad es consustancial al mismo. El fabricante acepta toda la recepción sin revisar la calidad de la misma, al tratarse de un proveedor garantizado y éste, a su vez, suministra los materiales dentro de los distintos centros o lugares de trabajo de la empresa, a través de contenedores que entran directamente en la planta, pues, una de las características diferenciadoras de estos aprovisionamientos es que las existencias descienden hasta el extremo que pueden guardarse en puntos de almacenaje de entrada y salida en los citados lugares de trabajo.

En control de factura, se verifica la recibida del proveedor con la información recibida de control de pedidos, y una vez hecho esto se remiten los documentos al oportuno departamento para su contabilización.

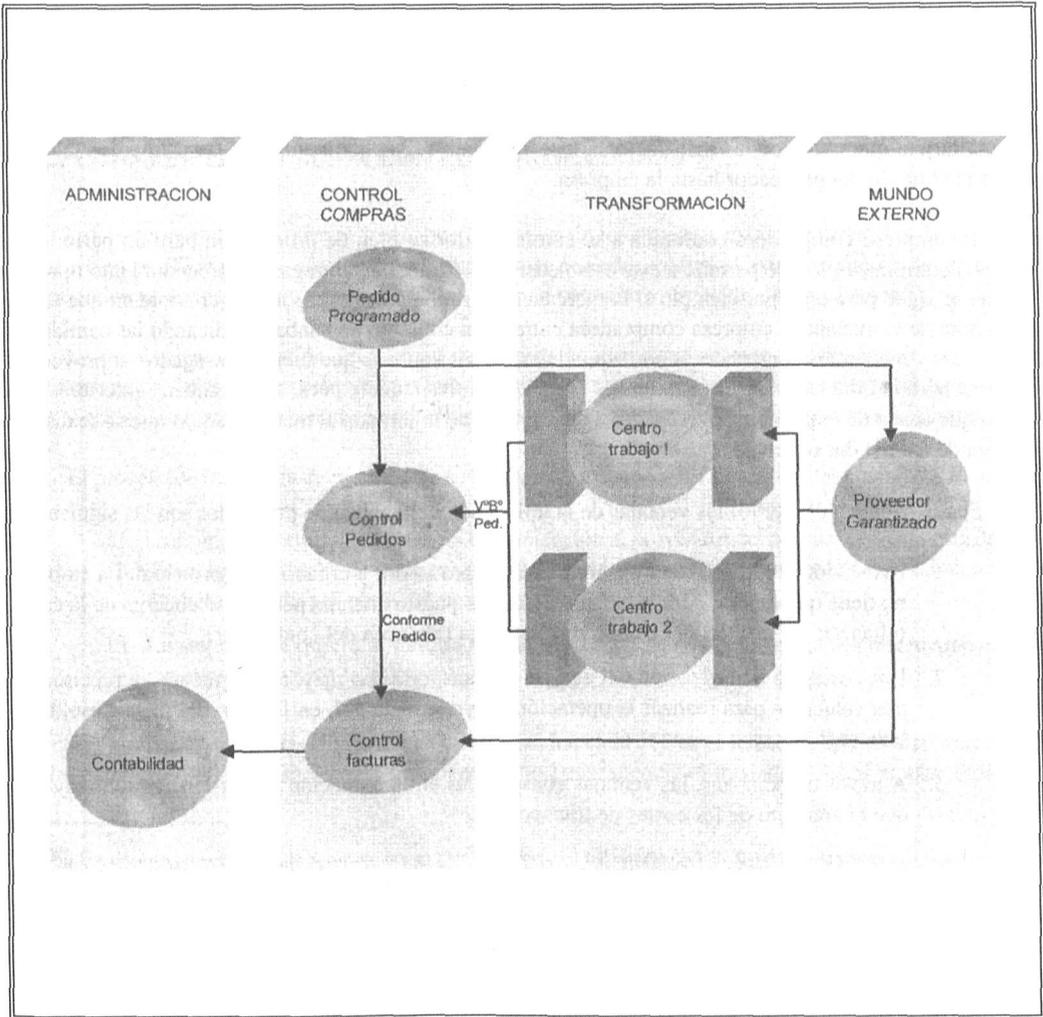


FIGURA 4

En este caso, no ha lugar a la consideración de la diferencia entre el *stock físico (SF)* y el *stock disponible (SD)* de un determinado material en un momento concreto, resultando éste de agregar al primero los pedidos pendientes de recibir (PPR) y restarle las entregas pendientes de efectuar (EPE), como consecuencia de las órdenes de fabricación programadas (Mallo y otros, 1998: 102):

$$SD = SF + PPR - EPE$$

La evolución que experimentan durante el transcurso de un período de tiempo ambos *stocks* es prácticamente nula, al no existir éstos o reducirse al mínimo. Los pedidos pendientes de recibir de proveedores (PPR), coinciden con las entregas pendientes de efectuar (EPE) y, consecuentemente, la asimetría que se produce en la incidencia de los diversos movimientos de ambos stocks, no cabe considerarla.

#### 4.1. ESPECIAL REFERENCIA AL KANBAN DE PROVEEDOR

El kanban de proveedor constituye la herramienta de comunicación en los aprovisionamientos JIT. Es una tarjeta que contiene las instrucciones que se deben seguir para entregar las primeras materias desde el almacén del proveedor hasta la empresa.

La empresa compradora comunica a su suministrador su plan de producción para un período de tiempo determinado, lo que permite a éste establecer su programa de entregas. El procedimiento operativo que se sigue para ello, por ejemplo si la mercancía es retirada dos veces al día, consiste en que a primera hora de la mañana la empresa compradora entrega un conjunto de kanbans indicando las cantidades solicitadas y recoge los contenedores correspondientes a los kanbans que fueron entregados al proveedor a última hora del día anterior. Las cantidades recogidas corresponden, pues, a los kanbans anteriores; las de los que acaba de entregar serán retiradas a última hora de la jornada al mismo tiempo que se realiza la entrega de los del día siguiente.

Según Monden (1988:96) las ventajas de la utilización del kanban de proveedor son las siguientes:

1. Reducción del tiempo de transporte entre el proveedor y el fabricante principal. La empresa no tiene que esperar para la carga y descarga, puesto que una persona se encarga de la carga (almacén del proveedor) y otra de la descarga (almacén del comprador).
2. Los costes de amortización del equipo de transporte son mayores (al menos se precisan de tres vehículos para realizar la operación), pero su vida útil, en función del menor uso, también será mayor.
3. A través del kanbans, las ventajas conseguidas en la reducción de existencias son mayores que el aumento de los costes de transporte.

Las compras JIT, requieren, pues, un sistema de comunicaciones muy sofisticado entre el proveedor y la empresa y una gran precisión en la programación de sus compras. Para eliminar los posibles errores de entrada de datos, actualmente se procede a la utilización de un sistema para el flujo de información entre comprador y proveedor, basado en la instalación de pedidos de compra electrónicos que comunican directamente los sistemas informatizados de la empresa con los sistemas de gestión de pedidos abiertos de los proveedores. Se desarrolla a través de un sistema de comunicaciones que agiliza el intercambio de datos y elimina, prácticamente, los documentos de papel que se realizan en las transacciones

de compras. Se consigue mayor rapidez en los mensajes, menor número de documentos, más comunicación en cuanto a facturas y una mayor precisión en la información.

Concretamente, en el sector del automóvil (véase Bañegil, 1993:95 y ss.), en donde, en algunos casos, los proveedores sirven hasta cuatro veces al día, se está desarrollando el intercambio electrónico de datos (EDI) para la comunicación entre las fábricas y los mismos (kanbans electrónicos). En el proyecto del grupo ODETTE <sup>12</sup>, las diferentes fases del circuito comprador-proveedor, en un entorno EDI, son las siguientes:

1. Fase de petición (petición de oferta, listas de precios, realización del pedido, confirmación del mismo por parte del proveedor, etc.).
2. Fase de instrucciones de envío (instrucciones de suministro, respuesta a estas instrucciones, tarjetas kanbans de proveedor, etc.).
3. Fase de envío de las mercancías (avisos de expedición, fecha y hora de las recepciones, etc.).
4. Fase de transacción comercial (Facturas, abonos, etc.).

## 5. EFECTOS EN LA RELACION CON LOS PROVEEDORES

Las relaciones con los proveedores, puede ser uno de los aspectos más controvertidos de los aprovisionamientos JIT pues, los efectos anteriormente mencionados, obliga al establecimiento de relaciones por períodos prolongados con un número relativamente pequeño y escogido de los mismos <sup>13</sup>.

La consiguiente reducción del número de fuentes de aprovisionamiento, puede sugerir, así mismo, una disminución de las fuerzas competitivas que afectan a los mismos que se convierten en proveedores exclusivos y que se hace aún más patente en aquellas empresas cuyos plazos de fabricación son más largos.

El proceso de recepción de mercancías se puede desglosar en dos fases (Morales Caparrós, 2000:73):

- a) La primera de ellas comprende la comunicación al proveedor del pedido y la respuesta de éste respecto de la fecha de entrega prevista. Así mismo, también incluye la fabricación y envío de dicho pedido por parte del proveedor.
- b) La segunda se refiere al tiempo de transporte del pedido y la recepción del mismo en los distintos centros de la empresa.

Sin embargo, una de las mayores críticas que se hacen al JIT es el hecho de que la disminución de los inventarios en la empresa compradora tiene como consecuencia el traslado de esos stocks a los pro-

---

<sup>12</sup> En España este proyecto ha sido aprobado por el Plan Electrónico e Informático (PEIN II), donde se contempla la definición de proyectos sectoriales de innovación como medio de impulsar a la industria nacional. La participación española está constituida por los fabricantes de vehículos encuadrados en la ANFAC (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones).

<sup>13</sup> En 1982 la participación de Xerox en las ventas del mercado mundial de copiadoras había disminuido hasta el 41 por 100, la mitad de lo que había sido en 1976. Su lista de proveedores incluía más de 5.000 empresas. La reacción de Xerox fue formar a los proveedores en control estadístico del proceso y de la calidad, fabricación JIT y compromiso de calidad total. Redujo su lista de proveedores a 400 e incluyó a estos en el diseño de nuevos productos. En los tres años siguientes, el coste neto del producto se redujo cerca de un 10 por 100 anual, los rechazos de material defectuoso en un 93 por 100. El plazo y los costes de nuevos productos en un 50 por 100 y los plazos de producción se redujeron de 52 a 18 semanas (Burt, 1990, 137).

veedores. La causa está en que éstos asumen responsabilidades en los inventarios de los pedidos a corto plazo que antes eran soportadas por la empresa y tienen que desarrollar una mayor capacidad de respuesta para los suministros a medio y largo plazo.

A la larga es inevitable cierta clase de participación en los costes, ya sea directa e indirectamente y, a menudo, la coerción sigue siendo un modo común de actuar. La figura del proveedor desempeña un papel crucial para explotar al máximo las posibilidades contenidas en el JIT. Las asociaciones con los proveedores, (como es el caso de Toyota <sup>14</sup>) ha sido la clave de la mejora en gran parte de las empresas que ha implantado el JIT con éxito. Por ello, «no es de extrañar que, dentro de la concepción global de la empresa, se integre al proveedor en el diseño conceptual de la producción como un elemento cuyos lazos con el proceso productivo tiende a convertirse en permanente» (Rocafort, y Martín, 1991: p.139).

En relación con las necesidades a largo plazo, los responsables de compras deben analizar los planes de desarrollo general de sus proveedores, así como sus futuras capacidades de diseño para que éstos hagan sus ofertas, de modo que sean la tecnología y producción CAD/CAM <sup>15</sup> de los proveedores, no las de la empresa, las que diseñan los componentes elementales.

El movimiento lógico hacia la mejora continua iniciado en la empresa compradora se transmite necesariamente a la empresa proveedora a través de un trasvase de técnicas y personas que permite un ambiente de mutua colaboración <sup>16</sup>. La empresa, espera que los proveedores desarrollen planes de calidad. A veces, son éstos los que preparan propuestas sobre diseño de componentes, desarrollan las especificaciones para equipos y procedimientos de comprobación e incluso deben adquirir el software necesario para dichas comprobaciones. Para ponerse a la altura del mercado los proveedores tienen que alcanzar el nivel de calidad deseado inmediatamente.

## 6. REPERCUSIONES DE LOS APROVISIONAMIENTOS JUST IN TIME EN LA CONTABILIDAD DE GESTION

Los principales aspectos en que los aprovisionamientos JIT pueden afectar a la actividad de la empresa en lo que se refiere a la Contabilidad de Gestión, en particular a los costes, son los siguientes:

1.º *Reducción o eliminación de los costes indirectos asociados a la actividad de aprovisionamiento*, fundamentalmente los que se refieren a:

---

<sup>14</sup> Toyota no satisfecha con el tiempo de respuesta de un proveedor, decidió colaborar con él. El proveedor necesitaba 15 días para realizar un componente desde la llegada de la materia prima a su fábrica. El primer paso fue acortar el tamaño de las series, lo que redujo el período de respuesta a 6 días. Después, Toyota mejoró la distribución en planta de la fábrica, con lo que redujo el número de lugares de retención de existencias. El tiempo de respuesta se redujo a 3 días. Finalmente Toyota eliminó todas las existencias de trabajo en curso en la fábrica del proveedor. Nuevo tiempo de respuesta. 1 día (Nakane y Hall, 1984:63).

<sup>15</sup> Sistemas integrados que permiten que las necesidades de fabricación de las diferentes piezas o artículos sean generadas automáticamente a partir de información facilitada por diseño.

<sup>16</sup> En las grandes empresas americanas de la industria del automóvil constituye una practica antigua y habitual la ubicación de los ingenieros de las empresas proveedoras en las propias oficinas o talleres de la empresa. Simpson Industries, Inc. es un buen ejemplo de esta nueva raza de proveedores, afirma Burt (1990: 139). Su acuerdo con Consolidated Diesel obligó a invertir 9 millones de dólares para construir una nueva planta en Carolina del Norte. Ante la pregunta de ¿qué recibe Simpson a cambio? subdirector gerente responde: Hemos ganado 145 millones de dólares en negocios adicionales y anticipado una ampliación del acuerdo.

1. La recepción de primeras materias: Al proveedor se le obliga a entregar las unidades desembaladas y listas para entrar en proceso mediante la utilización de contenedores que entran directamente en planta. Consecuentemente, se eliminan o reducen los costes asociados a las actividades relativas al embalaje y desembalaje.
2. Los programas de inspección y el control de calidad: Los materiales tienen que cumplir con la norma de calidad exigida, no se permiten pedidos con artículos defectuosos pues detendrían el proceso productivo. Cuando existe algún problema de calidad proveedor y cliente cooperan totalmente en su resolución.
3. Las operaciones y equipos de manipulación de primeras materias en el almacén materiales.
4. El stock de seguridad: Una fuente importante de stocks es la necesidad de proteger la continuidad de la fabricación de las irregularidades de la alimentación de materiales a cada una de las fases del proceso de producción. El stock de seguridad se establece cuando por falta de calidad en las piezas, averías de las máquinas, limitaciones debidas a los proveedores, etc., el flujo de materiales de un proceso a otro es irregular. Los aprovisionamientos JIT, en general, y la reducción del tamaño del lote, en particular, tienen como efecto inmediato una menor necesidad de inventarios de seguridad <sup>17</sup>.
5. El coste de compras: Al reducirse los recursos utilizados para las negociaciones de compra consecuencia de acotar el número de proveedores a aquellos que cumplan los requerimientos de calidad y plazos de entrega con fuertes penalizaciones para los que incumplan. A pesar de que el número de entradas de bienes aumenta sustancialmente, cuando existe un contrato ADS, la transacción puede hacer referencia al período del programa de entradas que resumen las entradas de las compras individuales con lo que se reduciría la frecuencia o detalle de la información sobre la entrada de compras.

En principio el grupo de los costes de almacén desaparecerá y otros pueden ser fusionados a causa de la reducción en la materialidad de los grupos iniciales. El principal problema radica en reducir los costes fijos ligados a la realización de cada pedido, al ser éstos pequeños y frecuentes. La reducción de los costes de transporte y de la burocracia asociada a cada pedido (Conca Flor, 1995:p.94), constituyen dos importantes iniciativas encaminadas hacia la reducción de dichos costes y la posibilidad de reducción del tamaño de cada pedido.

*2.º Incremento de la asignación directa de los costes a las distintas líneas de producción de la empresa.* En la sección de aprovisionamiento de una empresa en la que existen instalaciones multipropósitos que sirven a diferentes líneas de producción, los costes de manipulación y almacenamiento (que forman parte del coste de mantenimiento de dicha sección) son clasificados como indirectos. En un entorno de compras JIT, en el que las instalaciones de manipulación de los materiales se dedican a una sola línea de producción, los citados costes pueden clasificarse como costes directamente asignables a dicha línea de producción y, consecuentemente, ser considerados como costes directos, (como se muestra en la tabla siguiente). El JIT ayuda a eliminar asignaciones a través de la implantación de unidades de trabajo dedicadas a la obtención de productos simples o similares (Foster y Horngren, 1998:206 y 207).

---

<sup>17</sup> No obstante la reducción de stocks para forzar la mejora del sistema hay que tomarla con cautela. Las reducciones de existencias deben ser pequeñas, y las tácticas de mejora de los procesos JIT deben permitir hacer su trabajo antes de reducir aún más las existencias.

	ENTORNO TRADICIONAL	ENTORNO JIT
Mano de obra directa .....	Directo	Directo
Manipulación de materiales .....	Indirecto	Directo
Reparaciones y mantenimiento .....	Directo	Directo
Energía .....	Indirecto	Directo
Suministros de la explotación .....	Indirecto	Directo
Supervisión .....	Indirecto	Directo
Servicio de apoyo a la producción .....	Indirecto	Directo
Ocupación de los edificios .....	Indirecto	Indirecto
Seguros y tasas .....	Indirecto	Indirecto
Depreciación .....	Indirecto	Directo

### Costes directos frente a costes indirectos

3.º *Cambio en las bases de asignación de costes indirectos a los departamentos de producción:* Se reduce el número de grupos de costes indirectos al asignarse conjuntamente los de manipulación de los materiales, de compras, de inspección de calidad y de almacén. Una de las bases utilizadas para la asignación de estos costes es la de metros cuadrados; en un entorno JIT puro no existe almacén y, por tanto, no se puede utilizar el espacio ocupado en el mismo como base de asignación (Foster y Horngren, 1998:208), el precio de los materiales o el número de entregas puede captar mejor la relación causa-efecto entre las actividades de compras y de manipulación de los materiales y la incurrancia en costes indirectos.

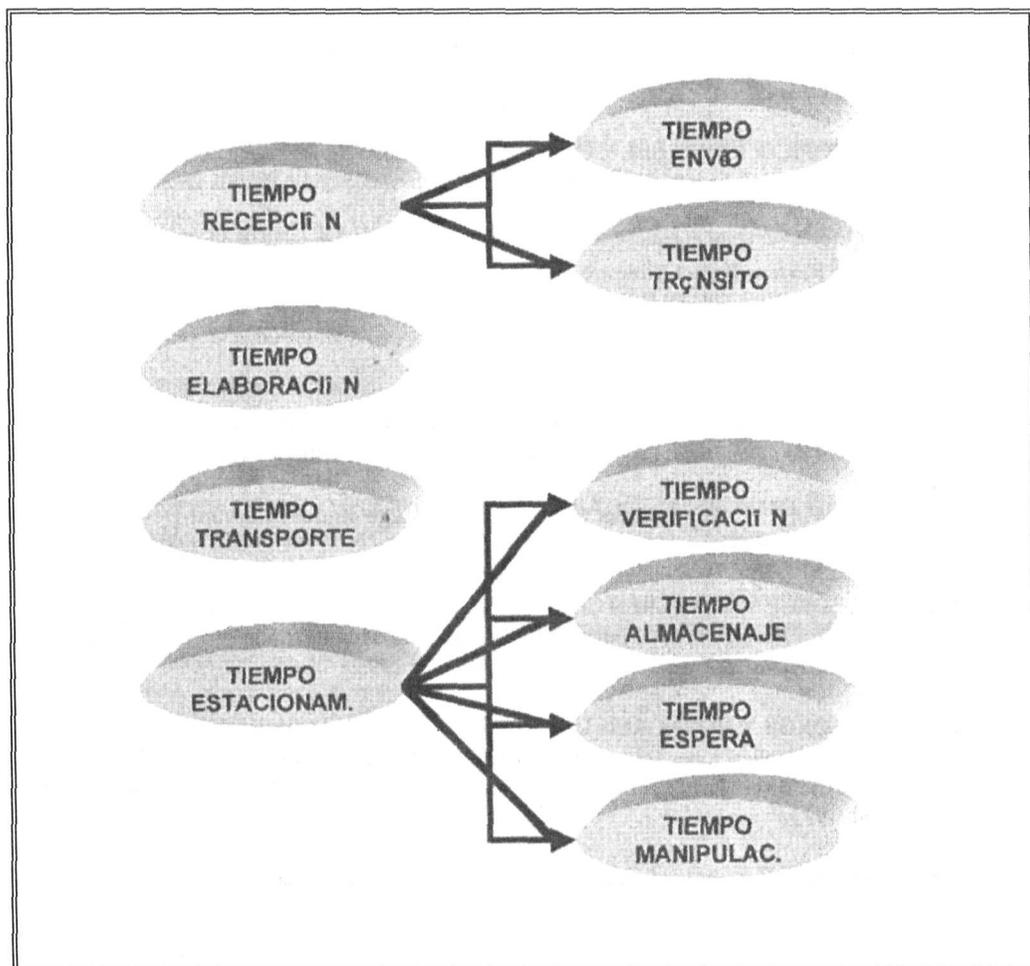
4.º *Mejor control de los efectos de los costes:* Reduce la importancia de la información sobre desviaciones de los precios de compras. En entornos JIT la importancia no está en lograr desviaciones más favorables en precios de compras ya sea por cantidad mayores o calidad inferior, sino en el coste total de las operaciones de compras. Se presta un mayor énfasis a la calidad y la disponibilidad, aunque ello vaya acompañado de precios más elevados. Las reducciones de precios se consiguen a través de la firma de acuerdos a largo plazo con proveedores que reduzcan los costes totales de las operaciones, en lugar de conseguirla por medio de compras individuales de grandes lotes, que provocan un gran stock de materiales.

## 6.1. ESPECIAL REFERENCIA AL CAMBIO EN LOS TIEMPOS DE MOVIMIENTOS DE MATERIALES

El concepto de JIT se construyó sobre la filosofía de la *reducción del tiempo de proceso*. Sin embargo, los procesos de fabricación JIT implementados para responder paralelamente a la mejora en la calidad y el tiempo, chocaron con el planteamiento tradicional de que reducir el tiempo de ejecución de la producción requería la renuncia a otros factores tales como la calidad, el coste o la flexibilidad en la fabricación. Sin embargo, precisamente, «el poder de una estrategia basada en el tiempo se debe a la velocidad. La empresa desarrolla una calidad y una flexibilidad excelente para suministrar una gran variedad de productos y servicios sin perjuicio de aumentar el coste» (Martín-Casal García, 1998: 97).

Posiblemente, el mayor impacto del JIT en una organización y en el sistema administrativo de costes sea que dirige la atención de la dirección a los procesos que no añaden valor al producto. Si definimos el JIT como «una filosofía de gestión del tiempo o reducción de costes basada en el análisis de las actividades de la empresa» (Blanco Dopico, y Cantorna Agra, 1998:31), un paso imprescindible en su estudio es la clasificación de los diferentes tiempos por los que pasaría un lote de materias primas, durante las diferentes fases del proceso, para la delimitación correcta de aquellos tiempos que no añaden valor al producto, en aras a su reducción o posible eliminación.

Para ello, y basándonos en la aplicación temporal de la unidad de trabajo requerida para la realización del proceso de transformación, que tomamos del profesor Schneider, (1960: 27-29) hemos ampliado la clasificación de los diferentes tiempos de movimientos de los materiales, teniendo en cuenta los cambios producidos en los mismos consecuencia de su consideración en un entorno JIT (Morales Caparrós, 2.000: 73 y 74), y que recogemos en el siguiente esquema:



De todos estos tiempos el único que verdaderamente añade valor al producto es el tiempo de elaboración <sup>18</sup>. Los restantes tiempos hacen que los materiales consuman recursos, y, consecuentemente, añadan coste al producto mientras permanecen en la planta, pero no valor. Los defensores de los sistemas JIT sostienen que una adecuada planificación de la actividad desarrollada en la empresa es necesaria en orden a reducir o eliminar los restantes tiempos. Es esta premisa la que lleva a la filosofía JIT a considerar que la reducción del tiempo total reducirá el coste total.

De hecho, en muchas organizaciones, «el tiempo total de procesamiento es mucho menos del 10 por 100 del tiempo y del coste total (costes asociados a tiempos más largos incluyen insuficiencias, obsolescencia y expedición) asociado a la fabricación de un producto destinado a la venta. Por tanto, alrededor del 90 por 100 del tiempo de producción asociado al producto añade coste, pero no valor» (McIlhattan, Robert, 1987:229).

## 7. BIBLIOGRAFIA

- BAÑEGIL, TOMAS: *El sistema Just in Time y la flexibilidad de la producción*. Ed. Pirámide S.A., Madrid, 1993.
- BLANCO DOPICO, M.ª ISABEL Y CATORNA AGRA, SARA: «Información estratégica y actividad empresarial: El just-in-time ante una huelga de transporte». *Partida Doble*, n.º 90, 1998.
- BURT DAVID N.: «Cómo dirigir a los proveedores para obtener entregas rápidas». *Harvard-Deusto Business Review*. Primer trimestre 1990.
- CARMONA MORENO, SALVADOR: *Cambio tecnológico y Contabilidad de Gestión*. Ed. ICAC, Madrid, 1993.
- CONCA FLOR, FRANCISCO: *Just in Time: Incidencia en la estrategia de producción y en la competitividad de la empresa*. De. Institut de cultura «Juan Gil-Albert». Valencia, 1995.
- DRUCKER, P. F.: «La teoría de la fabricación que surge ahora». *Harvard-Deusto Business Review*, n.º 45, 1991.
- FOSTER, GEORGE Y HORNGREN CHARLES T.: «Contabilidad de Costes y gestión en un ambiente JIT». *Cost Management* (Winter, 1998). En Carmona Moreno, Salvador: *Cambio tecnológico y Contabilidad de Gestión*. Ed. I.C.A.C., Madrid, 1993.
- FOSTER GEORGE Y HORNGREN CHARLES T.: «Sistemas de fabricación flexibles: Gestión de Costes e implicaciones sobre la Contabilidad de Costes». *Journal of Cost of Management*. 1988. En Carmona Moreno Salvador: *Cambio tecnológico y Contabilidad de Gestión*. Ed. ICAC, Madrid, 1993.
- IMAI MASAOKI: *Kaizen: la clave de la ventaja competitiva japonesa*. Ed. Cecs. México, 1991.

---

<sup>18</sup> Que coincide con el tiempo de transformación, tanto de la mano de obra como de los medios de explotación.

- MARTIN-CASAL GARCIA, JOSE ANTONIO: «La gestión del tiempo y los sistemas contables de gestión: Partida Doble, n.º 92, Septiembre 1998.
- MALLO, MIR, REQUENA Y SERRA: *Contabilidad de Gestión. (Contabilidad Interna). Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones*. Ed. Ariel Economía. Acodi. Barcelona, 1998.).
- MCILHATTAN, ROBERT D.: «La forma en que los sistemas de Gestión de Costes pueden apoyar la filosofía JIT». En Carmona, Salvador: *Cambio tecnológico y Contabilidad de Gestión*. Ed. ICAC, Madrid, 1993.
- MONDEN YASUHIRO: *El sistema de producción Toyota*. Ed. CDN, Price Waterhouse, IESE, tercera edición, 1988.
- MONDEN YASUHIRO: *Sistemas de reducción de costes*. Ed. TGP Hoshin, S.L. Madrid, 1997.
- MORALES CAPARROS, MARIA JESUS: «La reducción del tiempo como principal fuente de ventajas competitivas para la empresa en un entorno Just in Time». X Jornadas Luso-Espanholas de Gestao Científica. Universidad do Algarve, febrero de 2000.
- NAKANE JINICHIRO Y HALL ROBERT W.: «Hacia una producción sin existencias en curso». *Harvard-Deusto Business Review*. Primer Trimestre, 1984.
- REQUENA RODRIGUEZ, JOSE M.ª: *Apuntes de Coste*. Ed. Universidad de Málaga. Málaga.
- ROCAFORT, ALFREDO Y MARTIN, FRANCISCO: *Just in Time para empresas españolas*. Ed. Miquel Barcelona, 1991.
- SAEZ TORRECILLA, ANGEL, FERNANDEZ FERNANDEZ, ANTONIO Y GUTIERREZ DIAZ, GERARDO: *Contabilidad de costes y de Gestión. Volumen 2*. Ed. McGraw Hill. Madrid, 1994.
- SCHNEIDER, ERICH: *Contabilidad Industrial*. Ed. Aguilar, Madrid 1960. En Mallo, Mir, Requena y Serra: *Contabilidad de Gestión. (Contabilidad Interna). Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones*. Ed. Ariel Economía. Acodi. Barcelona, 1998.
- STALK, GEORGE, JR.: «Tiempo: La próxima fuente de ventajas competitivas». *Harvard-Deusto Business Review*, 1º Trimestre, 1989.





Clara Isabel Muñoz Colomina  
María Campos Fernández

**LA GESTION DE CALIDAD TOTAL EN LOS  
ORGANISMOS PUBLICOS**

---

Universidad Complutense de Madrid  
Universidad Pontificia de Comillas. ICADE



## 1. LA MEDIDA DE LA CALIDAD EN LOS ORGANISMOS PUBLICOS

En el análisis de la gestión pública, y la correspondiente creación de valor público, especialmente cuando la actividad tenga por finalidad la prestación de servicios, los niveles de calidad constituyen un aspecto destacado; tanto de los niveles absolutos de calidad como de sus variaciones. Gran parte de las dificultades que surgen al tener que asociar un nivel de calidad a cada servicio público, cuando se quiere hablar de eficacia y de eficiencia, son comunes a las que se plantean en el campo de las entidades mercantiles productoras de servicios.

En este sentido, para la definición del concepto de calidad (1998: 132-137) la IGAE establece una definición en la que se sigue la evolución del concepto de calidad, estableciendo los cuatro conceptos siguientes:

- La calidad identificada con el *trabajo bien hecho*.
- El concepto de calidad como conformidad del bien o servicio con las *especificaciones establecidas*.
- El concepto de calidad como *adecuación al uso* o aptitud para el uso, no sólo inicialmente sino durante toda su vida útil.
- El punto de vista de *satisfacción del cliente*, en la concepción de la Calidad Total o compromiso en todos los niveles de la organización hacia la calidad.

En cuanto a la medida de la calidad (Norverto, Laborda M.C. y otros. 1999) se puede tratar de una medición de carácter interno o de carácter externo al organismo analizado:

- Los **Indicadores Internos de la Calidad**: están destinados a mejorar los procesos de gestión interna y el usuario es el gestor. Se establecen en función del cumplimiento de unos requisitos de carácter técnico a partir de la definición de unos estándares de servicio público. Su cumplimiento lo pondrá de manifiesto el sistema interno de control de calidad. Como indicadores internos de la calidad pueden incluir los siguientes:

- El tanto por ciento de error por tipo de defectos. Siendo la clasificación de los defectos, por ejemplo: defectos críticos, mayores, menores, o incidentales.
  - La probabilidad de que ocurra el error para cada tipo de defectos.
  - La variabilidad de los niveles medios de calidad. Expresada como la desviación típica con respecto a la media.
- Los **Indicadores Externos de la Calidad**: están destinados a reflejar y transmitir información sobre la actuación del organismo con el usuario de sus servicios. El usuario de la información es el colectivo social. Recogen la percepción que tienen los usuarios reales y potenciales a cerca de la calidad de un bien o servicio público. Cada vez más, los usuarios se perfilan, como evaluadores de la gestión realizada por los organismos públicos, especialmente en lo que respecta a la calidad de los servicios públicos. Pueden incluirse en esta categoría, los siguientes indicadores:
    - Para los distintos mecanismos de *expresión de las quejas y de corrección de los errores*, el indicador del número de reclamaciones, recursos, etc. de los usuarios de un servicio público. Asimismo, el porcentaje de reclamaciones sobre el nivel de servicios prestados.
    - La *opinión de los usuarios* de un servicio público expresada a través de encuestas, o a través de la consulta a las asociaciones que representen a dichos usuarios; sobre aspectos tales como la cantidad y calidad del servicio, su accesibilidad y continuidad, y el grado en el que se cubren las necesidades y las expectativas de los usuarios.
    - El grado de *fidelidad de los usuarios* de un centro, cuando exista la posibilidad de recibir en otros centros públicos servicios similares a los analizados; o cuando haya servicios de carácter sustitutivo en el mismo centro.

Ahora bien, existe una interrelación entre los indicadores internos y externos de la calidad. Por un lado, la calidad se puede analizar a través de los recursos utilizados, sobre la base de pensar que unas entradas de recursos (materiales, inmateriales, humanos, etc.) de calidad superior tenderán a producir unos servicios de mayor calidad. Por otro, que *la calidad del trabajo de un individuo*, puede frustrarse por la falta de *calidad en la organización*, y por ello, se han desarrollado planteamientos globales para abordar e impulsar de forma sistemática la calidad. Uno de ellos es el conocido como Gestión de Calidad Total.

## 2. MEDIDA DE LA CALIDAD TOTAL EN LOS ORGANISMOS PUBLICOS

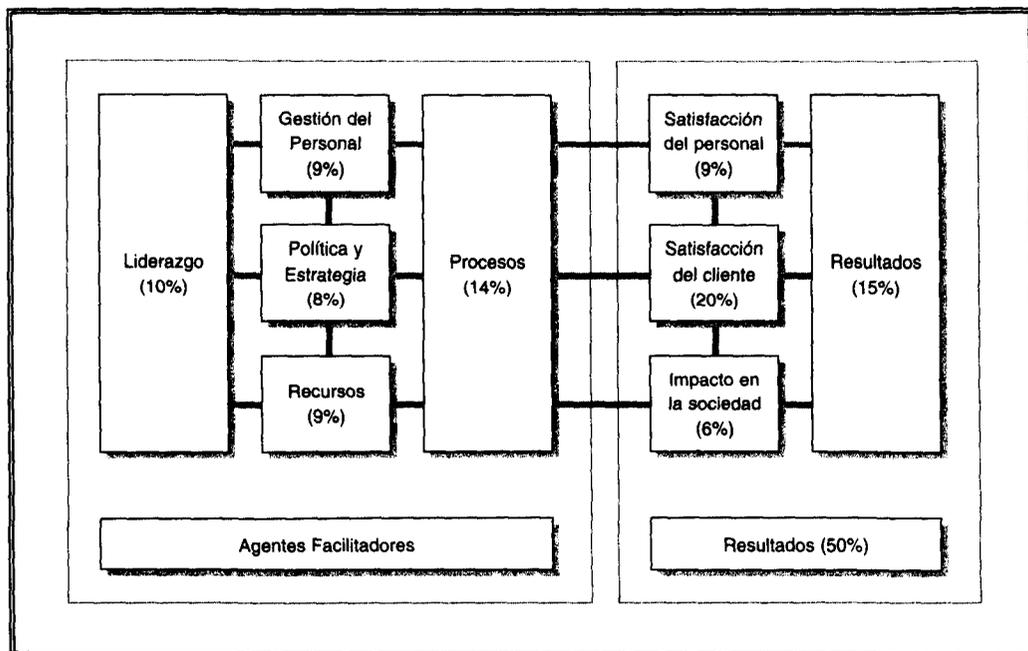
El modelo de *Gestión de Calidad Total*, promocionado por la European Foundation for Quality Management (EFQM) se basa en el principio de que las organizaciones deben someterse a una autoevaluación con la finalidad de conocer sus puntos fuertes para potenciarlos y sus puntos débiles para corregirlos. Requiere como fase preliminar conocer los niveles de calidad actuales de un organismo y para ello el medio más idóneo es llevar a cabo un *programa de evaluación de calidad* de la institución pública con un doble objetivo:

- Definir sus *planes estratégicos* de actuación con los que mejorar la calidad de los servicios públicos que presta a la sociedad.

- Permitir que tanto las entidades que financian al organismo como los usuarios de sus servicios tengan una *información objetiva y fiable* del nivel de calidad alcanzado.

La filosofía básica del modelo es la siguiente: «*La satisfacción de Clientes y Empleados en la Sociedad se consiguen mediante un Liderazgo que impulse la Política y Estrategia, la Gestión de Personal, los Recursos y los Procesos hacia la consecución de la Excelencia en los Resultados Empresariales*» (EFQM, 1997: 13).

LA EFQM resume gráficamente el modelo de la forma siguiente:



Cada uno de los nueve elementos del modelo compone un criterio que se utilizará para la evaluación de la posición del organismo en su trayectoria hacia la Excelencia.

Existen experiencias, en entes públicos españoles, en la implantación de este modelo y cada vez hay mas organismos interesados en estudiar la viabilidad de adaptar la cultura de la Calidad Total a las peculiaridades que implica realizar una gestión pública. Como muestra representativa se debe mencionar al Ministerio de Administraciones Públicas que ha constituido la «Sección de Calidad en las Administraciones Públicas» como parte integrante de la Asociación Española para la Calidad. Son significativas al respecto las palabras de su presidente, al decir: «Creo que la Calidad Total puede enseñar a las Administraciones Públicas a dotar a su gestión de un sentido empresarial que optimice los recursos empleados en bien de los ciudadanos. A esto es a lo que se puede llamar rentabilidad social». Y también las del ministro de la anterior legislatura: «por lo que atañe al sector público, el compromiso con la calidad total nos impone la aceptación de una nueva cultura en la gestión basada sobre tres ejes. Primero la opción preventiva de los procesos de mejora, fundamentada en la constatación de que el coste económico y social de un mal servi-

cio de la no - calidad es superior a los costes derivados de la flexibilidad de los procedimientos y de su control. Segundo la importancia de la motivación e incentivación del colectivo humano implicado en la generación de los servicios. Tercero la globalización de la política de calidad entendida como una tentativa de ampliar sus efectos al conjunto de la organización, a la estructura, al régimen de funcionamiento, a los procesos de trabajo y a las personas que trabajan en ella» (MAP, 1997)

Entre estos entes públicos españoles que han desarrollado el modelo EFQM y tomando como referencia las experiencias de otros países se encuentran las universidades públicas que están evaluando la calidad de sus actividades acogiéndose al «Plan Nacional de Evaluación de la Calidad de la Universidades». Simultáneamente y en el ámbito de las entidades locales se están desarrollando experiencias que muy pronto, y en función de sus resultados, servirán de experiencia piloto para otros entes de similares características.

### 3. FASES DEL MODELO

Los aspectos más significativos del *proceso de implantación* de una cultura de la Calidad Total son:

1. La autoevaluación.
2. El proceso general de autoevaluación.
3. Herramientas de trabajo para la autoevaluación.
4. Estructura del modelo.
5. Criterios y subcriterios.

#### 3.1. LA AUTOEVALUACION

La autoevaluación es un proceso que permite a la organización compararse con un modelo de excelencia, para conocer así cuáles son sus puntos fuertes y las áreas de mejora con respecto a dicho modelo. La European Foundation for Quality Management (EFQM:11) define la autoevaluación como «un examen global, sistemático y regular de las actividades y resultados de una organización comparados con un modelo de excelencia empresarial». En el Modelo Europeo de Excelencia para Organismos Públicos (MEEOP), la autoevaluación se configura como un mecanismo con el que el conjunto de la comunidad afectada participa en un proceso de reflexión para describir, valorar y mejorar la realidad con relación a unos objetivos y se compone de cinco fases: Autoevaluación, Evaluación externa, Informe sobre la evaluación de los servicios que presta, Informe de la calidad de la institución, Informe sobre los resultados obtenidos.

El Modelo ha sido diseñado para servir de patrón en cualquier Unidad de Servicio o Administración. Como *Unidad de Servicio* se puede entender aquella que integre varias subunidades o cualquiera de las subunidades que la componen, siempre que se identifiquen, en el organigrama de la institución, las estructuras directiva y de gestión.

#### 3.2. PROCESO GENERAL DE LA AUTOEVALUACION

El proceso de la autoevaluación se desarrolla a través de varias fases:

1. *Fase previa.* Para que la autoevaluación tenga el éxito esperado debe ser realizada de modo sistemático y siguiendo alguna metodología claramente definida y contrastada por la experiencia. La EFQM propone diferentes enfoques metodológicos de los que lo importante no es tanto el enfoque seleccionado sino la continuidad en la aplicación del mismo. Dado que el objetivo final de la autoevaluación es perfeccionar la organización, aplicando los planes de mejora que se identifiquen durante el proceso, es fundamental que éste comience con la confirmación de que la dirección de la organización está comprometida con esta filosofía y de que el modelo tomado como referente para la autoevaluación es aceptado y comprendido. En el caso de las grandes organizaciones se deberá seleccionar el enfoque metodológico a seguir, junto con las unidades o divisiones por las que se comenzará el proceso y un calendario detallado de quién y cómo realizará las tareas pertinentes.
2. *Equipos de autoevaluación.* El paso siguiente es constituir los equipos que habrán de participar en la autoevaluación, conseguir que éstos reciban la formación necesaria y garantizar que, tanto los evaluadores como el personal que facilitará los datos, han comprendido el objetivo y la orientación del proceso. Esta etapa es básica ya que la autoevaluación será más objetiva cuanto más se siga la metodología seleccionada y más independiente sea de la opinión de las personas que la realizan.
3. *Proyectos de mejora.* Ejecutada la autoevaluación, su resultado se debe traducir en una serie de proyectos de mejora a partir de los puntos fuertes y las áreas de mejora detectadas. Este plan de mejora debe incluir los responsables y el calendario para la implantación de las acciones. Su ejecución será llevada a cabo por los equipos que se consideren oportunos pero deberá contar con el apoyo incondicional de la dirección.
4. *Grado de avance.* El paso final consistirá en comprobar el avance en la implantación de los planes de mejora. Debe hacerse con una nueva autoevaluación.

### 3.3. HERRAMIENTAS DE TRABAJO PARA LA AUTOEVALUACION

Basándose en las experiencias llevadas a cabo en las distintas organizaciones, la EFQM propone hasta seis procedimientos distintos al considerar las herramientas para la autoevaluación: Simulación de presentación al premio, formularios, mediante la matriz de mejora, cuestionarios, reunión de trabajo e implicación paritaria. Cada organización deberá elegir el enfoque que mejor se adapte a su cultura, a su experiencia en la Gestión de la Calidad Total y a los objetivos definidos en la autoevaluación.

### 3.4. ESTRUCTURA DEL MODELO PARA LA EVALUACION

El modelo utiliza una estructura de organización de la que se destacan nueve criterios considerados fundamentales que agrupa en dos tipos.

A) «Agentes facilitadores». Se refieren a los medios con los que el organismo logra sus resultados, con respecto a los cuales se debe aportar una información pormenorizada, sólida y descriptiva sobre los métodos que utiliza. A través de estos agentes debe observarse si la gestión realizada goza de las siguientes características:

- Está fundamentada. Es decir, si todo el organismo público sabe lo que hace y lo que pretende lograr, y si su actuación se sustenta en una información completa y válida.

- Es sistemática. Es decir, si existen procedimientos correctamente establecidos que garanticen una coherencia y uniformidad en la actuación, si se incluyen indicadores para verificar su efectividad y si se pueden identificar responsabilidades.

B) «Resultados». Se refieren a la medida sobre lo que ha logrado o está logrando la organización. La información a incluir en estos apartados debe centrarse en los parámetros empleados para medir los resultados. En cada parámetro se deben mostrar las tendencias (de dos o más años) del rendimiento actual y de los objetivos internos, incluyendo comparaciones con otras organizaciones del mismo sector y sobre todo con las que puedan considerarse las «mejores» de su ámbito. En este proceso de autoevaluación, debe aportar evidencias sobre el grado de aplicación que hace de cada uno de ellos, de tal forma que el evaluador pueda apreciar en cada criterio y subcriterio los puntos fuertes, las áreas de mejora y los temas a tratar en la visita a la unidad.

- La aplicación de los criterios a un ente público comienza con la necesidad de disponer de un conjunto de valores como referentes y que para el MEEOP son:
- *La orientación hacia el ciudadano.* El ciudadano es el beneficiario final de los servicios que presta el organismo público. Se deben conocer sus necesidades, cómo añadirle valor a los servicios que demanda, y medir y analizar su grado de satisfacción con el servicio recibido.
- *La relación de confianza con los acreedores.* La relación con los acreedores debe estar basada en la confianza mutua, y va destinada a generar valor tanto para el acreedor como para el ciudadano, coordinadamente.
- *La implicación y el desarrollo profesional del personal.* Se ha de desarrollar el potencial profesional de los empleados mediante unos valores comunes y una cultura basada en la confianza, y en que existan oportunidades para el aprendizaje y el desarrollo de las capacidades personales.
- *La gestión basada en los datos y en los procesos.* La gestión se ha de basar en una información completa y contrastada de los procesos. Los hechos y los procesos han de ser analizados sobre dicha información. El trabajo diario de cada empleado se ha de basar en la mejora de las actividades.
- *La mejora continua y la innovación.* Debe existir una cultura de mejora permanente que fomente la innovación. Se fomenta así la creatividad y la innovación y se utiliza la comparación con los mejores organismos para apoyar este proceso de innovación y mejora.
- *El liderazgo y la coherencia.* Los responsables del organismo público son los encargados de desarrollar la cultura de la organización. Han de dirigir la política y la estrategia, la gestión de las personas, de los recursos y de los procesos con la finalidad de buscar la excelencia en los resultados de la organización.
- *La responsabilidad social.* La organización y sus empleados se han de comportar de acuerdo a una ética profesional. Se deben esforzar por la superación y mejora de las normas y requisitos legales.
- *La orientación a los resultados.* El éxito continuado está directamente relacionado con la satisfacción equilibrada de los intereses de todos los grupos sociales que están afectados por la actividad de la organización.

Es igualmente necesario la elaboración de un sistema de indicadores que sirva de referente a todo un conjunto de cuestiones sobre las que un Comité de Autoevaluación debe pronunciarse y en el que se

evidencien los enfoques dados a los criterios y subcriterios. Este sistema de indicadores deberá ser construido por los propios organismos, una vez definida su planificación de objetivos, e identificadas las características de sus procesos productivos, y de sus recursos materiales, inmateriales, financieros, y humanos. También se deben establecer los métodos individualizados de evaluación de la satisfacción de los usuarios internos y externos de cada Unidad de Servicio que compongan el organismo público. (Norverto Laborda y otros...).

### 3.5. DESARROLLO DE LOS CRITERIOS DEL MEEOP

Los criterios a aplicar son: Liderazgo, Estrategia y planificación, Gestión de personal, Recursos, Procesos, Satisfacción del usuario externo, Satisfacción del personal, Impacto en la sociedad, Resultados financieros y económicos. Para cada uno desarrolla y sistematiza un contenido a fin de que los evaluadores puedan unificar su actuación. A continuación se expone un resumen de cada criterio.

#### 3.5.1. Criterio 1: Liderazgo

«La conducta y actuaciones del equipo directivo y todos los demás líderes inspira, apoya e impulsa una cultura de Gestión de Calidad total». Este criterio hace referencia al grado de compromiso mostrado por los dirigentes que gestionan la institución pública (Ministro, Directores Generales, Jefes de Servicio, etc.) en la elaboración de una estrategia encaminada a definir la orientación y la cultura del Organismo. Supone por tanto que los evaluadores deben:

- Analizar si los máximos responsables se han implicado, y cómo, en el establecimiento de objetivos de mejora de calidad de los servicios que presta el organismo.
- Averiguar si existen objetivos de mejora explícitos en la programación de los distintos servicios, si se ha hecho publicidad de los mismos y la forma de comunicación al personal.
- Valorar si la comunidad que compone el entorno del organismo ha podido observar que los dirigentes se han implicado personalmente en la definición de la política estratégica a seguir.

En consecuencia en el proceso de evaluación se debe estudiar la actividad y el comportamiento de los mandos directivos del Organismo en la creación y transmisión de la cultura de calidad. Aplicado a organismos públicos supondría evaluar aspectos concretos de la actuación de los directivos como por ejemplo si:

- Apoya suficientemente las actividades relacionadas con mejorar la gestión de su ente financiando y promocionando cursos para el personal relacionados con los medios que éste necesita (nuevas tecnologías, idiomas, formas de organización del trabajo, atención al usuario, etc.).
- Premia y/o hace un reconocimiento público de las ideas aportadas por empleados, usuarios, acreedores que hayan supuesto una mejora clara en el funcionamiento del ente público.
- Número de reuniones periódicas que realizan con los directores de los distintos departamentos (principales y de apoyo), con sus empleados para explicarles los planes y pedirles sugerencias en las acciones a emprender.

### 3.5.2. Criterio 2 : Estrategia y planificación

«La organización formula, despliega y revisa su estrategia y la convierte en planes y acciones». Su finalidad es analizar cómo las unidades de servicio del organismo público definen y formulan su política y estrategia considerando la cultura interna, la estructura y las operaciones a corto y largo plazo y teniendo en cuenta las prioridades y necesidades de los usuarios, la comunidad y los políticos.

La aplicación de este criterio implica que en el proceso de autoevaluación quede de manifiesto la forma en que la dirección del organismo:

- Formula la estrategia y los planes basándose en información relevante y completa.
- Comunica e implanta estrategia y planes.
- Actualiza y mejora la estrategia y los planes.

En este apartado se trata de analizar si existen documentos de planificación a corto, medio y largo plazo, y describir y valorar el procedimiento empleado en la planificación. Ello supone que el organismo dispone de documentos con información sobre:

- Los proveedores: plazos de entrega, rapidez con que atienden las reclamaciones, condiciones de pago que ofrecen, calidad de los productos que suministran, etc.
- Currículum actualizado de sus empleados para poder aprovechar lo mejor posible los conocimientos que cada uno tiene.
- Datos de otros organismos sobre: el grado de éxito o fracaso de los servicios que prestan, el grado de satisfacción de sus usuarios, el funcionamiento de sus servicios de apoyo, etc.

Algunos hechos concretos en los que se plasmen lo anteriormente mencionado sería la descripción de: cómo la dirección transmite a los empleados la necesidad de ser el mejor organismo en su Comunidad, las medidas que toma para comprobar que el personal desarrolla su trabajo bajo esta perspectiva de conseguir ser «el mejor», cómo admite sugerencias del personal que supongan cambios en la organización de las actividades principales o de apoyo.

### 3.5.3. Criterio 3: gestión de personal

«La organización desarrolla todo el potencial de su personal». Se trata de evaluar si se hace participar en la consecución de mejoras a todos los grupos de empleados y las demás personas que directa o indirectamente ofrecen un servicio a los usuarios. Cuando existan restricciones impuestas a la gestión del personal por el gobierno local o central se evaluará como se trabaja dentro de dichos límites para obtener un rendimiento óptimo del personal.

En el proceso de autoevaluación se deberá recabar información que aporten evidencias sobre en qué grado:

- Desarrolla y revisa planes para el personal.
- Asegura la implicación y asunción de responsabilidad de los empleados.

Se precisarán datos sobre si dispone de:

- Unos planes de gestión de personal que cumplen el requisito de mejora continua; si se inspiran directamente en los objetivos generales del organismo público o si se elaboran en función de necesidades puntuales de la unidad que se está evaluando.
- Un plan de formación destinado a su personal y si cubre sus necesidades formativas.
- Un proceso respetado por el personal que permite realizar una evaluación periódica de su rendimiento y en el que todo el personal puede participar en la propuesta de mejoras.
- Un nivel de autonomía y responsabilidad suficiente para el personal que no está incluido en la cadena de mando.
- Una política de comunicación interna. Descripción y valoración de los canales de información, el grado de participación, sistemas empleados para la recogida de opinión y sugerencias, grado de aplicación de las propuestas, resultados conseguidos.
- Etc.

#### 3.5.4. Criterio 4: recursos

«La organización gestiona sus recursos de una forma eficaz y eficiente». En este apartado las organizaciones deben describir las restricciones impuestas sobre el uso de sus recursos económicos, financieros y a la utilización de otros recursos. Aunque pueden tener una restricción en la obtención de sus recursos, la evaluación no debe medir si los recursos o las asignaciones son los adecuados sino cómo, dentro de los límites establecidos, se gestionan los recursos de acuerdo a su política y estrategia.

La autoevaluación de este concepto requiere que se disponga de datos sobre cómo :

- I) El organismo gestiona los recursos financieros. Con detalle individualizado sobre las siguientes cuestiones: formas de financiación de sus actividades y control de sus principales parámetros financieros a corto y largo plazo, distribución y utilización de los recursos financieros para apoyar la estrategia y planes de la organización, evaluación de las decisiones de inversión, gestión de riesgos, si procede.
- II) El organismo gestiona los recursos de información. Con detalle individualizado sobre si la organización: asegura que los empleados disponen de la información adecuada para realizar su trabajo, asegura que la información relevante sobre los servicios públicos que presta está accesible cuando se necesite, garantiza la accesibilidad, seguridad y precisión de la información y cumple con la normativa correspondiente.
- III) El organismo gestiona su relación con los acreedores y sus «financiadores públicos». Con detalle individualizado sobre cómo: se gestiona la relación con los acreedores en línea con la estrategia y los planes, la organización selecciona y evalúa el funcionamiento de sus suministros y acreedores, formas de presupuestación, formas de rendición de cuentas y de control, cómo se negocia por objetivos; por convocatorias abiertas, por cuotas, etc.
- IV) El organismo gestiona sus gastos de gestión corriente. Con detalle individualizado sobre cómo: se optimiza la utilización y el impacto ambiental que producen determinados materiales que pueda utilizar, se mejora la cadena de suministros, se optimizan los inventarios y rotación de material, se conservan y reciclan los recursos no renovables y se minimizan los desperdicios.

- V) Gestiona otros recursos (materiales, inmovilizados, etc.). Con detalle individualizado sobre cómo: hace el mejor uso de los edificios, equipos y otros recursos, gestiona el mantenimiento y uso de los activos para mejorar el rendimiento total de su ciclo de vida, identifica y evalúa las tecnologías relevantes nuevas y emergentes, tiene en cuenta el impacto de sus activos en su comunidad y empleados, gestiona la seguridad de sus activos, implanta las tecnologías para lograr ventajas competitivas con respecto a otros entes públicos y/o privados del mismo ámbito, protege y explota la propiedad intelectual, el conocimiento y las innovaciones.

### **3.5.5. Criterio 5: Procesos**

«Cómo la organización ofrece servicios que tengan valor para sus usuarios a través de la gestión de sus Procesos». Los Procesos que se han de considerar bajo este criterio son todos los existentes en la organización del ente público, aunque con carácter prioritario el proceso que suponga la prestación de servicio y/o producto público a los usuarios externos.

Para valorar este concepto deberá aportarse información concisa y basada en hechos sobre cómo el organismo público:

- I) Se orienta al ciudadano usuario del servicio público.
- II) Identifica los procesos críticos para el éxito de la organización.
- III) Gestiona sus procesos clave para la generación de sus servicios y/o productos.
- IV) Gestiona su proceso de mejora continua.

### **3.5.6. Criterio 6: Satisfacción del usuario externo**

«Que resultados está obteniendo el organismo público con relación a la satisfacción de sus usuarios externos». Que a su vez se compone de los siguientes apartados:

- I) Percepción del usuario sobre los servicios, productos y relaciones del organismo.
- II) Otros indicadores relacionados con la satisfacción de los usuarios del ente público.

Se debe incluir datos que permitan evaluar la percepción de los usuarios en relación con: accesibilidad de los servicios, equidad y cortesía, flexibilidad a la hora de satisfacer las necesidades del usuario, capacidad de respuesta para satisfacer las necesidades del usuario, tiempo de entrega de los productos o servicios públicos, diseño de productos o servicios públicos, precios de los servicios o productos, fiabilidad de los servicios, capacidad y conducta de los empleados, accesibilidad de las personas clave; presencia e identificación del personal, documentación técnica publicada para el usuario: grado de sencillez y exactitud, tratamiento de reclamaciones, formación sobre el producto y/ o servicio, nivel de efectividad del servicio, desarrollo de nuevos productos y servicios, garantías y compensaciones ofrecidas, percepción por parte del usuario de la relevancia del servicio.

Igualmente se debe incluir datos sobre las medidas empleadas por la organización para entender, predecir y mejorar la satisfacción y lealtad de los usuarios tales como: tasas de defectos, errores y rechazos, número y tratamiento de quejas y reclamaciones, acciones correctoras como resultado de las quejas, nuevos usuarios y usuarios perdidos, duración de la relación usuario-organismo, disposición del usuario

para volver a solicitar el servicio o servicios afines que ofrezca el organismo, disposición para recomendar el organismo a otros ciudadanos, grado de implantación de las decisiones tomadas como resultado de las encuestas entre los usuarios.

La información se obtendrá normalmente mediante encuestas diseñadas para poder percibir la visión que tiene el usuario de los servicios que se le ofrece. También puede obtenerse información de las asociaciones de ciudadanos, de grupos especializados, etc.

### **3.5.7. Criterio 7: satisfacción del personal**

«Qué logros obtiene el organismo público con relación a la satisfacción de sus empleados». La autoevaluación deberá mostrar el rendimiento de la organización a la hora de satisfacer las necesidades y expectativas de su personal. Deberá presentar resultados, tendencias, objetivos y comparaciones con las organizaciones consideradas las mejores de su sector. Se debe presentar resultados sobre:

- I) Percepción que el personal tiene de la organización.
- II) Otros indicadores relacionados con la satisfacción del personal.

Para ello se debe incluir la información que el organismo recibe de sus empleados sobre los puntos anteriores y que permite evaluar y medir aspectos como: perspectivas profesionales, igualdad de oportunidades, integración en equipos de mejora, liderazgo, oportunidades de aprender y lograr objetivos, reconocimiento a individuos y equipos, formación y estudios, condiciones de empleo, rotación del personal, instalaciones y servicios, condiciones de higiene y seguridad del puesto de trabajo, índices de accidentes, quejas, salarios y complementos, política e impacto medioambiental, relaciones entre las personas, etc.

La información se obtendrá de encuestas a los empleados mediante cuestionarios o entrevistas.

### **3.5.8. Criterio 8: impacto en la sociedad**

«Cuáles son los logros del ente público a la hora de satisfacer las necesidades y expectativas de la comunidad en la que se ubica». Este criterio mide el impacto del organismo en la sociedad en los temas que no se contemplan ni en sus responsabilidades primarias ni en sus obligaciones estatutarias ya que el resultado de éstas quedan contemplados en 6 «satisfacción del usuario» y 9 «resultados financieros y económicos». Se deben presentar datos que muestren la visión que la comunidad tiene del ente público sobre sus actividades como miembro responsable de la sociedad: difusión de información relevante para la comunidad, política de igualdad de oportunidades, incidencia en la economía local y nacional, relación con las autoridades relevantes, integración en las comunidades donde opera: en educación y formación, apoyo a fondos para la salud y bienestar, apoyo al deporte y el ocio, trabajo voluntario y filantrópico, actividades encaminadas a reducir molestias y daños provocados por sus productos o servicios: riesgos y accidentes para la salud, ruidos y olores, riesgos para la seguridad, contaminación y emisiones tóxicas, prevención y reducción de obstáculos para minusválidos y tercera edad, información de sus actividades para contribuir a preservar y mantener recursos: elección de transporte, impacto ecológico, reducción y eliminación de residuos y embalajes, uso de energía y de materiales vírgenes y reciclados.

### **3.5.9. Criterio 9 : resultados financieros y económicos**

«Cuáles son los resultados del organismo en relación con los objetivos marcados y a la hora de satisfacer las expectativas de aquellos que tengan relación financiera con el ente». Se deben presentar resultados sobre:

- I) Indicadores financieros del rendimiento general del ente público.
- II) Otros indicadores del rendimiento general del ente público.

Se deberá aportar datos que incluyan información sobre: gestión y control del presupuesto: partidas relacionadas con los gastos corrientes, ingresos obtenidos por sus propios medios, presupuesto recibido del ente superior, márgenes de cobertura que le dejan sus servicios y/o productos, partidas relacionadas con activos inventariables, volumen de deuda a corto y largo plazo, Flujos de caja, ratios de solidez financiera, facilidad de financiación, información sobre el coste de cada actuación y de qué forma se financia (presupuesto transferido, tasas, impuestos, etc.).

Igualmente recogerá cuestiones cómo: resultado del funcionamiento de los procesos clave e indicadores identificados con los criterios que reflejan la utilización de los recursos y el enfoque que el organismo da a los procesos para que los servicios que presta tengan valor a sus usuarios, en particular los criterios 4 y 5.

Las áreas a abordar podrán incluir medidas de rendimiento relativas a: control y evaluación de servicios clave, indicadores exigidos por las normas legales, cumplimiento de la legislación, incremento de la productividad susceptible de ser medido, auditorías, inspecciones y evaluaciones externas e internas, variabilidad y capacidad de los procesos, defectos por unidad de actividad o incidentes del servicio, duración de los diversos ciclos: demanda y suministro del servicio, duración del proceso administrativo, tiempo de espera del público, tiempo necesario para solucionar quejas, respuesta a las demandas de información, tiempo necesario para ofrecer nuevos productos o servicios, tiempo de rotación del inventario, tiempo que se tarda en pagar a los acreedores, tiempo que se tarda en cobrar a los usuarios, tiempo que se tarda en recibir las transferencias.

Finalizado el análisis de cada uno de los agentes y resultados se debe establecer la relación de causa-efecto que existe entre ellos y que a modo de orientación se propone en el siguiente cuadro:

AGENTES	RESULTADOS
<b>1. LIDERAZGO</b>	
1.I. Compromiso de la dirección con la Gestión de Calidad Total	6. Satisfacción del usuario 7. Satisfacción del personal
1.II. Implicación con usuarios, acreedores, y otras organizaciones	6.Satisfacción del usuario 7. Satisfacción del personal. 8. Impacto en la sociedad.
<b>2. ESTRATEGIA Y PLANIFICACION</b>	
2.I. Formulación de planes y estrategia.	6. Satisfacción del usuario. 7. Satisfacción del personal. 9. Resultados financieros y económicos.
2.II. Comunicación de planes y estrategias.	6. Satisfacción del usuario. 7. Satisfacción del personal.
2.III. Actualización de planes y estrategias.	6.Satisfacción del usuario. 7. Satisfacción del personal. 9. Resultados financieros y económicos.
<b>3. GESTION DE PERSONAL</b>	
3.I.Planificación de personal	7. Satisfacción del personal
3.II. Responsabilidad de los empleados	6. Satisfacción del usuario. 7. Satisfacción del personal.
<b>4. RECURSOS</b>	
4.I. Gestión de los recursos financieros	9. Resultados financieros y económicos
4.2 Recursos de información	6. Satisfacción del usuario. 7. satisfacción del personal.
4.III. Gestión con acreedores y gastos corrientes	6. Satisfacción del usuario. 8. Impacto en la sociedad. 9. Resultados financieros y económicos
4.IV. Gestión de recursos materiales	6. Satisfacción del usuario. 7. Satisfacción del personal. 9. Resultado financieros y económicos.
<b>5. SISTEMA DE PROCESOS.</b>	
5.I. Proceso orientados al ciudadano.	6. Satisfacción del usuario. 8. Impacto en la Sociedad.
5.II. Procesos clave para el servicio.	6. Satisfacción del usuario. 7. Satisfacción del personal.
5.III.Proceso de mejora.	6. Satisfacción del usuario 7. Satisfacción del personal.

#### 4. BIBLIOGRAFÍA

EUROPEAN FOUNDATION FOR QUALITY MANAGEMENT (EFQM) (1997) «*Autoevaluación. Directrices para el Sector Público*». Club Gestión de Calidad. Madrid

INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO (1998): *El establecimiento de objetivos y la medición de resultados en el ámbito público*. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid

MINISTERIO DE ADMINISTRACIONES PUBLICAS (1997): «*Gestión y Evaluación de la Calidad en los servicios públicos*». II Jornadas de medición y mejora de los servicios públicos. Madrid.

NORVERTO LABORDA M.C., CAMPOS FERNANDEZ M.\*; MUÑOZ COLOMINA C.I.; ZORNOZA BOY J. (1999). *Los Indicadores para la gestión pública*. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid. De libre acceso, próximamente, en la dirección de internet: [www:ief.es](http://www:ief.es).



Celia Ordóñez Solana

**EL SERVICIO DE LOS JUGADORES INSCRITOS  
EN COMPETICIONES PROFESIONALES COMO  
ELEMENTO PATRIMONIAL. CONDICIONES  
PARA EL RECONOCIMIENTO DE ACTIVOS EN  
EL MARCO DE LAS NORMAS  
INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD**

---

Universidad de Granada



## 1. INTRODUCCION

En el presente trabajo nos cuestionamos si los desembolsos que se producen en clubes y sociedades anónimas deportivas (en adelante sads), que participan en competición profesional, con motivo de la recepción o formación de jugadores, reúnen las condiciones que se imponen por parte del órgano emisor de normas contables de mayor ámbito geográfico: el IASC (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) para el reconocimiento de una partida como componente de la masa patrimonial de activo de una empresa.

En este sentido y en concreto, analizaremos la definición de activo que se ofrece en el Marco Conceptual de las referidas Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante NIC), reflexionando acerca de si las inversiones en concepto de adquisición y formación de jugadores cumplen los requerimientos que en el mismo se apunta.

También se procederá al análisis de la NIC-38 sobre Activos Intangibles ya que a este grupo pertenecería el servicio de los deportistas.

## 2. LA DEFINICION DE ACTIVO EN EL MARCO CONCEPTUAL PARA LA ELABORACION Y PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD: NIC-M

Un activo es un recurso controlado por la empresa como consecuencia de sucesos pasados, del cual se esperan obtener en el futuro beneficios económicos [(NIC-M, párrafo 49, apartado a)].

Una vez presentada la definición de activo, pasamos a analizar los distintos requisitos que, incluidos en el cuerpo de la definición, han de cumplirse para poder proceder a la activación de una partida.

Para ello presentaremos cada una de las tres características que al efecto explícitamente apunta el concepto, comentando cada requerimiento en un apartado diferenciado, e iremos haciendo referencia a las inversiones realizadas en concepto de adquisición y formación de personal deportivo en clubes y sads.

## 2.1. EL CONTROL DEL RECURSO POR PARTE DE LA EMPRESA

Ya de entrada queremos precisar que la existencia de control no se descarta en los supuestos en los que la empresa no ostente un derecho legal de propiedad sobre el elemento activable (§ 57), sino que será suficiente que el control sobre la partida, y más concretamente, sobre los beneficios económicos que se espera que se deriven de ella, sí se ejerza con carácter privativo. Pasa a un segundo plano la posesión del recurso productivo en liza, lo cual desarma el argumento que, en el contexto de la Contabilidad de Recursos Humanos (CRH) y contra ella, pudiera defenderse acerca de la imposibilidad de adueñarse de los trabajadores, que bajo ningún concepto pueden ser poseídos por la empresa. Huelga decir que, no obstante, en ningún momento se considera a la persona como el factor productivo sobre el que se entabla la controversia (aunque en adelante nos permitamos alguna alegoría retórica al efecto); la persona es el agente que suministra el *servicio trabajo* y éste es el verdadero medio de producción que se necesita en la empresa.

En definitiva, lo que queremos subrayar es que la ausencia de propiedad jurídica del agente no debiera encubrir la existencia de un control más o menos efectivo. En concreto, y en el marco de las NIC, estaríamos refiriéndonos a la prevalencia de la *sustancia sobre la forma*, es decir, que es más relevante la naturaleza de la transacción que la forma legal del contrato que la recoge. De hecho, actualmente la información contable incluye elementos de activo que no son propiedad de la empresa en un sentido estrictamente patrimonialista o tradicional, como es el caso de las operaciones de arrendamiento financiero.

El hecho de que no se ostente la propiedad jurídica del agente que suministra el servicio y la imposibilidad, por tanto, de transferir el mismo que poseen los activos humanos respecto de los no humanos, originó ya en 1964 que Hermanson (en Flamholtz, 1986: 214) distinguiera entre *activos propios*, que son los recursos escasos propiedad de la empresa de los cuales se esperan beneficios futuros y que tienen un valor de mercado independiente al valor del resto de los elementos de activo, y los *activos operacionales* que son todos aquellos recursos escasos capaces de generar beneficios en el futuro que operan en la empresa, pero no son poseídos por ella.

La confianza en que no se produzca la ruptura en el suministro del servicio, su control en definitiva, pasará por las habilidades de la entidad para lograr la retención del trabajador durante el horizonte temporal en que se espera que se produzca el rendimiento de los esfuerzos económicos que la empresa destinó a lograr su contratación y/o su formación adicional.

Teniendo presente lo que antecede, consideramos que toda investigación que pretenda aproximar la probabilidad de abandono del empleado redundará en el esclarecimiento de la naturaleza, como gasto o como inversión, de los conceptos de reclutamiento, selección, contratación y formación <sup>1</sup>.

En el caso de las unidades económicas cuyo estudio nos ocupa, al igual que en el resto, la existencia de una duración determinada en el contrato de trabajo hará presumible, salvo excepciones, que la

---

<sup>1</sup> Algunos de los factores que condicionarán la duración de la vida probable de las inversiones humanas en las empresas en general, según Edmond Marquès (1978: 33), son las siguientes:

- «El período de vida de los individuos;
- El estado de salud durante su vida activa en la empresa;
- La edad legal o contractual de jubilación;
- La probabilidad de abandonar la empresa antes de la jubilación o al finalizar el contrato;
- La obsolescencia de los conocimientos técnicos y profesionales;
- El clima social propio de la empresa en que vive el individuo».

relación con el trabajador perdurará hasta el vencimiento. Así, la duración establecida contractualmente podría ser una base plausible en que apoyarse para justificar la presunción de control de la empresa, reforzada por la existencia de cuantiosas cláusulas de rescisión que harían, en ocasiones, desistir al jugador de posibles abandonos anticipados.

La rescisión contractual antes del vencimiento podría producirse por el traspaso del jugador a otro club. En este caso, el de origen puede establecer un importe a cobrar en concepto de *transfer*. Así, la imposibilidad de transferencia del agente que ofrece el servicio en el común de empresas presenta una excepción en el ámbito de las competiciones profesionales, ya que los deportistas pueden ser objeto de traspasos onerosos entre clubes. Esta circunstancia refuerza la posición de control del club o s.a.d. empleador durante la vigencia del contrato.

El control sobre las inversiones en materia no ya de adquisición sino de formación deportiva residiría en la facultad de resarcirse económicamente del coste incurrido en el desarrollo de la labor formativa, a través del cobro de un *transfer* por los jugadores en el futuro o vía indemnización por preparación y formación; indemnizaciones a las cuales tienen reconocido el derecho los clubes de las modalidades deportivas de fútbol y baloncesto por parte de la normativa federativa vigente y los convenios colectivos que regulan estas actividades en su vertiente profesional <sup>2</sup>.

## 2.2. LA PROCEDENCIA DE UNA TRANSACCION ACONTECIDA EN EL PASADO

Según el texto que analizamos, el recurso debe proceder de sucesos que hayan acontecido con anterioridad al momento de su activación. La existencia o inexistencia de una transacción económica pasada es así otro criterio por el que establecer la posibilidad de activación de una partida.

Los costes relativos a los recursos humanos son potencialmente susceptibles de capitalización por que provienen inicialmente de un desembolso de coste verificable <sup>3</sup>.

Efectivamente, existe una transacción externa que determinará la cuantía por la que, de querer, registrar el esfuerzo económico realizado por la empresa sobre su elemento humano. Aunque más que una transacción lo que existieron fueron múltiples transacciones, relativas a la adquisición de todos y cada uno de los factores, cuyo consumo dio origen a distintos costes por naturaleza, que se han destinado total o parcialmente a la adquisición y desarrollo del capital humano, y que únicamente (sin que se entienda, por la utilización de este término por nuestra parte, que el proceso no encontrará ciertos obstáculos a salvar), deberán ser objeto de una adecuada discriminación por funciones acometidas, si la totalidad de cada concepto de coste no fue absorbida por las actividades indicadas. Por ejemplo, el coste del tiempo del personal que colabora en las tareas de reclutamiento, formación u otras, coste relativo a la utilización de locales, proporción de gastos generales, etc.

---

<sup>2</sup> Para saber del procedimiento que se sigue en el cálculo de la cuantía a que pudieran ascender las compensaciones económicas por preparación y formación, pueden consultarse los reglamentos generales de la Federación Española de Baloncesto (FEB) y la Real Federación Española de Fútbol (RFEF) así como los convenios colectivos vigentes relativos a ambas modalidades deportivas en la esfera profesional. Un resumen de la regulación en esta materia de dichos textos normativos, así como su análisis comparativo con respecto a los métodos de valoración de personal que se han venido presentando doctrinalmente, puede verse en la comunicación que presentamos a las X Jornadas Luso-Españolas de Gestión Científica, celebradas en Vilamoura (Portugal) en febrero pasado.

<sup>3</sup> En este sentido se pronuncia, entre otros, Egginton (1990: 201).

En definitiva, cabe esperar que nos encontremos con dificultades para la distribución de los costes a las actividades productivas típicas, por una parte, y a las formativas de personal, por otra, a las que una adecuada contabilidad interna podría enfrentarse sin mayores problemas que los que se pueden encontrar en cualquier proceso riguroso de captación y asignación de costes en la empresa.

Si el club deportivo adquiere un jugador en el mercado de traspasos, la transacción por la que se compra el derecho a sus servicios, y que posibilita registrar su licencia federativa por el club adquirente, puede ser considerada el acontecimiento pasado que permita reconocer el activo.

El suceso que justificaría el reconocimiento, en el caso de los jugadores desarrollados internamente, podría ser el registro de la licencia del jugador por parte del club en la Liga correspondiente <sup>4</sup>.

### 2.3. LA PROBABILIDAD DE GENERACION DE BENEFICIOS ECONÓMICOS EN EL FUTURO

La tercera y última característica que ha de reunir un activo, según la definición ofrecida por NIC-M, es que del recurso en cuestión se espera que genere en el futuro beneficios económicos. De otra forma: se ha de tener el convencimiento de que los costes que se activan producirán ingresos más allá del ejercicio económico en curso.

La forma en que se materialicen esos beneficios podrá ser muy variada, puesto que en el párrafo 53, que aclara lo que ha de entenderse por beneficios económicos futuros incorporados a un activo, se especifica que consistirán en el: «...potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de tesorería y otros equivalentes líquidos de la empresa. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de explotación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en tesorería u otras partidas líquidas equivalentes, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costes de producción».

Además, no se obliga por parte del comité internacional contable (§ 85) a que la empresa tenga total certeza sobre el advenimiento de las ventajas económicas que suponen los beneficios a los que antes hemos aludido. Será suficiente una razonabilidad en términos probabilísticos, que mitigue la siempre presente incertidumbre en el ambiente económico, en base a la evidencia de que disponga la empresa en las fechas en que se preparan y formulan los documentos contables en que deban incluirse.

El hincapié que, en el marco conceptual de las NIC, se hace por explicar los conceptos de *beneficios económicos* y de *probable* obedece a los defectos de comprensión que podrían seguirse de la parquedad explicativa de la definición que, de activo, se ofrece.

En esta misma línea, un segundo aspecto o, en los términos del texto en que ahora nos apoyamos, segundo criterio de reconocimiento que, aparte de que el beneficio económico sea probable, tendrá que cumplir la partida que lograre la activación, es que su coste o valor ha de poder ser medido con fiabilidad (§ 83), de forma que pueda aparecer una cantidad monetaria acompañando la descripción con palabras de la partida en cuestión <sup>5</sup>. Es precisamente la determinación fiable de la cifra que acompañará al título de

---

<sup>4</sup> Véase al respecto, en sentido coincidente, las conclusiones a que llega Stephen Morrow (1999: 131).

<sup>5</sup> Más adelante, en el párrafo 86 se dice: «en muchos casos, cuando el coste o valor debe estimarse, el uso de estimaciones razonables es una parte esencial de la preparación de los estados financieros, y no debe menoscabar su fiabilidad. No obstante, cuando no pueda hacerse una estimación razonable, la partida no se reconoce en el balance de situación ni en el estado de resultados».

cuenta que represente al activo humano la objeción que ha sido interpuesta, más frecuentemente, contra los intentos de introducir al personal en el balance, por parte de los defensores de la CRH.

La cualidad de fiabilidad la posee la información contable: «cuando está libre de error material y sesgo, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente» (§ 31). Pero, «para ser fiable, la información en los estados financieros debe ser completa dentro de los límites de la importancia relativa y el coste. Una omisión puede causar que la información sea falsa o equívoca, y por tanto no fiable y deficiente en términos de relevancia» (§ 38).

Por tanto, la razonabilidad conseguida residirá, en gran parte, en la materialidad de los errores que incluya una cabal representación contable del fenómeno observado. Es decir, habrá que encontrar el justo equilibrio entre el incremento del riesgo de cometer errores, al plasmar los hechos contables que presentan mayores problemas de medida y valoración, y el peligro de no confeccionar una proporcionada información de lo que acontece en la empresa, si un poco fundado temor a las incorrecciones excluye de los documentos contables datos relevantes y, en consecuencia, se suministran incompletos.

En las empresas objeto de estudio, sin jugadores adecuada e intensamente adiestrados que consigan importantes bazas deportivas: disminuirá el público del graderío, el número de espónsors y patrocinadores, el montante de los derechos de retransmisión..., puesto que, de entre todos los medios productivos que utiliza un club deportivo o s.a.d. que participe en competición profesional, el más sobresaliente, por su papel predominante en la generación de valor en la empresa, es el conjunto de trabajadores que integran la plantilla deportiva. Y así lo afirma resumidamente Stephen Morrow (1992: 12): «En otras palabras, se podría argumentar que este activo es de hecho la base de todos los ingresos futuros de la compañía».

En conclusión, será decisiva la actuación del personal deportivo del club: deportistas, entrenadores y otro personal técnico, en la consecución de un *output* de menor o mayor valor económico, hasta el punto de que defendemos que el valor deportivo del equipo técnico y el valor económico del servicio-espectáculo, que constituye el objeto vendible en el mercado, están fuertemente correlacionados.

Por lo que se refiere al conjunto de usuarios externos de información financiera de los clubes deportivos, por antonomasia entidades financieras, espónsors y patrocinadores, cadenas de televisión e inversores privados o públicos (no olvidemos que gran parte son sociedades anónimas), podrían estar muy interesados en el factor humano del club o sad, en especial el deportivo, como elementos generadores de futuros ingresos.

Además, con independencia de la potencialidad de consecución de beneficios económicos futuros que genera sinérgicamente la plantilla de jugadores, no olvidemos que a nivel individual pueden:

- a) Ser transferidos por un importe dinerario, con lo que el beneficio que la empresa espera que le reporte la actuación profesional del jugador puede traducirse en un *transfer* más o menos suculento en función de la propia cotización del jugador en el mercado de trabajo deportivo profesional,
- b) O bien sobre ellos se puede ostentar derecho de compensación económica por el trabajo de formación llevado a cabo.

### 3. LA NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N.º 38, SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES

La revisión hecha de la NIC-M, como marco conceptual aplicable con carácter general en la elaboración y presentación de los estados financieros, especialmente en lo referente a la delimitación de lo que ha de entenderse como activo, debe ser completada con la NIC-38 sobre Activos Intangibles para acotar el grupo de activos de esta naturaleza, ya que a él pertenece el servicio de los deportistas. De la misma manera que en el apartado anterior, primero presentaremos la definición de activo que ofrece la NIC que ahora se aborda.

Un activo intangible es «un activo no monetario, identificable, sin apariencia física que tiene (la empresa) para usarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendarlo a otros, o para propósitos administrativos». (NIC-38, párrafo 7).

#### 3.1. LA IDENTIFICABILIDAD

A las características vistas, que debían reunir los activos, se añade para el caso de los intangibles la *identificabilidad*. Para representar individualizadamente un activo intangible, éste debe ser identificable, en el sentido de que pueda distinguirse claramente del total de elementos que integran el fondo de comercio y que se representan bajo esta denominación de forma conjunta (§ 10).

La distinción es más nítida si el activo es separable. Identificabilidad y susceptibilidad de separación no coinciden plenamente porque si el activo es separable es porque la empresa puede alquilarlo, venderlo, intercambiarlo o distribuir los específicos beneficios económicos futuros atribuibles al activo sin disponer a la vez de los beneficios económicos futuros que provienen de otros activos usados en la misma actividad que produce los ingresos (§ 11). Así, si un activo es separable implica que es, a la vez, identificable; si no es separable podría ser identificado por medio de algún camino alternativo, siempre que se pueda conocer la parte de los flujos de ingresos futuros esperados atribuibles al mismo, aun cuando su utilización implique la utilización de otro u otros activos (§ 12).

Por lo que respecta a los activos intangibles generados internamente, la NIC-38 alerta de las dificultades que pueden encontrarse para su reconocimiento en cuanto a (§ 39):

- La determinación del momento del tiempo en el cual surge un activo identificable que generará beneficios económicos futuros probables.
- Acerca de la determinación fiable de su coste. En muchos casos, el coste de generar un activo intangible internamente no se puede distinguir del coste de mantenimiento o incremento del fondo de comercio de la empresa generado internamente, o bien el coste de desarrollar día a día las actividades de la empresa.

En este grupo de intangibles, un activo que surgiera en la fase de desarrollo (que no en la fase de investigación, pues en ella, la NIC-38 entiende que el activo no posee la presumible potencialidad de generación en el futuro de beneficios económicos que permitiera su registro como tal), debe ser reconocido si, y sólo si, la empresa puede demostrar lo siguiente (§ 45):

- a) La posibilidad técnica de completar el activo intangible de manera que esté disponible para su uso o venta,

- b) Su intención de completar el activo intangible y usarlo o venderlo,
- c) Su habilidad para usar o vender el activo intangible,
- d) Cómo generará el activo intangible probables beneficios económicos futuros. Entre otras cosas, la empresa debe demostrar la existencia de un mercado para el output que genera el activo intangible o para el activo intangible en sí o, si va a ser usado internamente, la utilidad del mismo para la entidad,
- e) La disponibilidad de adecuados recursos financieros, técnicos u otros para completar el desarrollo y usar y vender el activo intangible, y
- f) Su capacidad para evaluar, de forma fiable, los recursos invertidos en el activo intangible durante su desarrollo.

El servicio de los jugadores, insistimos, es un elemento que generará beneficios económicos en el futuro, y que puede ser alternativamente:

- Separable: si está en la intención de la empresa su cesión temporal o definitiva a otro club o s.a.d. y, en este caso, se hará imprescindible habilitar un procedimiento que ayude en la determinación de la cantidad a sufragar por el club receptor, apoyándonos en modelos de valoración de los recursos humanos que se basan en el coste histórico o bien en función de otras opciones valorativas <sup>6</sup>, como podría ser la estimación de los beneficios económicos futuros que cabría esperar de la actividad profesional del individuo,
- Integrante del fondo de comercio: cuando no sea transferible o cuando la empresa no sea capaz de identificar satisfactoriamente la porción que de los beneficios futuros le correspondería; también cuando haya podido establecerse parcialmente, por la diferencia resultante.

No obstante, aun cuando se haya determinado que el servicio trabajo del deportista es un activo separable, no podemos negar que el fichar o desprenderse de un jugador puede producir alteraciones en el fondo de comercio del club porque:

- a) A través de estas operaciones, se demuestra la habilidad de sus gestores y técnicos en la contratación y retención de los mejores jugadores, o para separarse en mejores o peores condiciones económicas de los que por distintas razones ya no interesan; este tipo de pericia sería un elemento de los que componen el fondo de comercio de las empresas deportivas, por lo que respecta al valor que al mismo le imprime su equipo gerencial;

---

<sup>6</sup> Aunque debemos reseñar que la NIC-38 no admite otra alternativa de valoración inicial de activos intangibles que no sea al coste (§ 22), permitiendo ciertas revalorizaciones del mismo cuando exista un *mercado activo* que sirva de referencia al efecto (§ 64 y 65), cuyas características (§ 7) no siempre van a ser reunidas por el relativo a los jugadores profesionales:

- Las partidas que se comercializan en él deben ser homogéneas, y cada jugador es virtualmente único
- En él confluyen en cualquier momento bienintencionados compradores y vendedores
- Los precios deben estar disponibles al público, lo cual tampoco se cumple siempre.

Sólo podría ser revisado al alza el valor de los traspasos registrados contablemente en virtud del párrafo 60 de la repetida NIC cuando se produjeran desembolsos adicionales sobre ellos que capaciten al activo (en este caso el servicio trabajo deportivo) para generar beneficios económicos futuros por encima del estándar de rendimiento evaluado originalmente y este gasto pueda ser medido y atribuido al activo *fiablemente*. Pero no en el caso de que tales gastos únicamente mantengan el estándar de rendimiento, según el párrafo 61, que continúa en los siguientes términos: muchas veces será difícil conocer cuándo un desembolso es de mantenimiento o de incremento, además se añade la dificultad de saber cuándo ese desembolso se puede atribuir directamente a un activo intangible en particular o a la empresa como un todo.

b) De la misma forma, entendemos que las características deportivas propias del jugador o jugadores que llegan o que se marchan influirán en esta partida latente:

1. La contratación de un jugador de prestigio presumiblemente incrementará las expectativas de beneficios, aun cuando no puedan ser medidos y separados para atribuirse a él y cuando ni siquiera puedan identificarse con el mismo, puesto que su pertenencia a la plantilla tiene efectos positivos (o negativos) sinérgicos;
2. A la vez, un jugador que se marche habrá incorporado al valor de su servicio trabajo parte del fondo de comercio del club al que estuvo vinculado: la «cotización» económica (el caché) de los deportistas puede sufrir fluctuaciones en función de la talla deportiva y económica del club o clubes que lo hubieran contratado en el pasado.

En resumen, lo que queremos poner de manifiesto es que encontramos dos cuestiones de relevancia en cuanto al reconocimiento como activo del servicio del jugador profesional en tanto pudiera ser calificado como separable –total o parcialmente–, o desistir de la posibilidad de capitalización en tanto que integrante del fondo de comercio, ya que serán determinantes a estos efectos:

1. La intencionalidad del club con respecto al destino del jugador. Al igual que en el momento de la adquisición de una cartera de valores se establece si es con ánimo de control o especulativo, y ello produce diferencias de registro, al contratar externamente al jugador o al inscribirlo con licencia de profesional, si procede de su cantera, será útil saber la intención que se tiene respecto a su futuro más o menos inmediato: cederlo en breve o adscribirlo a más largo plazo al equipo titular.
2. Las características del sistema informativo contable implantado en la empresa y el coste asociado a su funcionamiento. La complejidad del sistema de información contable que se necesite variará en función del *output* que se quiera obtener de él y de las limitaciones que impone el principio de economicidad. Existen distintos modelos contables, que aproximan la valoración del recurso humano de la empresa, que presentan distinto grado de complejidad: desde el mero registro de los costes históricos a la atribución de parte del valor del fondo de comercio estimado de forma individualizada a cada trabajador. La máxima jerarquía administrativa de la empresa deberá decidir entre ellos en base a las necesidades de información y a la economicidad.

No obstante, se pueda o no tildar a priori de *separable* al servicio trabajo de los jugadores, la posibilidad siempre presente (dada la elevada movilidad de los recursos humanos en el sector deportivo profesional) de la marcha inesperada o acordada de un trabajador de este tipo, hace preceptiva, si la salida del trabajador se articula como cesión onerosa o si es posible exigir compensación por formación, la valoración del servicio con el que hasta entonces contaba –cuestión, por otra parte, en la que la Contabilidad Analítica podría desempeñar un papel fundamental-. Si no es así, no entendemos cómo podrán determinarse, salvo a criterio discrecional de la gerencia, las cantidades en liza.

Como conclusión diremos que el hecho de que los costes de formación y desarrollo de jugadores puedan o no ser evaluados de forma *razonable*, en los términos de la NIC-M, o en los de la NIC-38: la determinación *fiable* del coste de este activo identificable con la suficiente distinción del mantenimiento o incremento del Fondo de Comercio (tarea en la que será determinante la habilidad de la empresa en la *medición fiable* de la inversión atribuible al activo durante su desarrollo), serán las bazas con que eliminar las barreras doctrinales que impiden el reconocimiento del activo humano en balance, o la principal arma a esgrimir en su contra.

Parecen importantes, en este sentido, los avances en la investigación de nuevas alternativas de valoración de personal o el perfeccionamiento o evolución de las que se vienen presentado por parte de autores de reconocido prestigio en este campo, pues su *razonabilidad* y *fiabilidad* harán inclinarse la balanza de la admisión para su registro en una u otra dirección.

#### 4. REFLEXION FINAL

La resolución de esta problemática valorativa, que las entidades deportivas que participan en competición profesional comparten con otras empresas como las de consultoría o artes escénicas donde de la actuación de ciertas categorías profesionales depende la mayor parte de la generación de valor <sup>7</sup>, está hoy por hoy lejos de alcanzarse en especial si se quiere traducir en información suministrable externamente.

Efectivamente, y según recoge textualmente la NIC-38 en su párrafo 15: «Una empresa puede tener un experto equipo técnico o directivo y puede ser capaz de identificar posibilidades de mejorar su nivel de competencia mediante la formación especializada, cuya inversión le producirá beneficios económicos en el futuro. Las empresas pueden también esperar que este equipo continuará prestando sus servicios dentro de la entidad. Sin embargo, una empresa no suele contar con el control suficiente sobre los beneficios futuros esperados de la actuación de un equipo de técnicos o directivos especializados como para considerar que los gastos de formación cumplen la definición de activo intangible. Por razones similares, es improbable que el específico talento técnico o administrativo cumpla la definición de activo intangible, a menos que esté protegido por derechos legales para usarlo y para obtener los beneficios económicos que se espera de él, y además cumpla las demás condiciones de la definición de inmovilizado inmaterial».

Con lo cual el muro de la prohibición general al reconocimiento como activo de cualquier tipo de personal, por parte de la normativa contable vigente, no parece tener fisura alguna en la actualidad que permita una evolución de la información contable que se suministra sobre el recurso humano, a excepción de que el contenido normativo de las reglamentaciones de las federaciones competentes y los convenios colectivos del sector que estudiamos pudieran ser considerados con nivel legal suficiente, puesto que en ellos se protegen, según los casos, ciertos derechos de un club sobre el servicio de sus jugadores, o se traducen en compensaciones económicas a su favor.

La existencia real de verdaderas transacciones económicas en algunos trasvases de jugadores entre clubes, y el obligatorio reconocimiento como activo de los montantes en concepto de traspaso de jugadores, en virtud de los preceptos establecidos por la adaptación sectorial del PGC a sad, son circunstancias que nos alientan para seguir estudiando la problemática propia del capital humano de la empresa, en concreto en el sector del deporte profesional de equipo. Se debe encontrar alguna solución alternativa, aunque sólo sea parcial, al silencio informativo contable que impera respecto de los recursos humanos de las organizaciones y en especial, a nuestros intereses particulares, en clubes deportivos y sads, a excepción de la sorprendente –en vista del panorama general– admisión del *transfer* como activo. Efectivamente, si se adquiere el servicio del jugador externamente y vía *transfer*, se reconoce dicho activo, pero si se genera internamente, a través del desarrollo de los jugadores de cantera, no. La ausencia de diferencias en la naturaleza económica del servicio de un jugador de uno u otro tipo, nos conduce a la misma situación paradójica que muchos autores han puesto de manifiesto con referencia al registro de otros intangibles que también sufren esta discriminación según hayan sido o no objeto de transacción externa, como las marcas o patentes, entre otros.

---

<sup>7</sup> Pero más acentuadamente en las que estudiamos puesto que sólo ellas y en ciertos casos podrán establecer el recibir un montante dinerario como condición para la transferencia del trabajador a otra unidad económica.

El creciente interés que la profesión contable viene mostrando por el capital humano de las empresas y por los intangibles en general, habida cuenta de la multiplicidad de documentos que sobre el particular se están publicando, creemos que evolucionará hacia la resolución de los problemas que actualmente cortapisan el suministro de información fiel sobre ellos. La investigación en este campo se hace necesaria para facilitar la toma de decisiones del amplio abanico de usuarios internos y externos de información económica. Nosotros ya estamos persuadidos de ello.

## 5. BIBLIOGRAFIA

- EGGINTON, D.A. (1990): Towards some principles for intangible asset accounting@. *Accounting and Business Research*, vol. 20, n.º 79, p. 193-205.
- FLAMHOLTZ, E.G. (1986): *Human resource accounting. Advances in concepts, methods, and applications*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1985. Second printing.
- International Accounting Standards Committee (1998): *Intangible Assets, International Accounting Standard 38*, Londres.
- MARQUÈS, E. (1978): *Contabilidad y gestión de los recursos humanos*. Traducción de Pirámide, Madrid.
- MAZARRACIN BORREGUERO, M.ª R. (1998): *La información contable de los recursos humanos*. ICAC, Madrid.
- MORROW, S. H. (1999): *The new business of football. Acocountability and finance in football*. Mc Millan business, Londres.
- (1992): Putting people o the blance sheet: Human resource accounting applied to professional football clubs@. *The Royal Bank of Scotland Review*, n.º 174, p. 10-19.
- Normas Internacionales de Contabilidad. Ediciones del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid, 1997.
- ORDOÑEZ SOLANA, C. (2000): La valoración de los jugadores pertenecientes a clubes y sociedades anónimas deportivas que participan en competición profesional: la Contabilidad de Recursos Humanos y la normativa deportiva aplicable. X Jornadas Luso-Españolas de Gestión Científica. Vilamoura, del 2 al 4 de febrero.



M.<sup>a</sup> Mercedes Palacios Manzano  
Justo José Vela Ródenas

**LA CONTABILIDAD Y EL IMPUESTO SOBRE  
SOCIEDADES ANTE LOS TRIBUNALES**

---

Universidad de Murcia



## 1. LAS RELACIONES ENTRE DERECHO TRIBUTARIO Y DERECHO CONTABLE

Dentro de la zona común de confluencia del ordenamiento mercantil y fiscal se encuentra la Contabilidad, materia sometida a su vez a un ordenamiento jurídico específico formado por normas heterogéneas al que denominamos Derecho Contable empresarial. Este Derecho ha sentido y siente la poderosa influencia de la normativa tributaria, dado que la Contabilidad de los empresarios forma parte de las instituciones del tráfico mercantil y también, aunque desde otra perspectiva, del sistema jurídico tributario, quedando sometida históricamente y hasta fechas muy recientes a la esfera de dominio de la disciplina fiscal. Así es, sobre la Contabilidad se proyectan simultáneamente las normas mercantiles y las normas fiscales, constituyendo un área concreta de recíproca intromisión sobre la que operan sus respectivas normas reguladoras.

La Contabilidad juega una función de primer orden en el ejercicio de la actividad profesional de los empresarios, no sólo desde su perspectiva estrictamente jurídica de obligación personal sino, y lo que es más importante, como instrumento de gestión de la empresa y de representación de la situación económico-financiera, funcionamiento, organización y resultados de la actividad realizada, proporcionando una información científicamente elaborada que la convierte en esencial e insustituible en el conocimiento de la realidad empresarial y de las relaciones producidas con su entorno (Blanco Campaña, 1980:12-34).

Por ello, no es de extrañar que sobre la Contabilidad se proyecten las normas del Derecho Fiscal. Es el propio sistema tributario el que atrae para sí la Contabilidad como medio instrumental a su servicio, siendo muchos los sectores de la materia contable que interesan a la actividad fiscal; particularmente:

- Su utilidad para efectuar verificaciones fiscales que permitan encontrar acciones y omisiones constitutivas de infracciones, lo que requiere el cumplimiento de ciertos requisitos formales de llevanza y conservación;
- La planificación contable o aspecto material de la Contabilidad de utilidad para la cuantificación del hecho imponible de algunos tributos; y derivado de los anteriores,
- El régimen de responsabilidades de los sujetos pasivos.

Pero no acaba aquí la función de la Contabilidad, porque al ser un instrumento idóneo del control económico de la actividad empresarial, nos permite conocer las repercusiones que sobre los procesos internos de la empresa presentan las distintas formas impositivas. Desde esta óptica, la Administración Tributaria no puede ignorar la función social que cumple la empresa en cuanto a la creación de riqueza y distribu-

ción de la misma, por lo que tiene que considerar la amplia problemática económica que la imposición genera en dicha función, incidiendo sobre el conjunto general de la economía y repercutiendo particularmente sobre la propia empresa (Sánchez Fernández de Valderrama, 1984: 3). De ahí que, «como primera providencia para poder enjuiciar la efectividad de las medidas tributarias y de otra índole económica a través de las cuales la administración estatal manifiesta su intervención en la economía de las Empresas privadas, necesitamos estar en condiciones de poder conocer las variaciones económicas que se van produciendo en cada empresa, que han de ser medidas por su contabilidad, por su verdadera Contabilidad» (Goxéns Duch, 1989: 54).

Los aspectos relacionados con la llevanza de los estados financieros y de responsabilidad de los obligados a su elaboración, trascienden a la propia Contabilidad como ciencia y el hecho de que su imperatividad derive de la normativa mercantil o tributaria, o de ambas simultáneamente, encuentra plena justificación por el servicio que la Contabilidad presta a los intereses protegidos por una y otra normativa <sup>1</sup>. Por el contrario, de todos estos aspectos el que mayor trascendencia puede tener para la Ciencia Contable, en cuanto que la intervención fiscal puede suponer una alteración de aquélla y la imposibilidad, o al menos dificultad, de cumplir los fines que tiene asignados, es el que se refiere a la planificación contable, aspecto material o esencial de la Contabilidad. A ambos aspectos nos referiremos a continuación.

## 2. LOS ASPECTOS FORMALES O DE LLEVANZA DE LA CONTABILIDAD

El incumplimiento del deber de llevanza de Contabilidad puede presentarse en aspectos puramente formales o producirse en aspectos materiales o de fondo y, en ambos casos, la anormalidad puede venir originada por una actuación involuntaria o por la intención manifiesta de incumplir requisitos u obligaciones legalmente establecidas con fines fraudulentos o para la comisión de delitos perfectamente tipificados por el Código Penal.

Si la revelación de la información contable parece garantizada mediante el depósito obligatorio de las Cuentas Anuales y el régimen sancionador previsto para el caso de incumplimiento <sup>2</sup>, no podemos decir lo mismo de su validez material, esto es, del cumplimiento de las normas o principios establecidos para su formulación, por cuanto, salvo la obligación de someter a auditoría independiente las cuentas anuales de ciertas sociedades, la fiabilidad de la información publicitada carece del mínimo control necesario para confiar plenamente en ella.

La conclusión no puede ser otra que la de manifestar la insuficiencia de la legislación mercantil para asegurar el cumplimiento, si no de los deberes formales sí al menos materiales de llevanza de la Contabilidad, ya que tal conducta carece de sanción específica. La eficacia práctica de la norma mercantil que impone esta obligación profesional se debilita sustancialmente, mostrándose claramente insuficiente, para imponer directa y eficazmente la llevanza de una Contabilidad ordenada y adecuada a la actividad mercantil desarrollada por los empresarios.

No es de extrañar, por tanto, que sea el legislador fiscal el que, movido por sus propias necesidades, vaya más lejos en la sanción del incumplimiento de las obligaciones contables, toda vez que, como quedó señalado, la Contabilidad resulta esencial para algunos impuestos como el de Sociedades, para el cual cons-

---

<sup>1</sup> Otra cosa son las duplicidades e incoherencias que puedan presentarse, así como la desigual eficacia jurídica en la aplicación de cada una de ellas.

<sup>2</sup> No tanto por la sanción económica, que hasta ahora no ha sido aplicada por la inactividad total del órgano administrativo competente para ello, como por el cierre automático del Registro Mercantil regulado ex novo (Sánchez Rus, 1996: 165-172)

tituye la herramienta básica para la determinación de la cuota tributaria. Si todo sujeto pasivo tiene la obligación principal de declarar y pagar su deuda tributaria, la obligación accesoria de la Ley General Tributaria de llevar y conservar los libros de Contabilidad y registros va dirigida a perceptores de rentas independientes, ya que las magnitudes contenidas en dichos libros y registros, ajustadas conforme a la norma tributaria, van a constituir el soporte de la declaración tributaria, suponiendo en consecuencia la vía de control directo para dicho grupo de sujetos pasivos, muy especialmente cuando se encuentran en régimen de estimación directa. Queremos decir con ello que existe un interés directo entre Contabilidad correcta y existencia y cuantificación de la deuda tributaria (Pérez Royo, 1986: 213), por lo que el Fisco reaccionará con gran vigor ante las infracciones de normas jurídico-contables que comporten un incumplimiento total o parcial de la obligación profesional considerada, tipificando las omisiones y falseamientos contables, «por incumplimiento de obligación formal como infracción autónoma, y lo hace por su menor o mayor importancia en el ámbito administrativo (LGT) o en el criminal (Código Penal)» (Arnau Zoroa, 1990: 822).

Reconozcamos que el Derecho Fiscal ha tenido que cubrir la insuficiencia práctica existente en la legislación mercantil para la aplicación de su normativa, estableciendo por vía directa un régimen de responsabilidades y un sistema de sanciones limitados, claro está, al ámbito tributario, pero que ha tenido indirectamente unos decisivos efectos para estimular el cumplimiento de esa obligación, toda vez que el empresario que no siente necesidad de llevar *su Contabilidad* encuentra en un momento determinado el peso de la legislación tributaria tutelando la obligatoriedad impuesta por el Código de Comercio. Seamos claros, la colaboración de la Administración Tributaria en este punto, además de inevitable, nos parece imprescindible para salvaguardar la veracidad de las contabilidades particulares mediante la adopción de las medidas necesarias para la consecución de este objetivo.

Lógicamente, la amplitud de la investigación fiscal ha de contrastar con el cuidadoso celo que pone la ley mercantil en mantener el principio del secreto profesional (salvo en lo que se refiere a la publicidad de las Cuentas Anuales depositadas), ya que mientras para ésta sólo podrá decretarse la comunicación o reconocimiento general de la Contabilidad en ciertas situaciones donde pudiesen verse afectados los intereses de terceros y únicamente para los puntos que tengan relación con la cuestión de que se trate (arts. 32 y 33 del Código de Comercio), por el contrario los inspectores de Hacienda, en ruda oposición con el respeto del secreto profesional, se hallan dotados de facultades omnímodas que les autorizan para examinar sin la más leve restricción la Contabilidad entera de los contribuyentes. Así se desprende claramente del artículo 139.2 del *Ley 43/1.995*, al indicar que «la Administración tributaria podrá realizar la comprobación e investigación mediante examen de la Contabilidad, libros, correspondencia, documentación y justificantes concernientes a los negocios del sujeto pasivo, incluidos los programas de Contabilidad y los archivos y soportes magnéticos... pudiendo tomar nota por medio de sus agentes de los apuntes contables que se estimen precisos y obtener copia a su cargo, incluso en soportes magnéticos, de cualquiera de los datos o documentos a que se refiere este apartado». Es lógico que el legislador fiscal atento a reprimir el fraude fiscal, haya establecido como mecanismo de garantía la facultad de comprobar la Contabilidad y el deber de facilitar los contribuyentes los datos necesarios; con ello, la Ley Fiscal instituye «un verdadero derecho de comunicación de los libros paralelo al del Código de Comercio, pero distinto a éste por su mayor amplitud y por la diferente finalidad a que responde» (Uría González, 1985: 37).

En realidad, ni el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ni el Impuesto sobre Sociedades, así como tampoco el Impuesto sobre el Valor Añadido, especifican ningún supuesto de infracción por incumplimientos contables, remitiéndose al régimen de infracciones y sanciones establecido al respecto en la Ley General Tributaria. Es el artículo 83.3 de la referida Ley el encargado de recoger las diferentes hipótesis de infracciones contables aplicables a los tres impuestos <sup>3</sup>:

---

<sup>3</sup> Un estudio más detallado de las infracciones y sanciones recogidas en la Ley General Tributaria, así como la graduación de la misma, puede encontrarse en Banacloche Pérez (1995: 39-58).

- a) La inexactitud u omisión de una o varias operaciones en la Contabilidad y en los registros exigidos por normas de naturaleza fiscal. Se aprecia que este supuesto se refiere tanto a los deberes contables como registrales y, por lo tanto, podrá ser cometido tanto por empresarios como por profesionales
- b) La utilización de cuentas con significado distinto del que les corresponde, según su naturaleza, que dificulten la comprobación de la situación tributaria. Como puede observarse no basta con la utilización de cuentas con distinto significado del que les corresponde, sino que además es necesario que dicha modificación dificulte la comprobación por parte de la Administración tributaria, por lo que será a la vista del supuesto concreto cuando habrá que calibrar la intencionalidad última del administrado.
- c) La transcripción incorrecta en las declaraciones tributarias de los datos que figuran en los libros y registros obligatorios. Se trata de la discordancia entre los datos contables y los reflejados en la declaración tributaria.
- d) El incumplimiento de la obligación de llevanza de la Contabilidad o de los registros establecidos por las disposiciones fiscales. No se trata de defectos en los deberes contables sino del supuesto de ausencia total de Contabilidad.
- e) Retraso de más de cuatro meses en la llevanza de la Contabilidad a que se refieren las leyes mercantiles y tributarias. «El legislador se refiere a la llevanza de libros oficiales de comercio y no a los registros de tipo fiscal» (Guio Montero, 1986: 7), por lo que este supuesto únicamente es aplicable a empresarios ya que, como anteriormente se puso de manifiesto, a los profesionales sólo se les impone deberes registrales, pero no deberes contables propiamente dichos.
- f) La llevanza de contabilidades diversas que, referidas a una misma actividad y ejercicio, no permitan conocer la verdadera situación de la empresa. Viene referido este supuesto a la existencia de la denominada doble Contabilidad, que no debe entenderse como la llevanza de dos contabilidades completas, sino de una Contabilidad oficial, más otra con operaciones ocultadas o inexistentes en la primera o bien por un valor distinto en ambas, presumiéndose a efectos fiscales que existe doble contabilidad cuando se exhibe a terceros una Contabilidad diferente a la que se da a conocer a la Hacienda Pública (Pérez Royo, 1986: 216)
- g) La falta de aportación de pruebas y documentos contables o la negativa a su exhibición. Obviamente, no se refiere sólo a la exhibición de los propios documentos contables, sino también de todos aquellos justificantes o comprobantes de los asientos anotados.

Encontramos numerosas sentencias que demuestran claramente la *bondad* de las normas fiscales para lograr el cumplimiento de los deberes contables, al suponer una considerable presión sobre muchos sujetos del tráfico mercantil que descuidan o incumplen su obligación profesional:

- *Sentencia de 27 de febrero de 1998 del Tribunal Superior de Justicia de Galicia*, en la que la entidad es sancionada por comisión de infracción simple, pues «no lleva una contabilidad ajustada a lo dispuesto en el Código de Comercio, al carecer de Libro de Inventarios y no realizar asiento de apertura».
- *Sentencia de 12 de mayo de 1992 del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña*, en la que la sociedad es sancionada a consecuencia de la negativa a la entrega y examen de ciertos listados de ordenador. La entidad alega que dichos listados son unas pruebas con vistas a la mecanización de la contabilidad, si bien, el sujeto pasivo lleva la contabilidad de la actividad en soportes informáticos. La Inspección afirma que «si bien es dudoso que se trate de

meros ensayos, lo que procede es la entrega para su análisis», con el fin de poder determinar si tales listados recogen la verdadera contabilidad de la empresa o bien se trata de meras pruebas con vistas a una efectiva y real mecanización, tal y como alega el recurrente.

En cualquier caso, como señala el artículo 31 del Código de Comercio, «el valor probatorio de los libros de los empresarios y demás documentos contables será apreciado por los tribunales conforme a las reglas generales del Derecho», de manera que será la discrecionalidad administrativa y judicial la que estime el valor de los mismos.

Así es, en una consulta realizada a la Dirección General de Tributos con fecha 27 de diciembre de 1996, la entidad cuestiona si la contabilidad adecuada a las exigencias del Plan General de Contabilidad constituye prueba suficiente para destruir la presunción de retribución por el valor normal de mercado; la respuesta de la Dirección señaló que no puede establecerse una regla que con carácter general establezca el valor probatorio de la Contabilidad, si bien, en la medida en que se aprecie que la Contabilidad recoja fielmente el valor de las operaciones realizadas por la empresa, la misma podrá ser un elemento de prueba en orden a rebatir la presunción de retribución por el valor normal de mercado, cuyo valor dependerá de las circunstancias de cada caso concreto. Por su parte, la consulta realizada a la Dirección General de Tributos con fecha 3 de mayo de 1999, negó el valor probatorio de los libros de Contabilidad de una sociedad al reflejar deudas inexistentes. Concretamente, en el pasivo de la sociedad aparecía una cuenta de proveedores que no resultaba exigible, pues recogía anotaciones ficticias; la entidad decidió saldar la deuda abonando una cuenta de reservas para así impedir su reconocimiento como renta. En este caso los libros de Contabilidad no servirán al administrado como medio de prueba, ya que no reflejan la imagen fiel del patrimonio de la entidad. Su falta de veracidad condiciona su valor a estos efectos, por lo que el contribuyente tendrá que acudir a otros medios alternativos con el objeto de acreditar el origen de tales partidas.

Y es que en realidad, la Contabilidad no es más que la transcripción de toda una serie de documentos, de forma que su valor probatorio queda sensiblemente disminuido cuando falta el soporte documental de los asientos y de ahí que el Código de Comercio mencione siempre, junto con los libros, a los demás documentos contables; en el mismo sentido, la Contabilidad sólo prueba las operaciones en ella reflejadas, sin que de la misma pueda deducirse la existencia o no de otras operaciones no reflejadas, de manera que la Contabilidad goza de presunción de certeza y la prueba de operaciones no contabilizadas corresponde a quien alegue ese extremo.

Podemos concluir afirmando que una Contabilidad correctamente llevada ha de presumirse cierta y por tanto hacer prueba en favor del comerciante, por lo que deberá demostrarse la existencia de anomalías sustanciales en la misma que la anulen como representación de la realidad empresarial para privarle de cualquier valor probatorio; es más, tales anomalías sustanciales no consisten necesariamente en la existencia de errores puntuales u omisiones o falsedades de escasa significación en un libro, siendo precisa la desvirtuación de la verdad para concluir la pérdida del valor probatorio de la Contabilidad. Con todo, la actividad probatoria de la Contabilidad en determinados aspectos fiscales, en cuanto a medio de prueba calificado, dista de ser un tema pacífico, en el que tanto la jurisprudencia como la doctrina científica no han llegado a un punto de confluencia.

### **3. LOS ASPECTOS MATERIALES DE LA CONTABILIDAD Y EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES**

Hemos señalado cómo el generalizado uso de la Contabilidad como instrumento de control ha inducido al legislador fiscal a adoptarla para diversos fines, pero fundamentalmente como soporte instrumen-

tal para la determinación de bases imponibles, especialmente cuando éstas se estiman en función de los resultados de una actividad empresarial. Es en esa especificación de la base imponible de algunos tributos donde el Derecho Tributario recurre a la Contabilidad, al estimar que es el instrumento adecuado para llevar a cabo la determinación de la prestación objeto de la obligación surgida del hecho imponible, y en especial en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades por ser el tributo que con mayor propiedad reclama la información financiera como elemento esencial para la determinación de su base imponible.

Por ello, la normalización contable constituye un instrumento de exorbitante utilidad, no sólo de la actividad empresarial, sino también de la fiscalidad que sobre ella se proyecta. Efectivamente, son las cantidades obtenidas por la aplicación homogénea y uniforme del método contable transformadas en datos fiscales por aplicación de las normas tributarias en cumplimiento de sus objetivos, «las que sirven con realismo para determinar bases imponibles y liquidables, y, por tanto, para liquidar los tributos» (Cubillo Valverde, 1979: 187). Desde este punto de vista podemos decir que la fiscalidad no puede vivir, ni vive, separadamente de la Contabilidad.

Más concretamente, la utilidad que la Contabilidad tenga para el Derecho Tributario depende de la Contabilidad como ciencia, pero fundamentalmente del grado de desarrollo del Derecho positivo en materia contable, ya que la primera tiene existencia propia y se desarrolla continuamente a través de investigaciones cada vez más amplias y profundas que contribuyen a su progreso y mejora, mientras que lo que facilita la utilización de la Contabilidad por el Derecho Tributario es la existencia de un Derecho Contable razonablemente desarrollado que permita, básicamente, remitirse a las normas procedentes del mismo. De ahí que la ausencia hasta hace poco en nuestro país de un auténtico Derecho Contable haya provocado la intervención normalizadora del legislador tributario, el cual, dadas las importantes funciones que la Contabilidad cumple para la actividad fiscal, unido a la naturaleza pública de las normas reguladoras de dicha actividad, ha hecho uso de su potestad normativa de forma que sus disposiciones han trascendido el ámbito meramente recaudatorio y penetrado en el mercantil, produciéndose de esta manera una profunda incidencia de la fiscalidad en nuestro exiguo Derecho Contable empresarial (Moll de Miguel, 1985: 290).

Sin embargo, la enorme desarrollo de nuestro Derecho Contable a lo largo de la última década ha permitido al legislador fiscal, no sólo aceptar el beneficio contable, sino obligar a determinarlo de acuerdo con la legislación mercantil aplicable <sup>4</sup>, efectuando las correcciones necesarias, en forma de límites y excepciones, para la determinación de un beneficio que el legislador fiscal entiende más próximo al beneficio económico y, por tanto, a la capacidad contributiva de la empresa, y objetivando aquellas normas que permiten una interpretación insuficientemente precisa, ya que «no es suficiente la exposición de un principio de carácter general que luego puede tener una instrumentación distinta según cual sea la forma en la que se lleve a cabo» (Pérez Cristóbal, 1990: 1.354-1.355). Para ello, el legislador fiscal ha analizado la normativa contable y ha llevado a la nueva Ley las excepciones que ha considerado justificadas y válidas, lo que le ha permitido simplificar notoriamente la regulación de la base imponible: ahora se parte del beneficio contable que se ajusta extracontablemente, a efectos pura y exclusivamente fiscales, mediante los aumentos y disminuciones regulados puntualmente que reflejan paso a paso las diferencias existentes, hasta llegar a la base imponible <sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> La remisión que se realiza no es por tanto con carácter subsidiario, como hacía el artículo 16.1 de la Ley 61/1.978, sino con carácter principal y general

<sup>5</sup> Esto no obstante, hay que destacar que el resultado contable como punto de partida para la determinación de la base imponible, se venía utilizando desde el ejercicio 1.991 como consecuencia de la Orden Ministerial de 16 de marzo de 1.992 que aprobó los modelos de declaración del Impuesto y que incluían un balance y cuenta de pérdidas y ganancias adaptados en lo fundamental a la estructura de la normativa contable, adaptación que tuvo lugar sin que se introdujera ninguna modificación legal en virtud del paralelismo que existía entre la estructura de la base imponible, según el artículo 11.3a) de la Ley 61/1.978, y la configuración contable del resultado.

En definitiva, el beneficio contable es el eje del impuesto para la determinación de la base imponible (González Cayuela, 1996: 192), de manera que los principios y criterios establecidos en la normativa mercantil en general, en el Plan General de Contabilidad en particular, así como en el resto de la normativa contable, son normas que producen también efectos en el ámbito tributario, perdiendo únicamente su validez fiscal si contradicen alguno de los preceptos de la Ley del Impuesto; en caso de silencio de ésta, aquellos son inmutables.

Esta aceptación del beneficio contable como antecedente de la base imponible va a suponer incluso la posibilidad para el legislador fiscal de determinar aquél cuando no hubiera sido correctamente aplicada la normativa mercantil por el sujeto pasivo; así se señala en el artículo 148 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Y es que, aun cuando se defienda la bondad de este sistema de relaciones, «es necesario establecer los mecanismos apropiados para evitar que la aplicación incorrecta de los criterios contables pueda tener trascendencia a efectos fiscales, pues de ser así el contribuyente podría manejar el resultado contable a su antojo, y de paso, podría anticipar o diferir el tributo en la medida que le convenga» (Malvárez Pascual, L.A. y otros, 1998: 63).

Se trata, en definitiva, de la posibilidad de la Administración Tributaria de calificar las operaciones, interpretando las normas jurídico-contables y las normas contables puramente técnicas por aplicación de los principios que inspiran nuestro Derecho Contable, «función que, como no puede ser de otra forma, ejercerá con absoluta independencia, sin que se vea mediatizada por los resultados de una auditoría previa» (Alonso Alonso, R. y otros, 1996: 99), con la única finalidad de determinar la base imponible y sin ninguna trascendencia, por tanto, sobre el beneficio contable, las relaciones jurídico-privadas de naturaleza mercantil representadas o las facultades que la Ley de Auditoría de Cuentas atribuye a los auditores. Lo que la Administración no podrá es imponer un criterio concreto cuando el sujeto pasivo elija una de las alternativas ofrecidas por la normativa contable o cuando haya actuado de acuerdo de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados cuando guarde silencio sobre algún punto en concreto; si se quiere que, a efectos fiscales, prevalezca un criterio determinado, es necesario que se prevea explícitamente en la normativa reguladora del impuesto.

No cabe duda que el sentido común unido a la madurez alcanzada por la Contabilidad materializada en la existencia de nuevas normas mercantiles sobre la composición de los balances y cuentas de resultados, conteniendo rigurosos criterios de valoración, justificaban sobradamente la adopción del beneficio contable como elemento de referencia para la determinación del beneficio gravable. Sin embargo el modelo establecido no está carente de problemas aunque, también es cierto, menos acentuados que en los sistemas anteriores:

A) En primer lugar, el hecho de que la base imponible descansa enteramente en la información elaborada a efectos mercantiles, puede suponer que dicha información se prepare con la intención última de lograr la mínima tributación en detrimento de la representatividad de las cuentas anuales, incluso mediante la no aplicación de normas de obligado cumplimiento; en este sentido, la importancia que se ha atribuido a las normas de naturaleza contable por el artículo 10.3 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, puede suponer no un avance, sino un retroceso en la depuración técnica de los documentos contables, pues se verán contaminados con numerosas operaciones de dudosa justificación desde los principios que inspiran dicha rama del ordenamiento (Malvárez Pascual, L.A. y otros, 1998: 82).

Es cierto, las normas de valoración, en conexión con los principios contables contienen unas holguras razonables en su interpretación y sobre todo en su aplicación. Estas normas que en sí mismas son objetivas, al ser aplicadas pueden contener una buena carga de subjetivismo. Así, nos podemos mover dentro de estas holguras razonables y obtener resultados económicos distintos; podemos, en definitiva, desarrollar la *Contabilidad creativa* en su acepción más jactanciosa: transformación de las cuentas anuales de

lo que tienen que ser a lo que, quienes las preparan, prefieren que sean, presentando los resultados contables preferidos en lugar de mostrarlos de forma neutral y consistente (Naser, K.H, 1993: 59).

De ahí que creamos que, complementariamente a la actividad de los auditores, la investigación realizada por la Inspección de los Tributos, una vez firme, debería tener efectos mercantiles en el sentido de subsanar aquellos errores cometidos por la empresa o poner de manifiesto aquellos hechos que pretendieron ser ocultados. Lo contrario supone que la Hacienda Pública, una de las partes interesadas en la información elaborada y suministrada por la Contabilidad, ajuste cuentas con la empresa al reconocer y gravar la verdadera dimensión del resultado del ejercicio, mientras que el resto de usuarios interesados en la información contable continuarán contando con una información desvirtuada por la incorrecta o nula aplicación de las normas contables. Convendría que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas dictara una Resolución que contemple estas situaciones o, preferiblemente, se promulgaran normas reglamentarias de obligado cumplimiento, dado que sería muy útil y contribuiría a cumplir los fines de la Contabilidad mediante el reflejo de estos hechos en las Cuenta Anuales y su conocimiento por todos los interesados a través de su publicidad en el Registro Mercantil (Gota Losada, A, 1995: 74). Otra solución, aunque menos perfecta ya que no soluciona el problema de fondo, pasaría por depositar en el Registro Mercantil las actuaciones administrativas y judiciales, aceptadas por el sujeto pasivo o firmes, en las que se descubran ocultaciones o errores contables.

Por otra parte, difícilmente serán sancionables tales actuaciones, ya que en general se trata de operaciones peculiares donde la administración mantendrá una calificación jurídico-tributaria distinta, pero sin que en ningún caso se haya pretendido la ocultación sino el diferimiento del impuesto. Recordemos, en este sentido, la causa de exclusión de responsabilidad establecida en el apartado d) del artículo 77.4 de la Ley General Tributaria: «Las acciones u omisiones tipificadas en las Leyes no darán lugar a responsabilidad por infracción tributaria en los siguientes supuestos: ... d) Cuando se haya puesto la diligencia necesaria en el cumplimiento de las obligaciones y deberes tributarios. En particular, se entenderá que se ha puesto la diligencia necesaria cuando el contribuyente haya presentado una declaración veraz y completa y haya practicado, en su caso, la correspondiente autoliquidación, amparándose en una interpretación razonable de la norma». Igualmente, la Dirección General de la Inspección Financiera y Tributaria, en Circular de 29 de febrero de 1988 señaló, haciéndose eco de la doctrina jurisdiccional existente al respecto, que en los supuestos de infracción tributaria descritos en el artículo 77 de la Ley General Tributaria, la sanción correspondiente exigirá el carácter doloso o culposo de aquella conducta.

Como cabría esperar, son numerosos y frecuentes los conflictos con la administración como consecuencia de la *intentona* de la empresa de lograr la mínima tributación. Así, entre otras:

• *Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de marzo de 1999*. La Entidad adquirió por compraventa dos estaciones de servicio en funcionamiento gravadas ambas por sendos préstamos hipotecarios. La compra se realizó cancelando las hipotecas que el vendedor tenía constituidas por un importe igual a la suma del principal pendiente más los intereses no satisfechos.

El reflejo contable de esta operación fue:

- Inmovilizado material; por el importe de la hipoteca.
- Pagos anticipados; por el importe de los intereses correspondientes a dos ejercicios que se declararon como gasto deducible del impuesto sobre Sociedades.

El Tribunal estableció que la sociedad debió registrar como precio de adquisición de las estaciones el importe de la cancelación de los préstamos (principal más intereses), no admitiendo como gasto dedu-

cible los intereses del ejercicio, sino como mayor coste de adquisición de las estaciones de servicio. Los efectos jurídico-tributarios de este pronunciamiento fueron el incremento de la base imponible del impuesto por el importe de los intereses del ejercicio y la anulación del apunte en la cuenta 480 (pagos anticipados), incluyendo en las cuentas de activo inmovilizado material el mayor coste de adquisición de las estaciones de servicio e incrementando las amortizaciones del ejercicio.

• *Resolución de 4 de diciembre de 1998 del Tribunal Económico-Administrativo Central.* Una entidad hotelera adquirió un terreno anexo en el que se encontraban unas viviendas. La demolición de las mismas le produjo un coste que cargó como gasto a la cuenta de «explotación» del ejercicio alegando que eran gastos necesarios para la obtención de los ingresos, y en concepto de valor de las viviendas demolidas cargó un importe a la cuenta de «resultados extraordinarios», interpretando que se trataba de una disminución patrimonial. A juicio de la Inspección, los gastos de demolición y el valor de las viviendas no debían considerarse como pérdidas o envejecimiento de activos, sino como un mayor coste de adquisición de la parcela, ya que en el primer caso no se había acreditado fehacientemente que se tratara de gastos necesarios, mientras que en el segundo no quedaban suficientemente justificados como pérdidas patrimoniales.

• *Resolución de 25 de septiembre de 1998 del Tribunal Económico-Administrativo Central.* La entidad tenía planteados contenciosos con la Hacienda Pública en materia de Impuestos Especiales por el tipo aplicable, habiendo dotado provisiones por si los fallos eran contrarios a ella. El Tribunal resolvió a favor de ella, pero en vez de contabilizar el importe como un ingreso por provisiones no aplicadas a su finalidad, creo una «provisión para reclamaciones diversas» (ya que había repercutido a sus clientes un tipo impositivo superior al determinado por el Tribunal y era posible que ellos le reclamasen la diferencia de tipo). El Tribunal estimó que la sociedad debió haber efectuado el ingreso por provisiones no aplicadas a su finalidad, y posteriormente dotar una provisión por reclamaciones, estudiando si cumple o no los requisitos exigidos por la LIS para ser deducible.

• Queremos destacar por último, aunque todavía no ha tenido repercusiones ante los tribunales de justicia, la *consulta n.º 6 del BOICAC n.º 38 de junio de 1999*. Esta consulta trata de dar respuesta contable al desarrollo creciente del renting, señalando que, en la medida en que la sustancia económica que subyace en algunos de estos contratos pueda asimilarse a las operaciones de arrendamiento financiero contempladas en la Norma de Valoración 5.ª apartado f) del PGC, deberán contabilizarse como éstas últimas. Sin embargo, a tenor del principio de inscripción contable establecido con carácter general en el artículo 19.3 de la LIS, será más que improbable que se tenga en cuenta el fondo económico del contrato para su contabilización; sólo la expresa admisión como gasto deducible de las cuotas de renting permitiría la correcta aplicación de la norma contable, lo que nos permite enlazar con la siguiente cuestión.

B) En segundo lugar, a pesar del evidente desarrollo de la Contabilidad, coincidimos con el Informe Carter (Informe Carter, 1975: 673) en que la diversidad de normas contables, la diversidad aún mayor de los métodos de contabilidad y, lo que en este momento consideramos más importante, las modificaciones que el tiempo introducirá tanto en los métodos como en las normas, puede provocar mucha incertidumbre en los sujetos pasivos del impuesto, que reclamarán disposiciones precisas y concretas para disipar las incertidumbres ya que son ellos quiénes deben efectuar la liquidación del impuesto.

El problema es que la sociedad, ante la falta de objetividad y de una interpretación precisa en algunas normas contables así como para subsanar las lagunas existentes en el ordenamiento mercantil-contable, acudirá a la aplicación de los conocimientos doctrinales o las sugerencias que formulen los auditores, mientras que la Administración, facultada por el artículo 148 para sustituir a los órganos contables y colocarse en su lugar, podrá determinar el resultado contable a su *conveniencia*, pudiendo llegar a una cierta perversidad tributaria si la Administración lo aplica en toda su literalidad; el corolario es que, con la

aplicación de la misma normativa, «el resultado no es uno, sino que pueden ser dos distintos: uno en el ámbito extratributario y otro en el ámbito tributario» (Pont Clemente, J.F, 1996: 12). Lo lógico pues, será que se ocasionen no pocas dudas y discrepancias entre administración y administrados en la interpretación y aplicación de la normativa contable a casos concretos <sup>6</sup>, discrepancias cuya resolución habrá de llevarse a cabo por la vía interpretativa que inicialmente efectuarán los órganos inspectores del Ministerio de Economía y Hacienda y, en caso necesario, los órganos jurisdiccionales competentes (Tribunales Económico-Administrativos y Salas de lo Contencioso Administrativo de los Tribunales de Justicia). De esta forma, no tardaremos mucho en hablar de una *interpretación administrativa o judicial* de las normas contables con la consiguiente inseguridad jurídica para el sujeto pasivo (Arraez García, A, 1996: 79) y, lo que es peor, la más que probable inaplicación de la lectura que sobre la misma norma pudieran realizar los profesionales de la Contabilidad e incluso el propio Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

En nuestra opinión, en cuanto a la interpretación administrativa se refiere, es evidente que en ningún caso puede llevar a la modificación del resultado contable registrado ni la de los libros de contabilidad, dado que su campo de actuación está perfectamente limitado al ámbito tributario; sin embargo, en modo alguno tales discrepancias parecen deseables, por lo que, además de considerar, con una clara voluntad constructiva y voluntariosa, que la praxis de la aplicación de este artículo, sólo debe producirse en supuestos extremos de incumplimiento de la normativa mercantil y contable, la solución a este conflicto pasa porque la Administración Tributaria realice consultas al ICAC sobre la correcta interpretación de las normas contables, sobre todo en aquellos casos de especial trascendencia, elaborando así un único conjunto de criterios interpretativos de dichas normas y reduciendo las incongruencias y contradicciones que se derivan de la existencia de dos órganos interpretativos <sup>7</sup>. Por el contrario, en cuanto a la interpretación judicial, no debemos olvidar que la solución última de las controversias que se suscitan en la aplicación de cualquier norma, y por ende del Derecho Contable, necesariamente ha de corresponder a los jueces que, a la vista de la redacción actual del artículo 3.1 del Código Civil, las interpretarán «según el sentido propio de sus palabras, en relación con el contexto, los antecedentes históricos y legislativos y la realidad social del tiempo en que han de ser aplicadas, atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquéllas», lo que dará lugar a una auténtica *jurisprudencia contable* que entendemos en pura lógica deberá obligar al Fisco y afectar igualmente a la técnica contable; lo que cabría pedir en este sentido es que los jueces a los que compete, además de una eminente y excelente formación judicial, tengan una sólida formación contable.

Igualmente, también cabe pensar que la emisión de nuevas normas contables o la modificación de las existentes puede venir acompañada de una modificación de la normativa fiscal para dar respuesta inmediata a las modificaciones contables promulgando las disposiciones legales pertinentes si ello se estima necesario. En ningún caso resultaría lógico pretender la inmovilidad de la normativa contable para mantener el equilibrio alcanzado en este momento, toda vez que nuestro Derecho Contable se encuentra en pleno desarrollo como consecuencia de nuestra adaptación a la normativa comunitaria, necesitando todavía promulgar nuevos planes sectoriales, Resoluciones que desarrollen el Plan General de Contabilidad y sus adaptaciones sectoriales, planes individuales, etc.

Todas estas cuestiones ya están aflorando en los pronunciamientos que la administración y los tribunales están teniendo. A modo de ejemplo, queremos destacar las siguientes sentencias y resoluciones:

---

<sup>6</sup> Nada extraño, ciertamente, ya que sucede de hecho en la aplicación de cualquier norma de obligado cumplimiento y quizás con más razón en el caso de las normas contables por su mayor versatilidad y flexibilidad.

<sup>7</sup> De hecho, no es sorprendente encontrar consultas a la Dirección General de Tributos de contenido eminentemente contable; incluso, en numerosas ocasiones, se interpretan normas que también han sido objeto de consulta en parecidos términos al ICAC.

• *Sentencia de 30 de octubre de 1998 del Tribunal Superior de Justicia de Canarias.* Esta sentencia pone de manifiesto la dificultad de establecer la correcta valoración de las operaciones vinculadas, debido a la diferencia de criterios respecto al valor entendido como normal de mercado. La sociedad reflejó en su Contabilidad ventas a sus clientes-socios con un margen comercial que calificó de normal; sin embargo, posteriormente el importe de dicha ventas fue incrementado por la Administración.

• *Resolución de 18 de diciembre de 1998 del Tribunal Económico-Administrativo Central.* La sociedad, integrada por profesionales de la abogacía, solicitó la aprobación de criterios de imputación temporal de ingresos y gastos distintos del de devengo, concretamente del criterio de caja, ya que, a su juicio, respondía mejor a la imagen fiel de la empresa y era el que mejor cumplía con el principio contable de prudencia valorativa. Se deniega el cambio de criterio argumentando que no quedan suficientemente acreditadas las circunstancias excepcionales señaladas en los artículos 34.4. y 38.2 del Código de Comercio.

• *Resolución de 14 de marzo de 1996 ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid.* La cuestión que se discute es si determinadas partidas cargadas como gastos por reparaciones deben tener esta consideración, o bien, deben ser inventariadas para su recuperación mediante amortizaciones; la entidad manifestó que el desembolso que la Inspección considera inmovilizado es una reparación, ya que sirve únicamente para sustituir un elemento obsoleto. El Tribunal reconoce que en este caso no se produce una incorporación de elementos nuevos al activo de la empresa, sino más bien de reparaciones, en las cuales aunque se sustituyan parte de los componentes por otros nuevos, aunque sean distintos o más perfeccionados que los anteriormente existentes.

• *Resolución de 25 de septiembre de 1998, del Tribunal Económico-Administrativo Central.* La empresa contabilizó como gasto unos importes correspondientes a acondicionamiento de antiguas duchas y colocación de ventanas y bastidores. Según el Tribunal, dichos gastos tienen la consideración de inversión, al tratarse de obras de ampliación y mejora, por lo que no son fiscalmente deducibles debiendo por el contrario incrementar el valor del elemento del inmovilizado en que se han efectuado las mejoras.

C) En tercer lugar, también cabe señalar la existencia de problemas de tipo práctico que, a pesar de la aproximación de la nueva Ley a los preceptos contenidos en la normativa mercantil, no han desaparecido. Por un lado obliga a un esfuerzo de identificación de partidas que tienen diversa consideración en los ámbitos contable y fiscal, enseñando la experiencia que esta tarea no siempre se culmina a plena satisfacción, ya sea por el volumen de información a examinar, ya sea por la oscuridad o insuficiencia de la norma fiscal. Por otro lado obliga a un seguimiento de los ajustes extracontables, dado que para transitar desde el resultado contable a la base imponible es necesario el conocimiento de los mismos; para ello el Plan General de Contabilidad ofrece un esquema de cuentas habilitantes que sin embargo, y en nuestra opinión, se muestra inadecuado e insuficiente para cumplir esa finalidad.

*La Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Castilla-La Mancha 12 de febrero de 1999* resulta paradigmática en esta cuestión, ya que la sociedad se muestra incapaz de efectuar de forma correcta la declaración-liquidación del Impuesto sobre Sociedades al no comprender el distinto mecanismo fiscal y contable de compensación de pérdidas. La sociedad calcula correctamente el gasto por impuesto; sin embargo, al efectuar la declaración-liquidación del impuesto, la suma como diferencia permanente del gasto contabilizado la realiza previa deducción de las bases imponibles negativas pendientes de compensación, infiriendo que con ello obtenía la base imponible del ejercicio.

En cualquier caso, y sin que ello suponga un menosprecio hacia la actual relación entre Contabilidad y Fiscalidad, es incuestionable que la vinculación histórica entre ambas y las propias características económico-sociales de nuestro país seguirá provocando múltiples interferencias y disfunciones en la Contabilidad

de las empresas (fraude fiscal, auditores de cuentas que son asesores fiscales). Por ello, no debemos caer en la incredulidad de suponer que la autonomía de derecho entre ambas normativas va a suponer también la autonomía de hecho. En realidad, sólo se puede hablar de autonomía en el ámbito científico y conceptual, porque las disposiciones contables y fiscales se encuentran tan íntimamente relacionadas que basta para ello recordar que ha sido el imperativo legal, entiéndase fiscal, el que más ha contribuido a la generalización de la llevanza de la Contabilidad ya que para la pequeña y mediana empresa la Contabilidad es y seguirá siendo un coste adicional al que supone la explotación ordenada de su actividad empresarial. De ahí que, aun reconociendo la necesidad de separar Contabilidad y Fiscalidad, de permitir el desarrollo independiente de ambas, lo cierto es que el sujeto pasivo en la elaboración de sus Cuentas Anuales aplicará preferentemente las normas fiscales adaptándose a ellas casi siempre, en parte por carecer de criterios económicos alternativos suficientemente contrastados (nos referimos a las amortizaciones y ciertas provisiones) y en parte para simplificar la liquidación del tributo (ya sea renta o sociedades). No nos engañemos, probablemente, en términos de coste-beneficio, se trate de la actitud más razonable.

#### 4. BIBLIOGRAFIA

- ALONSO ALONSO, R. y PRESA LEAL, J. (1996): «Novedades más significativas de la Ley 43/1.995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades», *Estudios Financieros*, 154, pp. 91-168.
- ARNAU ZOROA, F. (1990): «El delito contable», incluido en *Aspectos y problemática contable del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid, pp. 819-843.
- ARRAEZ GARCIA, A. (1996): «La seguridad del empresario en el nuevo Impuesto sobre Sociedades», *Gaceta Fiscal*, 147, pp. 75-80.
- BANACLOCHE PEREZ, J. (1995): *La Ley General Tributaria reformada*, La Ley-Actualidad, Madrid.
- BLANCO CAMPAÑA, J. (1980): *Régimen jurídico de la contabilidad de los empresarios*, Studia Albernotiana, Madrid.
- CUBILLO VALVERDE, C. (1979): «La planificación contable como apoyo del sistema tributario», *Hacienda Pública Española*, 56, pp. 179-189.
- GONZALEZ CAYUELA, M.ª C. (1996): «Algunas reflexiones sobre la importancia del resultado contable en el cálculo de la Base Imponible del Impuesto sobre Sociedades». *Gaceta Fiscal*, 143, pp. 191-202.
- GOTA LOSADA, A. (1995): «La Base Imponible», incluido en *El nuevo Impuesto sobre Sociedades*, Edición especial *Expansión*, Madrid, pp. 63-145.
- GOXENS DUCH, A. (1989): «Contabilidad y Tributos», incluido en *La Contabilidad en España en la segunda mitad del siglo XX*, Volumen extraordinario editado con motivo de cumplirse el XL aniversario de la Revista *Técnica Contable*. Madrid, pp. 51-58.
- GUIO MONTERO, F (1986): «Infracciones y sanciones tributarias. Su nueva regulación», *Estudios Financieros*, 33, pp. 5-17.

INFORME CARTER (1975), Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

MALVAREZ PASCUAL, L.A. y MARTÍN ZAMORA, M.ª P. (1998): «El método de determinación de la base imponible en el IS: la posible inconstitucionalidad del artículo 10.3 LIS y los problemas derivados de la remisión a las normas contables», *Estudios Financieros*, 182, pp. 29-81.

MOLL DE MIGUEL, S (1985): «La obligación contable de los empresarios mercantiles en el ordenamiento jurídico español desde la perspectiva del derecho comunitario europeo (hacia un derecho contable empresarial como categoría sistemática)», *Hacienda Pública Española*, 94, pp. 277-300.

NASER, K. H (1993): *Creative Financial Accounting: its nature and use*, Prentice Hall, Londres

PEREZ CRISTOBAL, J. (1990): «Los principios contables: el Impuesto sobre Sociedades y la legislación mercantil», *Actualidad Financiera*, 22-23, pp. 1.351-1.367.

PEREZ ROYO, F. (1986): *Los delitos y las infracciones en materia tributaria*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

PONT CLEMENTE, J.F. (1996): «Notas sobre la determinación de la base imponible y potestades de la Administración (el art. 148)», Mesa redonda sobre la Reforma del Impuesto sobre Sociedades, Sitges, 28 de junio.

SANCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, J.L (1984): «Análisis de las connotaciones contables en el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades», *Técnica Contable*, 421, pp. 1-16.

SANCHEZ RUS, H (1996): «El depósito de cuentas en el Registro Mercantil en España (valoración de la puesta en práctica de la Reforma de la Legislación Mercantil)», Edición especial *Expansión*, tomo 4, pp. 165-172.

URIA GONZALEZ, R (1985): «Derecho fiscal y derecho mercantil», *Hacienda Pública Española*, núm. 94, pp. 31-46.





Francisca Piedra Herrera  
Pedro Manuel Balboa La Chica  
Margarita Mesa Mendoza

**LA CONTABILIDAD PLURALISTA:  
INSTRUMENTO PARA EL CONOCIMIENTO  
DEL SISTEMA DE CIRCULACION ECONOMICA**

---

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria



## 1. INTRODUCCION

Son muchos los argumentos que justifican la necesidad de que las unidades económicas gocen de un sistema informativo contable que les permita generar información sobre cómo se ha desarrollado el sistema de circulación de valores en la misma y cuáles han sido sus frutos. Conocer cómo las actividades de la explotación, las financieras y las extraordinarias han contribuido a la obtención del resultado periódico empresarial, con ser importante, puede resultar insuficiente. En este sentido, ofrecer información, con diferentes niveles de concreción según se requiera, en torno a cómo los distintos subsistemas que configuran el sistema empresa han desarrollado la actividad que les compete puede resultar un instrumento de gestión sumamente interesante.

Si bien la doctrina ha proporcionado diversas clasificaciones de subsistemas de la empresa, cada una de las cuales resulta de gran utilidad desde la óptica en la que ha sido proporcionada, nos basaremos en una clasificación funcional, atendiendo a cuatro grupo de problemáticas diferentes que en ella acontecen, cuales son las de financiación, inversión, producción y desinversión.

Conceptuada la empresa como un sistema compuesto por tales subsistemas, se ha de elegir el criterio de delimitación entre los mismos para diseñar la estructura formal del modelo que permita a la contabilidad el conocimiento del sistema de circulación económica. Caben, en principio, dos posibilidades: que el modelo tenga estructura formal unitaria, o configurarse como un conjunto de modelos interconectados que, formando parte del modelo global, resulte de una partición del mismo en base a los diferentes subsistemas entre los que la circulación de valores tiene lugar. Ello nos lleva a discriminar entre Contabilidad Monista y Contabilidad Pluralista, respectivamente.

El sistema monista de representación analiza la realidad de la unidad económica «empresa» en sentido global como resultado de agregar los cuatro subsistemas en uno solo, con lo que los estados contables que genere el modelo correspondiente serán, también, únicos y globales. Por consiguiente, el análisis diferenciado de la actividad que caracteriza a un subsistema en particular, o a una combinación de subsistemas distinta de la que configura dicho sistema monista, resulta bastante difícil.

Sin embargo, la Contabilidad pluralista proporciona la posibilidad de aplicación de una variedad de modelos, resultantes de las diversas combinaciones posibles entre los cuatro subsistemas de Financiación, Inversión, Producción y Desinversión, lo que permite un análisis más profundo de los fenómenos que acontecen en el desarrollo de la actividad económica de la empresa. No obstante, en cualquier caso cada modelo reflejará una versión abstracta de una misma unidad económica.

Las distintas combinaciones posibles de estos cuatro subsistemas, tomados como máximo de tres en tres, nos proporcionan modelos contables que pueden considerarse dualistas, trialistas o tetralistas. El número y las posibles formas de combinaciones han sido presentadas por el profesor Dodero (1975) y se recogen en la figura 1, donde denotamos al subsistema de Financiación por F, al de Inversión por I, al de Producción por P y al de Desinversión por D.

COMBINACIONES DUALISTAS	COMBINACIONES TRIALISTAS	COMBINACION TETRALISTA
1. {F, I, P} / {D}	1. {F, I} / {P} / {D}	1. {F} / {I} / {P} / {D}
2. {F, I, D} / {P}	2. {F, P} / {I} / {D}	
3. {F, P, D} / {I}	3. {F, D} / {I} / {P}	
4. {I, P, D} / {F}	4. {I, P} / {F} / {D}	
5. {F, I} / {P, D}	5. {I, D} / {F} / {P}	
6. {F, P} / {I, D}	6. {P, D} / {F} / {I}	
7. {F, D} / {P, I}		

**FIGURA 1. Combinaciones pluralistas**

*FUENTE: Elaboración propia, a partir de Dodero (1975)*

Es en el marco de una de las combinaciones pluralistas en el que se inserta el modelo desarrollado por la práctica contable española, en la forma dual tradicionalmente conocida por dualismo clásico, convencional o de Schneider, que opta por considerar de forma diferenciada el subsistema de Producción respecto de los subsistemas de Financiación, Inversión y Desinversión, discriminando con ello los ámbitos externo e interno de la empresa.

Esta concepción dualista ha llegado a tener tanto arraigo en nuestra disciplina que ha traspasado los límites de su consideración como modelo contable, dando lugar a la distinción de dos ramas de la Contabilidad con fines y funciones específicas: Contabilidad Externa y Contabilidad Interna. Las posibilidades informativas que esta combinación ha proporcionado para el control de la gestión empresarial bien justifica el interés de analizar otras formas de pluralismo contable.

De todas las opciones pluralistas, en este trabajo hemos optado por centrarnos en el tetralismo contable, toda vez que la diferenciación conlleva una mayor afluencia de información y, por tanto, la máxima desagregación supondrá la más amplia información posible, al analizarse, de forma independiente, las actividades que desarrollan cada uno de los subsistemas.

Ofreceremos una visión panorámica del tetralismo como forma de pluralismo contable, analizando y explicando la filosofía subyacente, al mismo tiempo que nos aproximaremos a sus posibilidades informativas. Las limitaciones impuestas a la dimensión del presente trabajo impiden incluir en el mismo el diseño de los modelos contables que permitan su aplicación práctica.

## 2. EL CONTROL DE LA ACTUACION DE LA EMPRESA A TRAVES DE LA MEDIDA DE LA EFICIENCIA DE LOS SUBSISTEMAS

El tetralismo, máxima expresión del pluralismo contable, supone la consideración independiente en la empresa de cuatro ámbitos claramente diferenciados: financiero, inversor, productor y desinversor, con finalidades y actuaciones distintas. Adoptamos esta combinación pluralista con la idea de plantearnos conocer cómo cada uno de los referidos ámbitos ha desarrollado su gestión, con qué eficiencia ha trabajado en el desarrollo de la parcela de actividad que le compete, pues ello contribuirá a facilitar el control de la actuación de la empresa en su conjunto.

Dar respuesta a tal planteamiento requiere concretar cuáles son los objetivos de los ámbitos o subsistemas considerados, los cuales, como resulta lógico pensar, deberán estar orientados a la consecución de uno de los objetivos de toda unidad económica de producción con ánimo de lucro, la generación de beneficios.

Aunque puedan existir discrepancias en torno a lo que debe ser medido y evaluado en cada subsistema, a la hora de concretar su actividad debemos tener presente que lo que perseguimos es obtener información acerca de cómo está contribuyendo con su gestión al resultado empresarial establecido como objetivo a alcanzar con el desarrollo de la actividad de la empresa.

Pero se pueden tomar diversas variables de referencia más allá de la propia empresa, respecto a las que referir dicho «beneficio objetivo», pudiéndose distinguir distintos niveles de eficiencia de los subsistemas, tales como los que, sin ánimo de exhaustividad, se recogen en la figura 2.

La necesidad de precisar en qué medida cada subsistema diferenciado está contribuyendo a la obtención del beneficio, ya sea el esperado o cualquier otro que se convenga como objetivo, supone determinar un resultado para cada uno de los subsistemas que definen los ámbitos diferenciados.

Ahora bien, el resultado de un subsistema hay que entenderlo como expresión de su rendimiento, esto es, como expresión de en qué medida ha contribuido a la obtención del resultado de la empresa fijado como objetivo satisfactorio o ideal, siendo, para ello, necesario comparar la magnitud en la que pueda concretarse su actividad con alguna otra que sirva de referencia para tal fin.

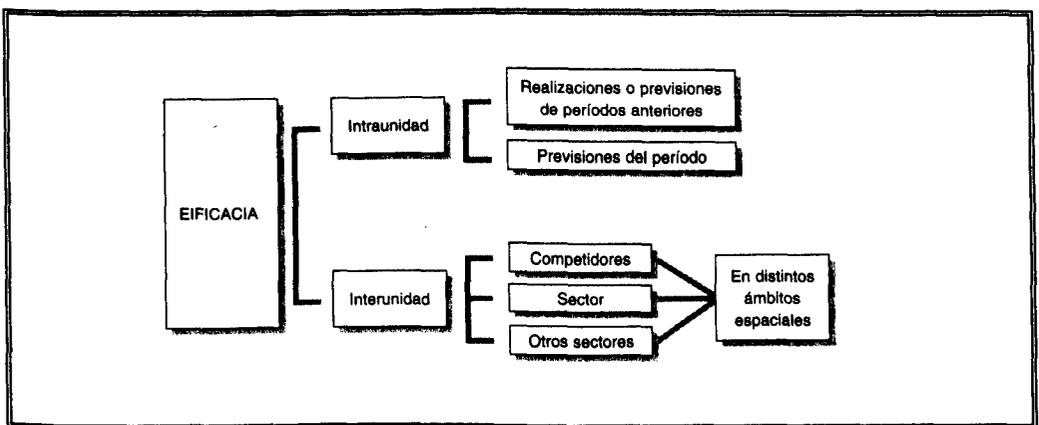
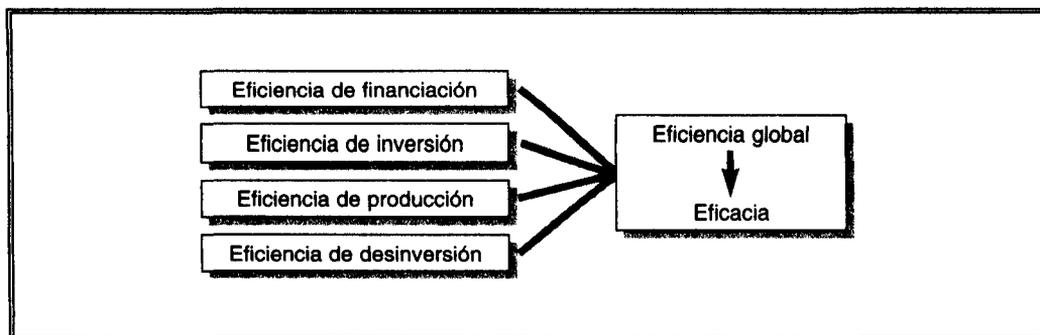


FIGURA 2. Posibilidades de medición de la eficiencia

FUENTE: Elaboración propia

Es evidente que la eficiencia de cada subsistema no es más que una medida parcial, pudiendo ostentar carácter económico o técnico. La eficiencia global de la empresa se obtendría mediante la oportuna agregación de la medida resultante para los distintos subsistemas. Además, desde la óptica objeto de estudio y como se recoge en la figura 3, sólo cuando se consiga una eficiencia global en la empresa podrá decirse que su actuación ha sido también eficaz <sup>1</sup>.



**FIGURA 3. Discriminación de la eficiencia desde la óptica del pluralismo contable**

*FUENTE: Elaboración propia*

En definitiva, la actuación de una unidad económica de producción puede calificarse de eficaz y/o eficiente, pudiendo, asimismo, discriminarse la eficiencia a distintos niveles. Sin embargo, entendemos que, desde la óptica del pluralismo contable, el grado de eficacia alcanzado sólo puede referirse al sistema empresa, a menos que los resultados de los subsistemas diferenciados vengán determinados por comparación de las magnitudes ingresos y gastos que les corresponden, expresando, así, en qué medida cada subsistema ha contribuido a la generación del montante total del resultado real de la empresa del período.

### **3. DELIMITACION DE LOS SUBSISTEMAS DE FINANCIACION, INVERSION, PRODUCCION Y DESINVERSION Y MEDIDA DE SU EFICIENCIA**

Para medir la eficiencia en la gestión que compete a cada subsistema adoptaremos como variable de referencia el conjunto de magnitudes previstas, de tal forma que en el desarrollo pluralista que nos ocupa pueda obtenerse información en torno a la contribución de cada subsistema al logro del resultado esperado para un período.

Como ya hemos señalado, la combinación tetralista se caracteriza por la consideración diferenciada de los subsistemas de Financiación, Inversión, Producción y Desinversión. El primero de tales subsistemas abarcaría toda la problemática de obtención de recursos financieros así como la aplicación de los mismos en inversiones de igual naturaleza. Contendría, por tanto, las fuentes de financiación, tanto pro-

<sup>1</sup> Podría afirmarse que una empresa puede ser eficaz en el desarrollo de su actividad económica, lo que no quiere decir que todos sus subsistemas hayan sido eficientes en su gestión, pero si su actuación se califica de eficiente podrá decirse que también ha sido eficaz.

pías como ajenas, así como todos los elementos activos de la unidad económica que, por la particular aplicación de aquéllas, poseen naturaleza financiera.

Así pues, la eficiencia del subsistema de Financiación estará vinculada al logro de las cuantías previstas para el período de gastos e ingresos financieros, siendo conveniente discriminarla al menos en función de que proceda de la financiación de las actividades de la empresa o de las inversiones financieras realizadas por la misma.

Desde la perspectiva objeto de análisis, en el subsistema de Financiación, a la par que se captaría el resultado financiero de la empresa, efectuando la oportuna discriminación se permitirá el análisis de cómo se ha generado dicho resultado, así como los factores que han contribuido a su obtención, lo que facilitará un control de la actividad financiera de la empresa que de otra forma no se podría alcanzar.

De otra parte, el subsistema de Inversión englobaría la problemática de encaje de precios de factores, recogiendo las materializaciones de los recursos financieros, propios y ajenos, en aquellos bienes y servicios necesarios para el desarrollo de la actividad de la empresa. En consecuencia, podría obtenerse la medida de la eficiencia de este subsistema comparando los precios esperados para la adquisición de los bienes y servicios con aquellos que han sido realmente encajados, ofreciéndonos información de en qué medida la empresa se ha ajustado a las previsiones económicas de precios realizadas para el período objeto de estudio.

El subsistema de Producción, por su parte, viene configurado por el proceso interno de la empresa: transformación de las inversiones que constituyen factores para la producción. Es evidente que la manifestación de la actividad económica desarrollada por las unidades económicas de producción en su que-hacer interno se concreta en la «producción», término con el que se identifica al subsistema cuya consideración independiente configura el ámbito interno de la empresa.

Pero, cuando se indica que la producción constituye la actividad propia del ámbito interno ha de precisarse cuáles son sus límites, o lo que es lo mismo, con qué corriente de producción concluye la actividad de este subsistema si en la generación de la producción acabada o en la de la producción colocada, lo que nos lleva también a preguntarnos hasta qué punto el consumo de factores necesarios para la comercialización de la producción corresponde a la gestión propia de este subsistema, es decir, deben o no ser excluidos los costes comerciales de la gestión propia del proceso interno?

Aun cuando normalmente suele utilizarse el término de producción para hacer alusión a la «parte de la actividad económica de la empresa consistente en la transformación –o simple mejor adecuación–, mediante una determinada técnica, de factores productivos en productos» (Mallo y otros, 1998: 55), no cabe duda que la acción generadora de productos incluye tanto bienes como servicios, lo que conduce a una interpretación más amplia del referido término, entendiéndolo como toda actividad que «incrementa la adecuación de los bienes para la satisfacción de las necesidades humanas. Obviamente, tal incremento puede alcanzarse por transformación de los bienes de partida en otros más útiles, o por simple actuación sobre ellos para aumentar su utilidad sin provocar cambio intrínseco alguno en su naturaleza y/o en su forma» (Mallo y otros, 1998: 55-56).

En este sentido, entendemos que sin duda alguna una empresa industrial en el desarrollo de su actividad interna no sólo efectúa el proceso de transformación de materias primas y medios colaboradores en producción acabada –fabricación–, sino que también efectúa un consumo de factores conducente al acercamiento del producto al consumidor –comercialización–, pudiéndose afirmar que la tarea del subsistema de producción –ámbito interno– no concluye con la generación de la corriente de producción en su sentido más estricto sino que genera, además, la corriente de producción colocada.

Por consiguiente, cuando el subsistema de Producción ceda al de Desinversión la producción colocada, previamente en aquél se han generado dos tipos de productos: el que resulta cuando se culminan las fases de actuación sobre los factores para su transformación en producto acabado –producto tangible–, y un servicio –producto intangible–, que surge como consecuencia de la comercialización del primero.

Bajo esta perspectiva podemos considerar que en el subsistema de Producción compete captar, medir, valorar y representar, entre otras, las transacciones económicas intra-unidad que implican un consumo de factores para la obtención de una doble corriente de producción: fabricada –tangible– y colocada –intangible–; es decir, todos los consumos de factores vinculados a la fabricación y comercialización del producto.

En suma, si bien es cierto que las transacciones económicas que representan el flujo en que se materializa la venta de la producción y su correspondiente financiación son claramente inter-unidad, no es menos cierto que se precisa de un consumo de factores para colocar la producción en el mercado, para generar la corriente de producción colocada, hecho que supone una transacción intra-unidad propia del ámbito de producción, con lo que su captación procede realizarla en dicho ámbito, incorporando, así, los costes comerciales al resultado de la gestión propia del mismo.

Con todo ello, puede afirmarse que la medida de la eficiencia de la gestión desempeñada por el subsistema de Producción requerirá conocer en qué medida este subsistema ha cumplido las previsiones técnicas establecidas para cada factor productivo o para cada uno de los centros de actividad en los que se ha estructurado la empresa, según el sistema de costes tenga una estructura inorgánica u orgánica, respectivamente, para lo que bastará comparar tales previsiones con los consumos de producción y comercialización realizados en el período, diferenciados por clases o lugares de coste según corresponda.

Para concluir con la delimitación de los distintos subsistemas, nos resta hacer referencia al de Desinversión. Parece evidente que la actividad de este subsistema se centra en el desencaje o venta, lo que generará la recuperación de los recursos financieros inmovilizados en los factores que han posibilitado la generación de lo vendido. Así pues, la medida de la eficiencia de la gestión económica realizada en este subsistema dependerá de que se haya conseguido colocar la producción en el mercado al precio esperado para ello, obtenida por comparación del ingreso esperado por ventas y el realmente generado por la empresa.

#### **4. EL RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN EN EL MARCO DEL TETRALISMO**

Delimitados los subsistemas que configuran la opción tetralista, nos centraremos, a continuación, en el desarrollo de la actividad típica de la empresa, o de la explotación, en la que están implicados los subsistemas de Inversión, Producción y Desinversión. Como ha quedado puesto de manifiesto, en cada uno de ellos cuando se trabaja con magnitudes predeterminadas y se limita la evaluación de la gestión a la consecución de las previsiones establecidas para el período, se va a posibilitar la obtención de un resultado que nos va a permitir medir su eficiencia y determinar en qué medida ha contribuido a la obtención del resultado de la explotación esperado para el período.

Con relación a las transacciones económicas derivadas del desarrollo de la actividad de explotación y que suponen relaciones <sup>2</sup> entre los subsistemas de Inversión, Producción y Desinversión (figura 4),

---

<sup>2</sup> Para el registro contable de las continuas y necesarias relaciones entre los distintos subsistemas se requiere la utilización de cuentas de control para las cesiones de valores.

podemos indicar que para que en el subsistema de Producción pueda reflejarse el proceso económico-técnico de transformación de inversiones, previamente se requiere el trasvase del conjunto de factores productivos precisos para que dicho proceso tenga lugar, lo que implica su imputación desde Inversión, que deberá realizarse a los precios presupuestados  $-G^r p^s-$  y no a los realmente encajados  $-G^r p^r-$ , de tal forma que la eficiencia o ineficiencia de Inversión no repercute en la evaluación de la gestión del subsistema de Producción.

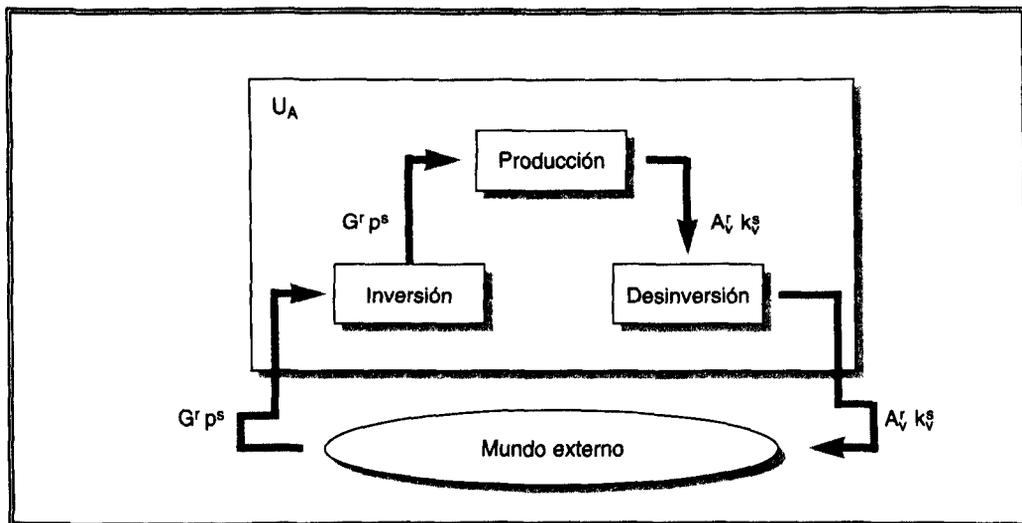


FIGURA 4. Interrelaciones de una unidad económica y el mundo económico externo, así como entre sus subsistemas de Inversión, Producción y Desinversión

FUENTE: Elaboración propia

Por otra parte, para que el subsistema de Desinversión pueda realizar la venta de la producción, generándose el ingreso real  $-A^r p^r-$ , es preciso que, previamente, tales productos hayan sido imputados desde el ámbito de producción, toda vez que es en este subsistema donde se han obtenido los mismos, mediante el adecuado proceso de transformación de los factores productivos que hayan sido precisos. Al objeto de no traspasar los efectos de la gestión interna al resultado del subsistema de Desinversión, la cesión de la producción realmente colocada habrá de realizarse valorada al coste estándar unitario  $-A^r k^s-$ .

El proceso de circulación de valor correspondiente al desarrollo de las actividades de la explotación de la empresa quedaría representado contablemente tal como, de forma muy sintetizada, mostramos en la figura 5, tomando como referencia una empresa industrial en la que no quedan stocks de ningún tipo ni al final ni al principio del período<sup>3</sup>. Las magnitudes representadas no denotadas con anterioridad expresan:

<sup>3</sup> Tales consideraciones en ningún caso ponen en peligro la validez de las expresiones que facilitan información en torno a la eficiencia de los distintos subsistemas, simplificando, sin embargo, la operatoria para su obtención.

$A^r k^s$ : Coste estándar de la producción real acabada en el período.

$A_v^r p_v^s$ : Ingreso esperado correspondiente a las ventas reales del período.

Como puede deducirse de la figura 5, el resultado del subsistema de Inversión -RI- vendrá dado por:

$$RI = \sum_{i=1}^n G_i^r (p_i^s - p_i^r)$$

Expresión que nos permite afirmar que el resultado de Inversión es igual a la suma de las diferencias en precios correspondientes a las diversas clases de gastos de la explotación, indicándonos en qué medida se ha encajado en la adquisición de los factores precios distintos a los preestablecidos, lo que nos pone de manifiesto cómo la actividad desarrollada en este subsistema ha contribuido al resultado esperado para el período, permitiéndonos obtener una medida de la eficiencia de su gestión.

Por su parte, el resultado del subsistema de Producción -RP- viene expresado por:

$$RP = \sum_{j=1}^n G_j^r k_j^s - \sum_{i=1}^n G_i^r p_i^s$$

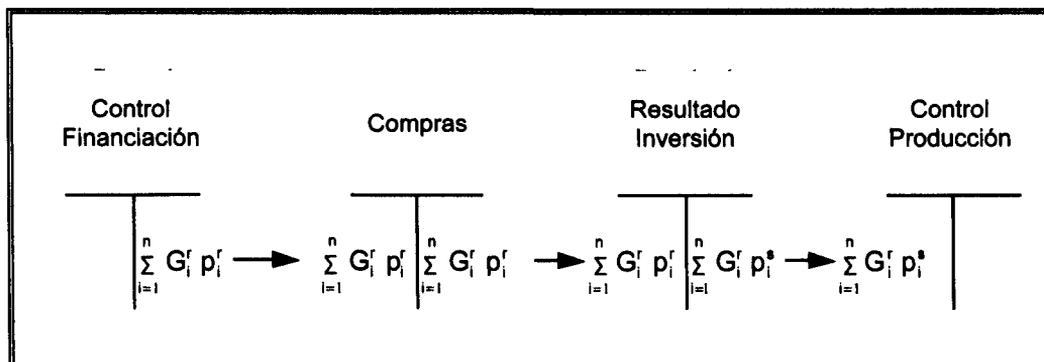
Considerando la hipótesis de partida de inexistencia de stocks, puede decirse que las imputaciones de factores productivos valoradas a los precios previstos  $-G_i^r p_i^s$  - constituyen la composición del coste real-previsto de la producción terminada en el período  $-A_j^r k_j^s$ -, esto es:

$$\sum_{i=1}^n G_i^r p_i^s = \sum_{j=1}^n A_j^r k_j^s$$

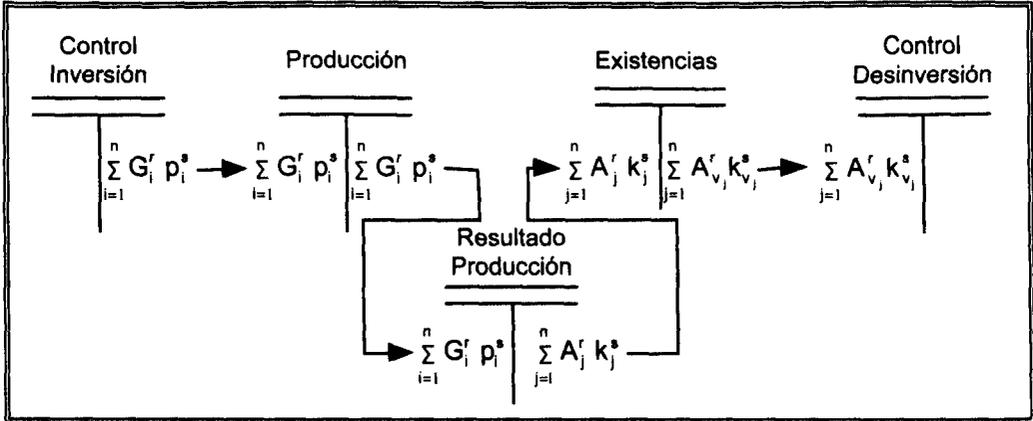
FIGURA 5. Esquema contable sintetizado derivado de la problemática de la explotación

FUENTE: Elaboración propia

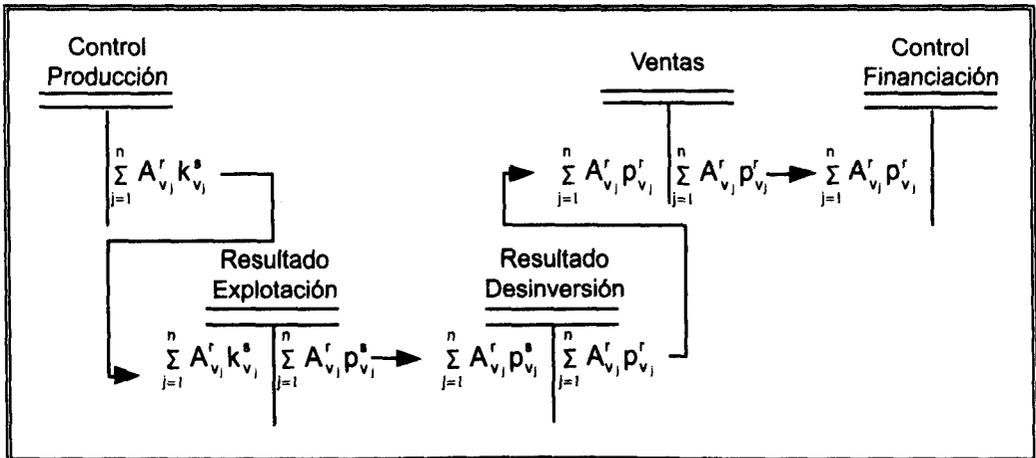
### SUBSISTEMA DE INVERSION



## SUBSISTEMA DE PRODUCCION



## SUBSISTEMA DE DESINVERSION



En cuya consecuencia:

$$RP = \sum_{j=1}^n A_j^r k_j^s - \sum_{j=1}^n A_j^r k_j^{ns}$$

o lo que es lo mismo:

$$RP = \sum_{j=1}^n A_j^r (k_j^s - k_j^r)$$

Expresión que nos permite afirmar que el resultado del subsistema de Producción viene dado por la diferencia entre el coste estándar (consumos y precios previstos) y el coste real-estándar (consumos reales y precios previstos) de la producción real terminada en el período. Consecuentemente, tal diferencia tiene su origen en las desviaciones técnicas en consumo de factores acontecidas en el período, lo que nos lleva a concluir que dicho resultado nos permite conocer el grado de cumplimiento de las previsiones técnicas establecidas para el período, poniendo de relieve con qué eficiencia este subsistema ha desarrollado la gestión que le compete.

En lo que concierne al subsistema de Desinversión, tal como se desprende de la figura 5, el resultado que se deriva del desarrollo de su actividad -RD- sería:

$$RD = \sum_{j=1}^n A_{v_j}^r (p_{v_j}^r - p_{v_j}^s)$$

Con lo que podemos afirmar que el resultado de este subsistema es igual a la diferencia entre el ingreso real correspondiente a la producción colocada en el mercado y el ingreso esperado para la misma, posibilitando conocer en qué medida se ha conseguido efectuar la colocación a un precio distinto del esperado para ello, lo que nos viene a indicar cómo ha contribuido este subsistema al resultado esperado para el período, expresando, pues, una medida de la eficiencia en su gestión.

Además, como puede observarse en la figura 5, en el subsistema de Desinversión figura la contraposición de las corrientes de ingresos por ventas esperados y coste estándar de las ventas. Para la determinación del resultado de la explotación real del período será necesario ajustar la primera de tales magnitudes según cual haya sido la gestión realizada por el subsistema de Desinversión, al mismo tiempo que habrá de considerarse la eficiencia o ineficiencia del subsistema de Inversión en el encaje de precios y del de Producción en el consumo de factores productivos para la conversión en real del coste estándar de las ventas, lo que requiere la consideración de los resultados de estos dos subsistemas en el de Desinversión.

Así, el resultado derivado del desarrollo de la actividad típica de la explotación (ventas) -RE- vendrá dado por:

$$RE = \sum_{j=1}^n A_{v_j}^r p_{v_j}^s - \sum_{j=1}^n A_{v_j}^r k_{v_j}^s + RI + RP + RD$$

donde sustituyendo las expresiones obtenidas para los resultados de los subsistemas de Inversión, Producción y Desinversión, y quitando paréntesis, resulta:

$$RE = \sum_{j=1}^n A'_{v_j} p^s_{v_j} - \sum_{j=1}^n A'_{v_j} k^s_{v_j} + \sum_{i=1}^n G'_i p^s_i - \sum_{i=1}^n G'_i p^r_i + \sum_{j=1}^n A'_j k^s_j - \sum_{j=1}^n A'_j k^r_j + \sum_{j=1}^n A'_{v_j} p^r_{v_j} - \sum_{j=1}^n A'_{v_j} p^s_{v_j}$$

Como ya hemos señalado con anterioridad, se cumple que:

$$\sum_{i=1}^n G'_i p^s_i = \sum_{j=1}^n A'_j k^s_j$$

y dada la hipótesis de trabajo de que no hay existencias, también se cumple que:

$$\sum_{j=1}^n A'_{v_j} k^s_{v_j} = \sum_{j=1}^n A'_j k^s_j$$

con lo que, consecuentemente, tenemos que:

$$RE = \sum_{j=1}^n A'_{v_j} p^r_{v_j} - \sum_{i=1}^n G'_i p^r_i$$

Asimismo, la inexistencia de stocks hace que la totalidad de los gastos del período formen parte del coste de la producción terminada en el mismo, y, a su vez, del coste de la producción colocada, es decir:

$$\sum_{i=1}^n G'_i p^r_i = \sum_{j=1}^n A'_j k^r_j = \sum_{j=1}^n A'_{v_j} k^r_{v_j}$$

Por consiguiente:

$$RE = \sum_{j=1}^n A'_{v_j} p^r_{v_j} - \sum_{j=1}^n A'_{v_j} k^r_{v_j}$$

Expresión que nos demuestra que la consideración independiente de los subsistemas no impide obtener el resultado de la explotación correspondiente a las ventas realizadas en el período, facilitando, además, información sobre la eficiencia de la gestión de cada uno de ellos.

Con independencia de todo lo anterior, para la determinación del resultado correspondiente al período habrán de tenerse en cuenta otros gastos, además de los imputados desde el subsistema de Inversión al de Producción, y cuyo procesamiento en este último subsistema da lugar a la determinación del coste de la producción correspondiente al período. Evidentemente, también habrán de considerarse otros ingresos además de los correspondientes a los productos vendidos, que también competan al subsistema de Desinversión.

De cuanto antecede se desprende la configuración del resultado de la explotación en el marco del tetralismo contable que, de forma esquematizada, mostramos en la figura siguiente:

<b>RESULTADO DE LA EXPLOTACION EN EL TETRALISMO</b>			
<b>N.º DE CUENTA</b>		<b>N</b>	<b>N - 1</b>
	+ Ingresos esperados por ventas		
	- Coste estándar de las ventas		
	= A. Resultado esperado de la explotación (componente ventas)		
	+ Resultado de inversión		
	+ Resultado de producción		
	+ Resultado de desinversión		
	= B. Resultado real de la explotación (componente ventas)		
	+ Otros ingresos de explotación		
	- Otros gastos de explotación		
	= C. Resultado de la explotación		

**FIGURA 6.** Modelo esquematizado para la configuración del resultado de la explotación

FUENTE: *Elaboración propia*

Antes de concluir quisiéramos señalar que en todo el análisis realizado subyace la hipótesis de que el resultado de la explotación procede determinarlo en el subsistema de Desinversión. Sin embargo, independientemente de la utilidad que ello pudiera reportar en el desarrollo del modelo tetralista, la determinación del resultado no queda restringida a este subsistema. Cualquiera de los otros puede constituir el marco en el que dicha determinación se lleve a cabo. Bastaría imputar, al subsistema elegido para ello,

las magnitudes que lo configuran y cuya generación se produzca en otro subsistema distinto a aquel en cuyo ámbito se va a llevar a cabo dicha determinación.

## 5. BIBLIOGRAFIA

- ACOSTA MONTENEGRO, M., BALBOA LA CHICA, P., PIEDRA HERRERA, F. (1999): «Diferenciación del resultado de la explotación en el marco del modelo tetralista predeterminado», en *XX Aniversario Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 213-232.
- DODERO JORDAN, A. (1975): «El control contable por medio de la contabilidad pluralista», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. IV, núm. 12-13, pp. 377-408.
- MALLO, C., MIR, F., REQUENA, J. M.<sup>a</sup>, SERRA, V. (1998): *Contabilidad de Gestión (Contabilidad Interna): Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones*, 2.<sup>a</sup> ed., Ed. Ariel Economía, Barcelona.
- MESA MENDOZA, M. (1999): *El resultado de la explotación de la empresa en el marco del dualismo clásico: Análisis de las posibilidades informativas de distintos enfoques para su determinación*, Tesis Doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- PIEDRA HERRERA, F. (1995): *Cálculo, análisis y control del resultado en un modelo contable tetralista*, Trabajo de investigación presentado a Cátedra de Universidad, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- PIEDRA HERRERA, F., BALBOA LA CHICA, P. (1997): «El resultado en la contabilidad pluralista», en *Ensayos y Estudios Contables*, en homenaje a D. Enrique Fernández Peña, D. Rafael Muñoz-Yusta Marcos y D. Melecio Riesco Escudero, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 627-654.
- REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.<sup>a</sup> (1991): *El resultado de la empresa*, 2.<sup>a</sup> ed., Ed. Ariel (Colección Ariel Economía), Barcelona.
- SCHNEIDER, E. (1962): *Contabilidad Industrial*, Madrid, 3.<sup>a</sup> ed., Ed. Aguilar.





Miguel Requena Tapia

**LA INFORMACION FISCAL EN LA  
MEMORIA CONSOLIDADA:  
UNA PROPUESTA ALTERNATIVA**

---

Universidad de Sevilla



## 1. INTRODUCCION

Hasta la década de los noventa, la legislación mercantil española ignoraba casi completamente, la presencia en la actividad económica de los Grupos de Empresas, no así la legislación fiscal, que desde 1977 ofrecía la posibilidad de tributar por el Beneficio Consolidado (Alvarez Melcón, S. 1983) a aquellos Grupos que reunían determinados requisitos.

El 20 de diciembre de 1991, mediante el Real Decreto 1815/91, se publican las normas para la formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, que en el marco de la reforma de la legislación mercantil que se lleva a cabo, desarrollan los contenidos del Código de Comercio en su aplicación a los Grupos de Sociedades. El ejercicio cerrado en 1991 es el primero para el que se exige la formulación de Cuentas Consolidadas, a los Grupos que superan determinadas magnitudes.

Las normas para la formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, desarrollan un modelo de Memoria Consolidada (Gonzalo Angulo, J.A. 1994) que contiene una nota de información fiscal, elaborada a imagen y semejanza de la establecida en la memoria de las sociedades individuales.

No obstante, la aplicación practica del método del efecto impositivo a los Grupos de Sociedades presenta, además de las dificultades inherentes al mismo, las derivadas del proceso de consolidación y de la existencia de diferentes regímenes de tributación (López Santacruz, J.A. 1992; Sanz Gadea, E. 1987) que dan lugar a diferencias entre los perímetros de la consolidación mercantil y fiscal, por lo que su tratamiento no puede limitarse a una simple extensión del régimen de tributación individual.

Desde la entrada en vigor del mencionado Decreto, los profesionales, debido a la enorme dificultad que entraña la aplicación del método del efecto impositivo en la elaboración de la información contable consolidada, han venido manifestando <sup>1</sup> que el tema más necesitado de regulación contable complementaria, era el relativo a la consolidación de estados financieros.

Esta insistente demanda de regulación contable complementaria, ha encontrado respuesta en resoluciones del ICAC ( ICAC, 1992 y 1997) y pronunciamientos de AECA. (AECA, 1999).

---

<sup>1</sup> Véase el estudio publicado en 1996 sobre la implantación de los principios contables AECA en el nuevo marco normativo.

## 2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

El objetivo final de nuestro trabajo es analizar y consiguientemente determinar, si la información sobre la situación fiscal, que los Grupos de Sociedades incluyen en la Memoria Consolidada, elaborada conforme al modelo propuesto por el Real Decreto 1815/91, puede ser mejorada mediante la aplicación de un modelo alternativo. Para concluir en este objetivo final, nos hemos planteado los siguientes objetivos parciales:

1. Analizar teóricamente, si el modelo de información fiscal propuesto, por la Nota 19 de la Memoria Consolidada, recogida en el Real Decreto 1815/91, permite a los Grupos de Sociedades mostrar la imagen fiel de la situación fiscal del Grupo.
2. Determinar empíricamente, si los usuarios de la información elaborada siguiendo el modelo anterior, pueden obtener información suficiente, para explicar todas las diferencias entre el Resultado Contable del ejercicio y el Resultado Fiscal y los datos relevantes sobre la situación fiscal del Grupo.
3. Verificar empíricamente, si la aplicación de un modelo alternativo de presentación de la información, permite a los usuarios obtener información suficiente sobre las causas que explican las diferencias entre el gasto por impuesto, la cantidad a pagar y los datos relevantes sobre la situación fiscal del Grupo.
4. Investigar si las respuestas mayoritarias de los usuarios, cuando reciben información en base al modelo propuesto por el Real Decreto 1815/91 y las que señalan cuando reciben información siguiendo el modelo alternativo, están correlacionadas.

## 3. HIPOTESIS DE TRABAJO

Los objetivos definidos anteriormente se concretaron en las siguientes hipótesis:

- 1.<sup>a</sup> Hipótesis: Los usuarios de las Cuentas Anuales Consolidadas de un Grupo de Sociedades, cuya información fiscal ha sido elaborada siguiendo el modelo propuesto por la nota 19 de la Memoria Consolidada propuesta por el Real Decreto 1815/91, no pueden obtener información suficiente para explicar todas las diferencias entre el Resultado Contable y el Resultado Fiscal y los datos relevantes sobre la situación fiscal del Grupo.
- 2.<sup>a</sup> Hipótesis: Los usuarios de las Cuentas Anuales Consolidadas de un Grupo de Sociedades, cuya información fiscal ha sido elaborada siguiendo UN MODELO ALTERNATIVO al modelo propuesto por la nota 19 de la Memoria Consolidada propuesta por el Real Decreto 1815/1991, pueden obtener información suficiente para explicar todas las diferencias entre el Resultado Contable Consolidado del ejercicio y el Resultado Fiscal, así como los datos relevantes sobre la situación fiscal del Grupo.
- 3.<sup>a</sup> Hipótesis: Las respuestas mayoritarias de los usuarios, cuando reciben información en base al modelo propuesto por el Real Decreto 1815/1991 y las que señalan cuando reciben información siguiendo el modelo alternativo, están correlacionadas, es decir, el modo de presentación de la información influye positiva o negativamente en la información percibida por los usuarios.

#### 4. METODOLOGIA APLICADA

En primer lugar, para comprobar si el modelo de información propuesto en la nota 19 de la Memoria Consolidada, elaborada conforme al Real Decreto 1815/1991, puede explicar todas las diferencias entre el Resultado Contable Consolidado del ejercicio y el Resultado Fiscal, conforme a la naturaleza de las mismas, hemos procedido del siguiente modo:

- 1.º Creamos un caso sobre de un Grupo de Sociedades en el que se dan todas las variables que deseamos analizar .
- 2.º Elaboramos la información fiscal de este Grupo utilizando el modelo propuesto por el Real Decreto 1815/91.
- 3.º Inventariamos los déficits de información que resultan de la aplicación del modelo.
- 4.º Formulamos nuestra propuesta de modelo alternativo.

En segundo lugar, para analizar si la información presentada conforme al modelo propuesto por el Real Decreto 1815/1991, es suficiente para transmitir con claridad a los usuarios la imagen fiel sobre la situación fiscal del Grupo y si el modelo alternativo que hemos elaborado, contribuye en mayor medida al objetivo de la imagen fiel, hemos realizado un experimento con un grupo de usuarios de información contable.

Hemos elegido como usuarios a varios grupos de alumnos de la EE.UU. y de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Sevilla, todos ellos conocedores del método del efecto impositivo y que han aceptado participar en nuestro experimento de forma voluntaria.

Los usuarios han sido sometidos a dos entrevistas:

En la primera de ellas les hemos presentado información sobre un Grupo de Sociedades que contenía el Balance de Situación Consolidado, la cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada y la información fiscal de la Nota 19 de la Memoria Consolidada elaborada conforme al modelo propuesto por el Real Decreto 1815/1991, y les hemos pedido que nos contesten a varias preguntas sobre la información que han recibido.

En la segunda hemos hecho exactamente lo mismo, pero suministrándoles la Memoria Consolidada elaborada conforme a nuestro MODELO ALTERNATIVO.

Ambas propuestas de información han sido catalogadas como PROPUESTA A y PROPUESTA B respectivamente.

Hemos presentado en primer lugar la PROPUESTA A, porque la PROPUESTA B tiene mayor contenido informativo y queremos asegurarnos de que los usuarios contestan en función de la información que reciben, no de lo que puedan recordar de la propuesta anterior.

Posteriormente, hemos analizado las respuestas a ambas propuestas buscando la existencia de algún tipo de correlación, entre la respuestas mayoritarias de los usuarios a las PROPUESTAS A y B .

Para probar, si las respuestas mayoritarias a cada una de las propuestas están correlacionadas o son independientes, hemos utilizado la prueba estadística CHI-CUADRADO de la independencia entre variables.

## 5. LOS DEFICIT DE INFORMACION DEL MODELO EXISTENTE

Como ya hemos indicado anteriormente, para identificar los déficit de información del modelo propuesto en la nota 19 de la Memoria, hemos seguido las siguientes etapas:

En primer lugar hemos analizado las características del modelo de información fiscal propuesto por la Nota 19 de la Memoria recogida en el Real Decreto 1815/1991.

En segundo lugar hemos preparado un caso sobre un Grupo de Sociedades, en el que se dan las variables que en nuestra opinión no se han tenido en cuenta al proponer el modelo existente, es decir: la existencia de sociedades del Grupo que obtienen pérdidas y la coexistencia del Régimen de Tributación Consolidada con el Régimen de Tributación Individual dentro de un mismo Grupo. ( El «Caso» se acompaña al trabajo como anexo I )

En tercer lugar hemos elaborado la nota 19 de la Memoria Consolidada correspondiente a nuestro «Caso» de Grupo de Sociedades aplicando el modelo propuesto por el Real Decreto 1815/91.

Por último, hemos inventariado desde un punto de vista teórico los déficit de información, que se producen si se aplica el modelo propuesto y que son los siguientes:

PRIMERO. El usuario no dispone de información sobre la distribución del beneficio y del gasto por impuesto sobre beneficios según modalidades de tributación y le resulta imposible obtenerla del Balance Consolidado o de La Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada. Es decir: faltan los datos relativos a:

Resultado Consolidado del Grupo .....	.....
Resultado Consolidado en Régimen de Declaración Consolidada .....	.....
Resultado Consolidado en Régimen de Declaración Individual .....	.....
Gasto del Grupo por impuestos sobre beneficios .....	.....
* Del Subgrupo en Tributación Consolidada .....	.....
* Del Subgrupo en Tributación Individual .....	.....

SEGUNDO. El estado contable propuesto para establecer la conciliación entre el Beneficio y la Base Imponible desconoce la existencia del efecto impositivo de la no compensación de pérdidas, de manera que esta diferencia entre el Resultado Consolidado y la Base Imponible Consolidada debe incluirse bien entre las diferencias permanentes (Opción A) o entre las temporales ( Opción B) ocultando su verdadera naturaleza. Es decir, el Estado Contable de Conciliación entre el Resultado Contable y el Resultado Fiscal, debería recoger todas las diferencias que se pueden producir conforme a su naturaleza y que son las siguientes:

- Diferencias temporales de las sociedades individuales .....
- Diferencias temporales de la Tributación Consolidada .....
- Diferencias por ajustes y eliminaciones de la consolidación .....
- Por compensación de Bases Imponibles negativas de ejercicios anteriores .....
- Por no compensación de las Bases Imponibles negativas del ejercicio actual .....

TERCERO. El usuario no recibe información cualitativa sobre la incidencia que los diferentes efectos impositivos tienen en el aumento o decremento de tasa de tributación efectiva. Es decir: le falta información sobre la contribución que tiene cada diferencia o Base Imponible negativa en el incremento o decremento de la tasa de tributación nominal, deberíamos facilitar el siguiente estado contable:

Tributación nominal .....		
	Aumentos	Disminuciones
• Diferencias temporales individuales:		
Con origen en el ejercicio .....		
Con origen en ejercicios anteriores .....		
• Diferencias temporales de la Consolidación:		
Con origen en el ejercicio .....		
Con origen en ejercicios anteriores .....		
• Ajustes de la Consolidación:		
Con origen en el ejercicio .....		
Con origen en ejercicios anteriores .....		
• De la compensación de perdidas .....		
• De la no compensación de perdidas .....		
• De la aplicación de incentivos fiscales .....		
Tributación efectiva .....		

## 6. NUESTRA PROPUESTA DE MODELO ALTERNATIVO

Para corregir los déficits de información del modelo, elaboramos la siguiente propuesta de redacción alternativa de la Nota 19 de la Memoria Consolidada:

«NOTA 19. SITUACION FISCAL:

A) EXPLICACION DE LA COMPOSICION DEL RESULTADO CONTABLE DEL EJERCICIO SEGUN MODALIDADES DE TRIBUTACIÓN, CONFORME A LA SIGUIENTE PROPUESTA:

Resultado Consolidado del Subgrupo que tributa en Declaración Consolidada .....

Resultado Consolidado del subgrupo que tributa en Declaración Individual .....

Resultado Consolidado total del Grupo .....

**B) EXPLICACION DE LA COMPOSICION DEL GASTO BRUTO POR IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS SEGUN LAS MODALIDADES DE TRIBUTACION.**

Gasto bruto en Tributación Consolidada .....

Gasto bruto en Tributación Individual .....

Total Gasto Bruto .....

**C) EXPLICACION DE LA DIFERENCIA EXISTENTE ENTRE EL RESULTADO CONTABLE DEL EJERCICIO Y EL RESULTADO FISCAL, SEGUN EL SIGUIENTE ESQUEMA:**

**RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO .....**

**± DIFERENCIAS PERMANENTES:**

- \* Con origen en las Sociedades individuales .....
- \* Con origen en los ajustes por Consolidación .....

**RESULTADO CONSOLIDADO AJUSTADO DEL GRUPO .....**

**± DIFERENCIAS TEMPORALES DE LAS SOCIEDADES INDIVIDUALES:**

- \* Con origen en el Ejercicio .....
- \* Con origen en Ejercicios anteriores .....

**± DIFERENCIAS TEMPORALES DE LA DECLARACION CONSOLIDADA**

- \* Con origen en el ejercicio .....
- \* Con origen en ejercicios anteriores .....

**± DIFERENCIAS TEMPORALES DE LA CONSOLIDACION:**

- \* Con origen en el ejercicio .....
- \* Con origen en ejercicios anteriores .....

**+ BASES IMPONIBLES NEGATIVAS DEL EJERCICIO EN TRIBUTACION INDIVIDUAL**

**- COMPENSACION DE BASES IMPONIBLES NEGATIVAS DE EJERCICIOS ANTERIORES**

**= BASE IMPONIBLE O RESULTADO FISCAL**

**D) EXPLICACION DE LA DIFERENCIA ENTRE EL GASTO BRUTO Y LA CANTIDAD A PAGAR POR IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS EN FUNCIÓN DE LOS EFECTOS IMPOSITIVOS**

**GASTO BRUTO .....**

**± EFECTOS IMPOSITIVOS DE LAS DIFERENCIAS TEMPORALES INDIVIDUALES**

\* Con origen en el ejercicio .....

\* Con origen en ejercicios anteriores .....

**± EFECTOS IMPOSITIVOS DE LAS DIFERENCIAS TEMPORALES DE LA CONSOLIDACION**

\* Con origen en el ejercicio .....

\* Con origen en ejercicios anteriores .....

**± EFECTOS IMPOSITIVOS DE LAS DIFERENCIAS TEMPORALES DE LA DECLARACION CONSOLIDADA**

\* Con origen en el ejercicio .....

\* Con origen en ejercicios anteriores .....

**± EFECTOS IMPOSITIVOS DE LAS BASES IMPONIBLES NEGATIVAS**

+ Bases Imponibles negativas del ejercicio no compensadas

- Bases Imponibles negativas de ejercicios anteriores compensadas

**= CUOTA INTEGRAL**

**E) INFORMACION SOBRE LA ESTRUCTURA DE LA CUOTA INTEGRAL POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES SEGUN LAS MODALIDADES DE TRIBUTACION**

Cuota integral en Tributación Consolidada .....

Cuota integral en Tributación Individual .....

Total cuota integral .....

**F) INFORMACION ADICIONAL PARA LOS GRUPOS QUE TRIBUTAN TOTAL O PARCIALMENTE EN REGIMEN DE DECLARACION CONSOLIDADA.**

- Delimitación del perímetro de la Declaración Consolidada.
- Explicación de la diferencia que exista en el ejercicio entre el resultado contable y el resultado fiscal del subgrupo de sociedades en régimen de Declaración Consolidada y del subgrupo de sociedades en régimen de Tributación Individual.
- Información sobre el criterio seguido para asignar el gasto por impuesto a las sociedades incluidas en el perímetro de la Declaración Consolidada

**G) EXPLICACION DE LA DIFERENCIA ENTRE EL TIPO DE TRIBUTACION NOMINAL Y EL TIPO DE TRIBUTACION EFECTIVA DEL EJERCICIO (\*)**

TASA DE TRIBUTACION NOMINAL .....

± El incremento o decremento de tributación producido por:

Las diferencias permanentes de las sociedades individuales .....

Las diferencias permanentes de la consolidación .....

Las diferencias temporales de las sociedades individuales .....

Las diferencias temporales de la consolidación .....

Las diferencias temporales de la Tributación Consolidada .....

+ El incremento de tributación producido por:

Las bases impositivas negativas del ejercicio no compensadas .....

- El decremento de tributación producido por:

La compensación de bases negativas de ejercicios anteriores .....

± El incremento o decremento de tributación producido por

La aplicación de incentivos fiscales .....

= TASA DE TRIBUTACION EFECTIVA.....

(\*) Tributación efectiva = Cociente entre la cuota líquida y el resultado consolidado

**H) OTRA INFORMACION RELEVANTE SOBRE LA SITUACION FISCAL.**

El saldo y movimiento en el ejercicio de las cuentas que recogen los impuestos sobre beneficios diferidos, anticipados y del crédito fiscal por compensación de pérdidas.

Desglose de las masas patrimoniales del activo y pasivo en las que se recojan los impuestos anticipados, diferidos y créditos por pérdidas a compensar.

Información sobre las diferencias temporales y de las Bases Impositivas negativas cuyos efectos impositivos no se han registrado por la aplicación del principio de prudencia.

Información sobre la naturaleza e importe de los incentivos fiscales aplicados durante el ejercicio así como los pendientes de aplicar y los compromisos adquiridos en relación con los incentivos fiscales.

Bases Impositivas negativas de ejercicios anteriores pendientes de compensar fiscalmente indicando el plazo y las condiciones para poderlo hacer.

Cualquier otra circunstancia de carácter sustantivo en relación con la situación fiscal.»

## 7. LA VALIDACION DE LOS DEFICIT DE INFORMACION Y DEL MODELO ALTERNATIVO

Para validar las limitaciones que desde un punto de vista teórico hemos atribuido al modelo actual de información fiscal de la Nota 19 de la Memoria Consolidada, y las ventajas de un modelo alternativo de presentación de la información, hemos procedido del siguiente modo:

- 1.º Hemos elegido aleatoriamente un grupo de 265 usuarios que voluntariamente han aceptado formar parte de nuestro experimento. Los usuarios elegidos han sido los alumnos de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales y de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Sevilla que han cursado los estudios de las asignaturas de Contabilidad Financiera y de Sociedades y de Contabilidad Fiscal.

Todos los usuarios elegidos se caracterizan por disponer de amplios conocimientos sobre la aplicación práctica del método del efecto impositivo. No se han elegido profesionales en ejercicio por considerar que en su gran mayoría lo desconocen.

- 2.º Los usuarios que voluntariamente han aceptado participar en el experimento, previamente, han recibido información sobre las modalidades de tributación que pueden utilizar los Grupos de Sociedades y las diferencias que se pueden producir entre el Resultado Contable del Grupo y la Base Imponible sujeta a tributación tanto en el supuesto de Tributación Individual como en el de Tributación Consolidada. Los 265 usuarios iniciales quedaron reducidos a 245 porque 20 usuarios fueron rechazados por una pregunta filtro que demostraba que no tenían los conocimientos necesarios para participar en el experimento.
- 3.º A cada uno de los usuarios se les ha facilitado información sobre el Balance Consolidado, la Cuenta de Perdidas y Ganancias Consolidada y la nota 19 de la Memoria Consolidada de un Grupo de Sociedades, en dos etapas:

En la primera etapa se les ha facilitado la información contenida en la denominada propuesta A que contiene información sobre el Grupo, el Balance Consolidado, la Cuenta de Perdidas y Ganancias Consolidada y la nota 19 de la Memoria Consolidada redactada conforme a las indicaciones del Real Decreto 1815/1991 (La propuesta A se recoge en la comunicación como Anexo II) y se les ha pedido que se sitúen en el lugar de los usuarios de la información contable y contesten a seis preguntas sobre la misma.

En la segunda etapa se les ha facilitado la información contenida en la denominada propuesta B que contiene la misma información que la propuesta A sobre el Grupo, el mismo Balance Consolidado, y la misma Cuenta de Perdidas y Ganancias Consolidada y que tan solo se diferencia de la propuesta A en contener una redacción alternativa de la nota 19 de la Memoria Consolidada (La propuesta B se recoge en nuestra comunicación como Anexo III) y de nuevo se les ha pedido que contesten a las mismas seis preguntas sobre la información recibida que se le propusieron con respecto a la propuesta A. ( El cuestionario de preguntas se recoge en nuestra comunicación como Anexo IV )

Con el mencionado cuestionario de preguntas se pretende verificar lo siguiente:

Con la pregunta n.º 1 se intenta comprobar en que medida los usuarios de las propuestas A y B, pueden percibir la existencia del efecto impositivo producido por el modo de tributación individual y que se origina por no compensación de los beneficios con las pérdidas dentro del mismo ejercicio.

La pregunta n.º 2 es una pregunta filtro que pretende rechazar las encuestas contestadas por usuarios que no demuestran conocer el método del efecto impositivo.

La pregunta n.º 3 trata de determinar si el usuario tiene o no constancia de los beneficios que tributan en régimen de Declaración Consolidada y de los que tributan en Régimen de Declaración Individual.

Con la pregunta n.º 4 se pretende contrastar si el usuario tiene o no constancia de la parte del gasto por impuestos que corresponde al régimen de Declaración Consolidada y de la parte correspondiente al Régimen de Tributación Individual.

Con la pregunta n.º 5 pretendemos conocer si el usuario percibe las consecuencias de la reversión del efecto impositivo de la Tributación Individual, para ello, si recibe la información en forma de propuesta A, tiene que tener en cuenta toda la información que se le facilita y no exclusivamente la información recogida en el Estado Contable de Conciliación. En cambio, si recibe la información en forma de propuesta B, puede utilizar exclusivamente el Estado Contable de conciliación entre el Resultado Contable y la Base Imponible

Con la pregunta n.º 6 se pretende determinar si el usuario puede conocer en base a la información recibida la incidencia que tienen en el tanto efectivo de tributación todos los efectos impositivos, incluido el efecto impositivo derivado de la existencia de sociedades con pérdidas y que tributan de forma individual.

Hemos elegido como orden de presentación de la información primero la propuesta A y después la propuesta B, para evitar el sesgo que se pudiera producir como consecuencia de que los usuarios contesten en función de los datos que recuerdan y no de los datos que se les presentan. Es importante destacar que todos los datos que contiene la propuesta A se repiten en la propuesta B, pero no al contrario.

La información facilitada a los usuarios en la primera etapa fue la catalogada como propuesta Modelo A y la información presentada en el segunda etapa como propuesta Modelo B.

## 7.1. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

En principio partimos de una muestra de 265 encuestas de las que se han rechazado 20 por no superar la pregunta filtro n.º 2 Por tanto el estudio se realiza sobre un total de 245 encuestas de cada uno de los modelos.

En las tablas que se muestran a continuación  $X_i$  indica las posibles respuestas que se señalan con las letras A, B, C, D y Z;  $n_i$  representa la frecuencia absoluta y % indica la frecuencia relativa.

### PRIMERA PREGUNTA PROPUESTA A

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	18	196	28	3	0
%	7,4	80,0	11,4	1,2	0

FUENTE: Encuesta usuarios

Se puede observar que el 80 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA A han contestado la opción B, es decir, con la información que se les ha facilitado son capaces de identificar la existencia de tres efectos impositivos:

- El efecto impositivo de las diferencias temporales individuales.
- El efecto impositivo de los ajustes por consolidación.
- El efecto impositivo de la compensación de pérdidas.

Tan solo un 11,4 por 100 han contestado con la opción correcta, que es la C, es decir observan además de los anteriores, el efecto impositivo de la Tributación Individual.

### PRIMERA PREGUNTA PROPUESTA B

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	5	28	209	3	0
%	2,0	11,5	85,3	1,2	0

FUENTE: Encuesta usuarios

Un 85,3 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA B han contestado a esta primera pregunta con la opción C, es decir, con la información que disponen observan la existencia de cuatro efectos impositivos:

- El efecto impositivo de las diferencias temporales individuales
- El efecto impositivo de los ajustes por consolidación
- El efecto impositivo de la compensación de pérdidas
- El efecto impositivo de la Tributación Individual

Un 11,5 por 100 de los usuarios de esta memoria han contestado a esta pregunta con la opción B, es decir, con la información que disponen observan solo la existencia de tres efectos impositivos, es decir, a pesar de presentarles la información de otra forma, siguen sin percibir la existencia de un efecto impositivo derivado de la tributación individual.

Resulta evidente que es más fácil percibir la existencia del efecto impositivo de la tributación individual si la información se facilita conforme a la PROPUESTA B

### TERCERA PREGUNTA PROPUESTA A

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	12	191	40	1	1
%	4,9	78,0	16,3	0,4	0,4

FUENTE: Encuesta usuarios

En esta pregunta, los usuarios de la PROPUESTA A han contestado en un 78 por 100 con la opción B, es decir, con la información de que disponen les resulta imposible determinar el resultado atribuible a cada modalidad de tributación.

Un 16,3 por 100 han contestado con la opción C, es decir, con la información de que disponen afirman que la totalidad del resultado corresponde a Régimen de Declaración Consolidada.

### TERCERA PREGUNTA PROPUESTA B

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	228	6	10	1	0
%	93,1	2,4	4,1	0,4	0

FUENTE: Encuesta usuarios

Un 93,1 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA B han contestado a esta pregunta con la opción correcta que es la A, es decir, con la información de que disponen afirman que el resultado se distribuye del siguiente modo: 70.000 corresponden a Tributación Consolidada y el resto al Régimen de Declaración Individual.

Tan solo un 2,4 por 100 afirman no disponer de información suficiente para determinar el resultado atribuible a cada modalidad de tributación.

Resulta evidente que es más fácil determinar el resultado atribuible a cada modalidad de tributación si la información se facilita conforme a la PROPUESTA B

### CUARTA PREGUNTA PROPUESTA A

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	11	198	31	1	4
%	4,5	80,8	12,7	0,4	1,6

*FUENTE: Encuesta usuarios*

Un 80,8 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA A han contestado a esta pregunta con la opción B, es decir; indicando que les resulta imposible determinar el Gasto por impuesto sobre beneficio atribuible a cada modalidad de tributación.

Un 12,7 por 100 han contestado con la opción C, afirmando que la totalidad del Gasto corresponde al Régimen de Declaración Consolidada.

### CUARTA PREGUNTA PROPUESTA B

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	225	6	13	1	0
%	91,8	2,5	5,3	0,4	0

*Fuente: Encuesta usuarios*

Un 91,8 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA B han contestado a esta pregunta con la opción A, es decir, con la información de que disponen afirman que del gasto por impuesto sobre beneficios corresponden al Régimen de Declaración Consolidada 24.150 y el Resto al Régimen de Declaración Individual.

Un 5,3 por 100 de los usuarios de este modelo han contestado a esta pregunta con la opción C, es decir, con la información que disponen afirman que la totalidad del Gasto corresponde al Régimen de Declaración Consolidada.

Resulta evidente que es más fácil determinar el gasto atribuible a cada modalidad de tributación si la información se facilita conforme a la PROPUESTA B.

### QUINTA PREGUNTA PROPUESTA A

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	4	167	31	42	1
%	1,6	68,2	12,7	17,1	0,4

FUENTE: Encuesta usuarios

Un 68,2 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA A han contestado incorrectamente con la opción B, es decir, afirman que en el siguiente ejercicio el gasto contable por impuestos y la cantidad a pagar se diferenciarían en :  $(2.000 + 5.000) \times 0.35 = 2.450$ .

Es decir han tenido en cuenta sólo los datos del Estado Contable de Conciliación, no han tomado conciencia de que las pérdidas producidas en el ejercicio actual, podrán compensarse con los beneficios del próximo ejercicio, posiblemente porque no aparecen como tales en el Estado Contable de Conciliación entre el Resultado Contable y la Base Imponible.

Un 17,1 por 100 de los usuarios de esta memoria han contestado con la opción D, es decir, ninguna de las anteriores.

### QUINTA PREGUNTA PROPUESTA B

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	12	35	137	59	2
%	4,9	14,3	55,9	24,1	0,8

FUENTE: Encuesta usuarios

Un 55,9 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA B han contestado a esta pregunta correctamente con la opción C, es decir: el gasto contable por impuestos y la cantidad a pagar se diferenciarían en:  $(2.000 + 5.000 + 20.000) \times 0.35 = 9.450$

Un 24,1 por 100 de los usuarios de esta propuesta han contestado a esta pregunta con la opción D, es decir, ninguna de las anteriores.

Resulta evidente que los usuarios de la propuesta B han tomado conciencia de que las perdidas del ejercicio actual, que como consecuencia de la Tributación Individual no se pueden compensar intragrupo en el mismo ejercicio, generan un efecto impositivo en el ejercicio siguiente, si se pueden compensar con

los beneficios de cada una de las sociedades productoras de pérdidas en el ejercicio anterior; probablemente esto ha ocurrido porque figuran en el Estado de Contable de Conciliación entre el Resultado Contable Consolidado y la Base Imponible en una rúbrica independiente.

### SEXTA PREGUNTA PROPUESTA A

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	156	29	18	38	4
%	63,7	11,8	7,4	15,5	1,6

FUENTE: Encuesta usuarios

Un 63,7 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA A han contestado a esta pregunta incorrectamente con la opción A, es decir, con la información de que disponen opinan que lo que más ha influido en el incremento de la tasa de tributación efectiva han sido las diferencias temporales con origen en el ejercicio anterior.

Por otro lado, un 15,5 por 100 de los usuarios de esta propuesta han contestado a esta pregunta con la opción D, es decir, ninguna de las anteriores.

### SEXTA PREGUNTA PROPUESTA B

$X_i$	A	B	C	D	Z
$n_i$	5	6	216	18	0
%	2,0	2,4	88,2	7,4	0

FUENTE: Encuesta usuarios

Un 88,2 por 100 de los usuarios de la PROPUESTA B han contestado a esta pregunta con la opción correcta que es la C, es decir, con la información que disponen afirman que lo que más ha influido en el incremento de la tasa de tributación efectiva ha sido el efecto impositivo de la Tributación Individual.

Un 7,2 por 100 de los usuarios de esta memoria han contestado a esta pregunta con la opción D, es decir, ninguna de las anteriores.

## 8. ANALISIS DE LA CORRELACION ENTRE LAS RESPUESTAS

Con este análisis, pretendemos conocer si existe alguna asociación entre la respuesta mayoritaria a la primera pregunta del modelo A, con la respuesta correcta a la primera pregunta del modelo B,..., sexta pregunta del modelo A, con la sexta pregunta del modelo B, bloque 1.º de respuestas mayoritarias al grupo de preguntas X del modelo A con el bloque 1.º de respuesta correctas al grupo de preguntas X del modelo B etc..

Con ello verificaremos la existencia de una correlación positiva (Canavos, C.) 1987) entre el modelo que se utiliza para presentar la información y la información que perciben los usuarios, de manera que podamos asegurar que la causa por la cual los usuarios no reciben la imagen fiel de la situación fiscal del Grupo viene dada única y exclusivamente por el modelo que se utiliza para presentar la información.

No estudiamos la asociación existente entre la segunda pregunta de cada modelo ya que se trata de una pregunta discriminante o filtro, que nos ha permitido rechazar a los usuarios que no están capacitados para responder al cuestionario.

Para éste estudio vamos a utilizar tablas de contingencia, contingencia significa dependencia (Wonnacott y Wonnacott, 1981) de modo que una tabla de contingencia es simplemente una tabla que muestra la forma como dos o más variables dependen unas de otras.

Consideraremos una variable bidimensional (X,Y), de tal forma que X es una variable discreta que sólo puede tomar r valores distintos e Y también es una variable discreta que sólo puede tomar c valores distintos.

En nuestro caso definimos las variables X e Y del siguiente modo:

X = Respuesta mayoritaria al bloque de preguntas i-ésimas del modelo A.

Y = Respuesta correcta al bloque de preguntas i-ésimas del modelo B.

y nos proponemos realizar el siguiente contraste de hipótesis:

Hipótesis nula:  $H_0$  : X e Y no están relacionadas.  $H_0$  :  $P(Y/X) = P(Y/NX)$

Hipótesis alternativa:  $H_1$  : X e Y están relacionadas.  $H_1$  :  $P(Y/X) \neq P(Y/NX)$

considerando como NX no obtener la respuesta X al bloque de preguntas i\_ésimas del modelo A.

Para ello, construimos un estadístico  $T = T(X)$ , ( Martínez y otros 1993 ) de forma que, si dada la muestra, el valor de T cae en la región crítica, rechazaremos la hipótesis nula.

Se trata en definitiva de construir un procedimiento que, dado un conjunto de datos, detecte si existe suficiente evidencia estadística (Hoel P. 1976) en contra de la hipótesis nula, por tanto, a favor de la hipótesis alternativa.

Para probar la hipótesis nula de no dependencia entre las variables X e Y , utilizaremos la prueba  $X^2$  de la independencia, en este caso el estadístico CHI-CUADRADO se distribuye asintóticamente como una variable aleatoria  $C^2$  con un grado de libertad por tratarse de una tabla 2 x 2.

Definiremos una región crítica, de manera que si el estadístico  $C^2 > C^2_{1, 1-\alpha}$  cae dentro de la región crítica, rechazaremos la hipótesis nula.

La región crítica para un nivel de confianza del 99 por 100, estará formada según tablas estadísticas por todos los valores de  $C^2 > 6,63$ . Si  $C^2$  cae dentro de la región crítica, rechazaremos las hipótesis nula de la independencia con una probabilidad de equivocarnos del 1 por 100 o lo que es lo mismo tenemos un 1 por 100 de posibilidades de que la hipótesis nula sea cierta.

La aplicación del estadístico  $X^2$ , requiere a su vez que se verifiquen la reglas de Cochran. (Ríos S. 1967) En las tablas  $2 \times 2$  las reglas de Cochran solo exigen que todas las  $\hat{e}_{ij} \geq 5$

Siendo  $e_{ij}$  = Valor esperado de  $n_{ij}$  y  $\hat{e}_{ij}$  = Estimación de  $e_{ij}$

Nuestras hipótesis sobre las respuestas mayoritarias en el modelo A y correctas en el modelo B son las siguientes:

	<b>Modelo A: Respuestas mayoritarias</b>	<b>Modelo B: Respuestas correctas</b>
PREGUNTA 1	B	C
PREGUNTA 3	B	A
PREGUNTA 4	B	A
PREGUNTA 5	B	C
PREGUNTA 6	A	C

En adelante para evitar confusiones cuando un individuo responda al modelo A con la respuesta mayoritaria y al modelo B con la respuesta correcta diremos que ha contestado correctamente

En este caso, las variables X e Y han sido definidas del siguiente modo:

X = Respuesta B, B, B, B, A a las preguntas 1.º, 3.º, 4.º, 5.º y 6.º del modelo A.

Y = Respuesta C, A, A, C, C a las preguntas 1.º, 3.º, 4.º 5.º y 6.º del modelo B.

y nos proponemos realizar el siguiente contraste de hipótesis:

Hipótesis nula;  $H_0$ : X e Y no están relacionadas.

Hipótesis alternativa;  $H_1$ : X e Y están relacionadas.

Vamos a contratar la hipótesis  $H_0$  de que la variable  $X_i$  = contestar B, B, B, B, A y la variable  $Y_i$  = contestar C, A, A, C, C, son independientes

Con la hipótesis  $H_1$  de que la variable  $X_i$  = contestar B, B, B, B, A y la variable  $Y_i$  = contestar C, A, A, C, C están relacionadas.

Para ello elaboramos las siguientes tablas:

**TABLA DE FRECUENCIAS OBSERVADAS ( $n_{ij}$ )**

<b>MODELO B</b>			
<b>MODELO A</b>	<b>CORRECTA</b>	<b>INCORRECTA</b>	<b>TOTAL</b>
CORRECTA	94	10	104
INCORRECTA	18	123	141
<b>TOTAL</b>	<b>112</b>	<b>133</b>	<b>245</b>

**TABLA DE PORCENTAJES TOTALES**

<b>MODELO B</b>			
<b>MODELO A</b>	<b>CORRECTA</b>	<b>INCORRECTA</b>	<b>TOTAL</b>
CORRECTA	38,4	4,1	42,4
INCORRECTA	7,3	50,2	57,6
<b>TOTAL</b>	<b>45,7</b>	<b>54,3</b>	<b>100,0</b>

**TABLA DE PORCENTAJES TOTALES POR FILAS**

<b>MODELO B</b>			
<b>MODELO A</b>	<b>CORRECTA</b>	<b>INCORRECTA</b>	<b>TOTAL</b>
CORRECTA	90,4	9,6	100,0
INCORRECTA	12,8	87,2	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>45,7</b>	<b>54,3</b>	<b>100,0</b>

A continuación elaboramos la tabla de frecuencias esperadas suponiendo la independencia entre ambas variables.

La tabla de frecuencias esperadas para la hipótesis de independencia entre las variables la obtenemos del paquete estadístico BMDP, que debe realizar los siguientes cálculos:

$$(\hat{e}_{ij}) = P_i \times P_j \times n$$

$$(\hat{e}_{1,1}) = 104/245 \times 112/245 \times 245 = 47.5$$

$$(\hat{e}_{1,2}) = 104/245 \times 133/245 \times 245 = 56.5$$

$$(\hat{e}_{2,1}) = 141/245 \times 112/245 \times 245 = 64.5$$

$$(\hat{e}_{2,2}) = 141/245 \times 133/245 \times 245 = 76.5$$

**TABLA DE FRECUENCIAS ESPERADAS  $\hat{e}_{ij}$**

MODELO B			
MODELO A	CORRECTA	INCORRECTA	TOTAL
CORRECTA	47,5	56,5	104,0
INCORRECTA	64,5	76,5	141,0
TOTAL	112,3	133,0	245,0

En esta tabla podemos ver que se verifican las reglas de Cochran puesto que el menor valor esperado es superior a 5

El programa 4F del paquete estadístico BMDP nos da un P-VALUE = 0.0000

Como p-value < 0.01, podemos contrastar si existe suficiente evidencia para rechazar que el bloque 1 de cada modelo sean independientes, con una probabilidad de equivocarnos del 1 por 100.

Nuestro contraste de hipótesis también podría expresarse del siguiente modo:

$H_0$ :  $P(\text{CAACC/BBBBB}) = P(\text{CAACC/NBBBBB})$  Hipótesis de independencia

$H_1$ :  $P(\text{CAACC/BBBBB}) > P(\text{CAACC/NBBBBB})$  Hipótesis de dependencia

Para un nivel de confianza del 99 por 100 definimos la siguiente región crítica:

Región crítica :  $C^2 > C^2_{1, 1-a}$  ; donde  $a = 0.01$

Se trata de encontrar el valor de  $C^2_{1, 1-a}$  donde  $a = 0.01$  , consultando en las tablas el valor de  $C^2_{1, 0.99} = 6.63$ , por lo tanto la región crítica es  $C^2 > 6.63$ .

En consecuencia cualquier valor del estadístico  $C^2$  mayor de 6.63 implicaría el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis alternativa con un nivel de confianza del 99 por 100.

El programa estadístico 4F del paquete estadístico BMDP nos da un valor del estadístico CHI-CUADRADO = 145.3, realizando los siguientes cálculos:

Cada componente  $\chi^2$  se obtiene del siguiente modo:

$$\frac{(O_{i,j} - \hat{e}_{i,j})^2}{\hat{e}_{i,j}}$$

Donde:

$O_{i,j}$  = Frecuencias observadas.

$\hat{e}_{i,j}$  = Frecuencias esperadas.

### COMPONENTES CHI-CUADRADO

MODELO B			
MODELO A	CORRECTA	INCORRECTA	TOTAL
CORRECTA	45,4	38,2	83,6
INCORRECTA	33,5	28,2	61,7
TOTAL	78,9	66,4	145,3

Por lo tanto, como el valor obtenido para el estadístico CHI- CUADRADO es superior al valor 6,63, se rechaza la hipótesis nula de la independencia y se acepta la hipótesis alternativa, es decir las variables X e Y no son independientes y por lo tanto existe algún grado de asociación entre los bloques de preguntas de cada modelo.

A continuación investigamos sobre el grado de asociación existente, para ello requerimos al programa estadístico BMDP los siguientes coeficientes.

PHI = CRAMER'S V = 0.770 ; YULE'S Q = 0.969 ; YULE'S Y = 0.778, que muestran la existencia de una asociación positiva muy fuerte.

## 9. CONCLUSIONES

PRIMERA: Desde un punto de vista teórico, el modelo de Estado Contable de Conciliación entre el Resultado Contable y la Base Imponible propuesto por el Real Decreto 1815/91 no permite explicar todas

las diferencias que existen entre el Resultado Contable Consolidado y el Resultado Fiscal conforme a la naturaleza de las mismas.

La principal dificultad surge en los Grupos que tributan total o parcialmente de forma individual, ya que éstos no pueden explicar adecuadamente la diferencia que surge por la imposibilidad de compensar fiscalmente las pérdidas con los beneficios dentro del mismo ejercicio.

**SEGUNDA:** Los usuarios de las Cuentas Anuales Consolidadas de un Grupo de Sociedades cuya información fiscal ha sido elaborada siguiendo el modelo propuesto por la Nota 19 de la Memoria Consolidada, no pueden obtener información suficiente para explicar todas las diferencias entre el Resultado Contable del ejercicio y el Resultado Fiscal, y los datos relevantes sobre la situación fiscal del Grupo.

- Solo una minoría de los usuarios (11,4%) perciben la existencia del efecto impositivo de la *Tributación Individual* que se produce como consecuencia de no poder compensar las Bases Imponibles negativas dentro del mismo ejercicio.
- Un número muy alto de usuarios 78 y 80,8 por 100 afirman que no disponen de información suficiente para determinar el resultado y el gasto por impuesto atribuible a cada modalidad de tributación.
- Muy pocos usuarios (12,7%) son capaces de calcular las consecuencias de la reversión de los efectos impositivos del ejercicio actual
- Tan solo el 7,4 por 100 de los usuarios son capaces de identificar la causa que más contribuye a incrementar la tasa de tributación efectiva del ejercicio.

**TERCERA:** Los usuarios de las Cuentas Anuales Consolidadas de un Grupo de Sociedades cuya información fiscal ha sido elaborada siguiendo un **MODELO ALTERNATIVO** al modelo propuesto por la Nota 19 de la Memoria Consolidada del Real Decreto 1815/1991, pueden obtener información suficiente para explicar todas las diferencias entre el Resultado Contable y el Resultado Fiscal, y los datos relevantes sobre la situación fiscal del Grupo, siendo los datos más interesantes los siguientes:

- La mayoría de los usuarios (85,3%) perciben la existencia del efecto impositivo de la *Tributación Individual* que se produce como consecuencia de no poder compensar las Bases Imponibles negativas dentro del mismo ejercicio.
- Casi todos los usuarios (93,1 y 91,8% afirman que disponen de información suficiente para determinar el resultado y el gasto por impuesto atribuible a cada modalidad de tributación.
- Mas de los dos tercios de los usuarios (68,2%) son capaces de calcular las consecuencias de la reversión de los efectos impositivos del ejercicio actual.
- El 88,2 por 100 de los usuarios son capaces de identificar la causa que más contribuye a incrementar la tasa de tributación efectiva del ejercicio.

**CUARTA:** Existe una asociación positiva entre el modo de presentar la información, conforme a la redacción actual de la Nota 19 de la Memoria Consolidada y la respuesta de los usuarios, de manera que los individuos que reciben la información conforme al **MODELO NOTA 19**, dan unas respuestas que no se corresponden con la imagen fiel de la situación fiscal del Grupo, en cambio, cuando reciben la información conforme a nuestro **MODELO ALTERNATIVO** dan respuestas en consonancia con la imagen fiel de la situación fiscal del Grupo. Por consiguiente podemos concluir que la causa por la cual los usuarios no perciben la imagen fiel de la situación fiscal procede exclusivamente de la falta de claridad del modelo utilizado para presentar la información.

## 10. BIBLIOGRAFIA

- AECA 1999: El Impuesto sobre beneficios en la Cuentas Anuales Consolidadas. Madrid.
- ALVAREZ MELCON, S. 1983 : Análisis Contable del Régimen de Declaración Consolidada de los Grupos de Sociedades. Instituto de Planificación Contable. Madrid.
- CANAVOS GARCIA, C. 1987: Probabilidad y estadística. Aplicaciones y Métodos. McGraw Hill. Madrid
- GONZALO ANGULO, J.A. 1994: Lectura e interpretación de las Cuentas Consolidadas. Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- HOEL P. 1976: Introducción a la estadística matemática. Ariel. Barcelona. 1976.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DE CUENTAS. 1992: Resolución de 30 de abril de 1992 sobre algunos aspectos de la norma de valoración número 16 del Plan General de Contabilidad.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DE CUENTAS. 1997: Resolución de 9 de octubre de 1997 sobre algunos aspectos de la norma de valoración número 16 del Plan General de Contabilidad. Madrid.
- LOPEZ SANTACRUZ, J.A. 1992: A Régimen tributario de los Grupos de Sociedades @ Contabilidad y tributación núm. 108.
- MARTINEZ, A; RODRIGUEZ, C. y GUTIERREZ, R.: Inferencia estadística: Un enfoque clásico. Pirámide. Madrid.
- RIOS, S. 1975: Métodos estadísticos . Ediciones del Castillos S.A. Madrid.
- SANZ GADEA, E. 1987: A Régimen de declaración consolidada @ Contabilidad y Tributación núms. 49 y 50.
- WONNACOTT, T.H. Y WONNACOTT, R. J. 1981: Introducción a la estadística. Limusa. México.

IMACC-EV <sup>1</sup>

**TENDENCIAS DE INVESTIGACION DE LOS  
PROFESORES UNIVERSITARIOS ESPAÑOLES  
EN CONTABILIDAD DE GESTION: ANALISIS  
COMPARATIVO**

---

<sup>1</sup> Grupo Valenciano de Investigación en Contabilidad de Gestión. Equipo de trabajo integrado dentro de la Línea de Investigación «Aportaciones del Management Accounting a la gestión estratégica de costes». Departamento de Contabilidad. Facultad de CC. EE. y Empresariales de la Universidad de Valencia. El presente trabajo ha sido elaborado por Luz M. Guevara. ASCCODI (Colombia); Támara Ramírez Escalona. Universidad de Camagüey. (Cuba) y Vicente M. Ripoll Feliu.



## 1. JUSTIFICACION DEL TRABAJO

La presente comunicación analiza el desarrollo que ha sufrido la investigación en Contabilidad de Gestión en el contexto de los Encuentros y Jornadas de Profesores Universitarios de Contabilidad (EPUC), para, detectar las aportaciones de dichos profesores desde el primer Encuentro, celebrado en la Universidad de Valencia en el año 1984 hasta la última Jornada, celebrada en la Universidad Carlos III de Madrid en 1999.

Para ello se ha incorporado en este análisis las 241 comunicaciones, detectadas desde el primer Encuentro, que tienen relación con la contabilidad de gestión. Dado que en años anteriores se han presentado trabajos analizando también dicha evolución, hemos comparado los resultados obtenidos hasta ahora con las aportaciones que se han realizado en periodos anteriores; De esta forma veremos que Líneas de Investigación preocupan más a los investigadores españoles. A fin de conocer como estamos con respecto a aportaciones que se producen en el contexto internacional, se han elegido dos revistas relacionadas con la contabilidad de gestión y se han analizado las aportaciones realizadas en el año 1999; Esto ha servido para describir con respecto a dichas revistas, si existe diferencia respecto al momento en que los investigadores españoles abordan, determinadas cuestiones del ámbito de la gestión de costes, respecto al momento que dichas revistas internacionales hacen mención a estas cuestiones.

## 2. LA CONTABILIDAD DE GESTION Y LOS ENCUENTROS DE PUC

Hasta la fecha ya han sido 8 el total de Encuentros en que se han reunido los profesores universitarios de contabilidad y 5 Jornadas de Contabilidad de Gestión, observándose como ha crecido de forma considerable el interés por la disciplina contable, si tenemos en cuenta el número de aportaciones que se han realizado.

Centrados en las aportaciones realizadas por los profesores universitarios de contabilidad, se puede observar un crecimiento considerable en los diez primeros años, si analizamos las 6 comunicaciones relacionadas con la Contabilidad de Gestión, presentadas en el Encuentro de Valencia en 1984, y las 43 que se presentaron en el Encuentro de Sevilla en 1993. Dado que en 1994, se incorpora dentro de ASEPUK la modalidad de Jornadas, el total de comunicaciones presentadas en los Encuentros empieza a decrecer, dado que había dos vías para la presentación de trabajos. Es por eso que si bien, con respecto a Sevilla, en los Encuentros, el número de aportaciones ha decrecido, a 28 en el de Madrid, 24 en el de Barcelona o 17 en el VIII de Alicante, las Jornadas reciben un promedio, desde la primera de Barcelona a la última de la Universidad Carlos III de 12 comunicaciones. Esta evolución se presenta en el Cuadro I.

TIPO DE EVENTO	AÑO	N.º	UNIVERSIDAD	TRABAJO	TOTAL
Encuentro	1984	I	Valencia	6	6
Encuentro	1986	II	Oviedo	8	14
Encuentro	1988	III	Málaga	22	36
Encuentro	1991	IV	Santander	29	65
Encuentro	1993	V	Sevilla	43	108
Encuentro	1994	VI	Complutense	28	136
Jornada	1994	I	Barcelona	11	147
Jornada	1995	II	Málaga	11	158
Encuentro	1996	VII	Barcelona	24	182
Jornada	1996	III	Madrid	9	191
Encuentro	1998	VIII	Alicante	17	208
Jornada	1998	IV	Jaume I	15	223
Jornada	1999	V	Carlos III	18	241

**CUADRO I. Evolución Eventos**

### 3. DESARROLLO DEL ESTUDIO

El auge de la Contabilidad de Gestión, si nos centramos en el caso español, ya fue expuesto en Ripoll (1992, 1994, 1998), al hacer referencia a la evolución desde el año 1965 hasta 1992, y análisis posteriores hasta contrastar el año de 1996 de los artículos publicados por investigadores y profesionales en eventos y revistas españolas, este estudio lo complementa Escobar et. al (1999) con la revisión bibliográfica a nivel nacional de estudios sobre tendencias de investigación desde el año de 1984 hasta 1998.

Por lo que se refiere a un contexto internacional y su posterior comparación con nuestro país, destacar el trabajo de Castelló, Domenech, Montesinos y Ripoll (1985), titulado «La Investigación en Contabilidad de Costes en el Período 1980-1985».

En el trabajo de Ripoll (1992), la casi totalidad de la información que se procesó, se obtuvo de la respuesta de la comunidad universitaria, ya que de esta forma se tenía una mejor base de datos que la utilizada en otros trabajos anteriores, y no sólo recogimos información de lo publicado en las revistas españolas más representativas, sino que se abarcó además, lo presentado en seminarios, workshop, congresos, encuentros, jornadas, libros, tesis, etc., por los miembros de la comunidad científica.

Para llevar a cabo la anterior investigación se agruparon en 13 apartados los 70 temas en que clasificamos la Contabilidad de Gestión, pretendiendo con ello incorporar el contenido de la materia.

En el presente estudio hemos procedido a clasificar las 241 comunicaciones relacionadas con la Contabilidad de Gestión presentadas a los encuentros en 12 líneas de investigación las cuales contienen un total de 76 temas, los cuales aparecen en el Anexo I.

Si bien esta clasificación es susceptible de propuestas alternativas, estimamos que los apartados recogidos contemplan, en gran medida, los principales epígrafes de investigación representativos de la Contabilidad de Gestión.

Han surgido ciertas dificultades a la hora de clasificar las comunicaciones entre las áreas de investigación fijadas, puesto que alguna de ellas podía haberse enmarcado en dos o más ítems debido, fundamentalmente, al contenido del mismo. Por ello hemos optado por incluirlo en el ítem que le corresponde sobre la base de la esencia del mismo.

Las diversas comunicaciones se clasificaron en las áreas previamente fijadas. Sobre la base de esta clasificación se procedió a confeccionar unos cuadros resúmenes que recogieran de forma más gráfica esta información.

#### 4. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Si nos centramos en la información recogida, se pone de manifiesto, con la metodología de trabajo seleccionada, que las Líneas de Investigación en las que los profesores universitarios de Contabilidad centran en la actualidad prioritariamente sus investigaciones, son:

XI. PROYECCIONES SECTORIALES	44 trabajos (10,82%)
III. COSTES EN LA PLANIFICACION...	36 trabajos (10,49%)
VII. MODELO DE COSTES ABCM	21 trabajos (8,71%)
V. CONTEXTO Y PAPEL DE LA...	21 trabajos (8,71%)
IV. INVESTIGACION Y DOCENCIA	20 trabajos (8,29%)

Por el contrario, las líneas por las que aparentemente existe una menor preocupación investigadora y científica son las que detallamos a continuación:

XII. HISTORIA DE LA CONTABILIDAD DE..	3 trabajos (1,24%)
IX. CONTABILIDAD DE DIRECCION...	9 trabajos (3,73%)
X. SECTOR PUBLICO	16 trabajos (6,63%)
VIII. COSTES DE CALIDAD Y...	16 trabajos (6,63%)

Las aportaciones a las Líneas restantes por orden de importancia es de:

II. MARCO CONCEPTUAL	19 trabajos (7,88%)
VI. NUEVAS PERSPECTIVAS Y VARIABLES...	19 trabajos (7,88%)
I. CONTABILIDAD DE COSTES	17 trabajos (7,05%)

Por lo que se refiere a las Líneas que en la actualidad centran su atención los profesores, destacar que con respecto al trabajo de Ripoll (1994), en el que se analizaban los 10 primeros años de aportaciones a los Encuentros, la de Proyecciones Sectoriales representaba un 13,8 por 100 de los trabajos, en la actualidad supone un 10,82 por 100, o la Línea de Costes en la Planificación, Control y Toma de decisiones, suponía un 12,96 por 100, y en la actualidad supone un 10,49 por 100.

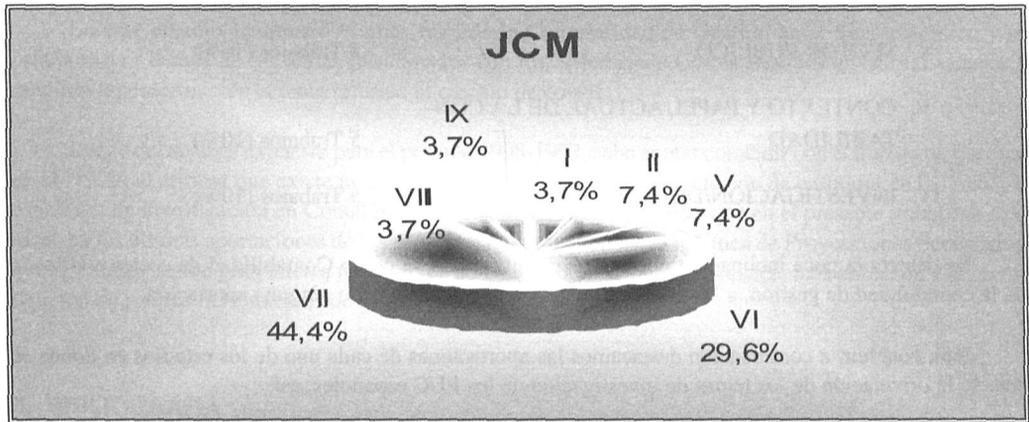
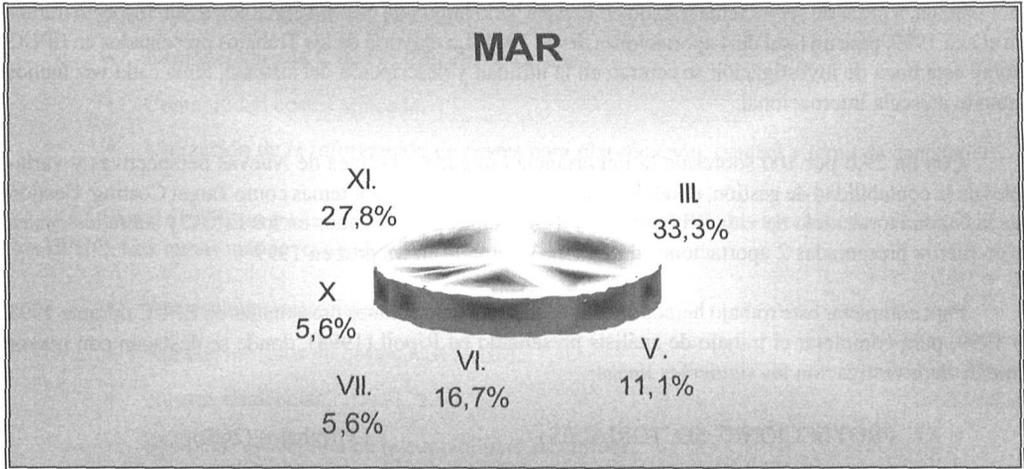
En este análisis comparativo son destacables varios aspectos.

Existen una serie de Líneas emergentes que en aquella época al ser aportaciones de reciente aparición al campo de la Gestión de Costes no tenían un peso específico importante. Así p.e., el modelo de costes ABCM, en aquel trabajo representaba un 5,55 por 100, mientras que en la actualidad, donde ya es un tema consolidado, representa el 8,71 por 100 de todas las aportaciones. Por su parte la Línea actual de Costes de Calidad y sus aplicaciones, representa un 6,63 por 100, mientras que en aquel trabajo sólo se habían presentado en los diez primeros años dos comunicaciones, lo que suponía un 1,85 por 100 del total. Es destacable la poca evolución que esta teniendo dentro del marco de este evento los costes medioambientales, ya que las investigaciones en este sentido se centran en 6 en la actualidad frente a 4 en los diez primeros años.

Otros temas recientes de investigación en el ámbito internacional, tardan mucho en consolidarse dentro de los Encuentros y Jornadas. Así, por ejemplo el Target Costing se incorpora en el Encuentro de Barcelona en 1996 y hasta la fecha solo se han efectuado dos aportaciones. Eso por no nombrar otro de los temas que han supuesto un cambio radical en la forma de entender la Gestión de Costes, como es la Teoría de las Limitaciones (TOC), la cual aparece en 1984 a través de las aportaciones de Goldrat, y en estos eventos hasta la fecha no se ha realizado ninguna aportación.

A fin de ver las tendencias internacionales en Contabilidad de Gestión, hemos elegido dos revistas representativas aunque muy diferenciadas por el tipo de publicaciones que recogen. Estas han sido Management Accounting Research (MAR) y Journal of Cost Management (JCM). Sólo hemos elegido el año 1999 al ser revistas en las cuales desde que un trabajo se presenta para su publicación hasta que aparece, pasan aproximadamente dos años. De esta forma nos hemos querido posicionar en aportaciones a este campo de los años 1998 y 1999, y así que correspondiera con la muestra elegida por nosotros.

La muestra seleccionada abarca 18 artículos publicados durante 1999 en MAR y de 27 para JCM, distribuidos como se muestra en las gráficas siguientes, teniendo en cuenta las Líneas presentadas en el Anexo I:



Con respecto a MAR, de los 18 trabajos considerados un 33,3 por 100 hacen referencia a Costes en planificación, control y toma de decisiones; Como se ha indicado en los datos anteriores los investigadores españoles tiene alta orientación por este tema con diferencia en su enfoque, los artículos publicados en esta revista se destacan por su alto interés por el papel de contable de gestión, tema no planteado en encuentros y jornadas desde el año de 1993.

Por otro lado un 27,8 por 100 de los trabajos hacen referencias a PROYECCIONES SECTORIALES, con auge de estudio el sector servicios, punto de alto acierto en las tendencias de esta línea por parte de los investigadores españoles.

Con respecto a JCM, de los 27 trabajos publicados un 44,4 por 100 hacen referencia al Modelo de costes ABC/ABM, a pesar de ser este tema el tercero de interés en los encuentros y jornadas de PUC, es bastante amplia la diferencia de estudio con respecto a publicaciones internacionales, aquí el tema esta orientado a la vinculación del ABC/ABM con distintas herramientas de gestión tales como EVA o TOC, tema de investigación aún no presentado en Encuentros o Jornadas. Otro de los temas con 6 artículos publicados es el referente a las aplicaciones sectoriales del ABC/ABM y el diseño de software para el soporte

del sistema, a pesar de ser un tema tratado en España, sólo hubo una nueva aportación a este respecto durante el año 1999, para un total de 4 aportaciones desde 1984. La mayoría de los Trabajos presentados en EPUC sobre esta línea de investigación se centran en la utilidad y descripción del sistema, tema cada vez menos tratado a escala internacional.

Con un 29,6 por 100 sobrepasa la importancia otorgada a la línea de Nuevas perspectivas y variables de la contabilidad de gestión, donde llama la atención el interés por temas como Target Costing, Gestión de la calidad total, ciclo de vida del producto y TOC; temas poco tratados en los EPUC y sobre los cuales sólo fueron presentadas 2 aportaciones durante la V jornada en Madrid en 1999

Para completar este trabajo hemos clasificado las 50 aportaciones presentadas en EPUC durante 1998 y 1999, para completar el trabajo de análisis presentado en Ripoll (1998), donde se destacan con mayor interés de investigación las siguientes líneas:

XI. PROYECCIONES SECTORIALES	13 Trabajos (26%)
VII. COSTES DE CALIDAD Y APLICACIONES PRACTICAS	10 Trabajos (20%)
X. SECTOR PUBLICO	8 Trabajos (16%)
V. CONTEXTO Y PAPEL ACTUAL DE LA CONTABILIDAD	5 Trabajos (10%)
IV. INVESTIGACION/DOCENCIA	5 Trabajos (10%)

Se detecta la poca inclinación por Líneas de investigación como Contabilidad de costes e Historia de la contabilidad de gestión, a las cuales durante este periodo no hubo ninguna aportación.

Para concluir, a continuación destacamos las aportaciones de cada uno de los estudios en donde se detecta la orientación de los temas de investigación de los PUC españoles, así:

En Ripoll y Montagud (1991), en el periodo 1980/90, las publicaciones en temas de coste en España, era inferior respecto al área anglosajona, la cual tenía un predominio bastante considerable en estos aspectos. Los temas más investigados eran:

- Nuevas Técnicas en contabilidad de Gestión
- Contabilidad de costes aplicada
- Calculo de costes
- Contabilidad de Gestión y su evaluación
- Instrumentación matemática aplicada a la contabilidad de Gestión.

En Ripoll (1992a) y Ripoll (1994), se analizó la evolución de la investigación en Contabilidad de Gestión desde 1984 a 1994. En España empieza a percibirse un auge a partir de 1992, mediante la presentación de trabajos en diferentes tipos de eventos. Los temas más investigados fueron:

- Nuevas tendencias en la contabilidad de G.

- Tópicos en contabilidad de G.
- Introducción a la C de G.: Cálculo de Costes.
- Contabilidad costes aplicada.
- Utilización de la información de costes para planificación, control y toma de decisiones.

En Ripoll (1998), se puso de manifiesto para el periodo 1984-1996, las aportaciones de los PUC en los EPUC. Los temas más investigados fueron:

- Proyecciones sectoriales.
- Nuevos modelos de costes ABC/ABM.
- Nuevas tendencias.
- El Marco conceptual de la contabilidad de Gestión.
- Información de costes para planificación y toma de decisiones.

En este estudio se detectó el gran auge de la Contabilidad de Gestión en el Sector público y se refleja mayor interés en los temas relacionados con los Sistemas de Costes Basados en las Actividades y empieza a perder interés el tema referido al cálculo de costes.

Luego del análisis expuesto para el periodo 1998-1999, cabe anotar coincidir con el trabajo de Escobar et. al (1999) al afirmar que existe un alto grado de dispersión y fragmentación de enfoques en los trabajos españoles de investigación en Contabilidad de Gestión; Además resaltar que en el presente trabajo se destacan en las últimas aportaciones de los profesores, orientación hacia la Línea de Proyecciones Sectoriales, que a pesar de ser de gran interés no coincide con las tendencias internacionales, más enfocada a la investigación de nuevas herramientas de gestión.

## 5. BIBLIOGRAFIA

CASTELLO TALIANI; DOMENECH C.; MONTESINOS JULVE y RIPOLL FELIU, VTE. «La Investigación en Contabilidad de Costes en el Período 1980-1985». II Encuentro e Profesores Universitarios de Contabilidad. Editado con la colaboración de la CONSEJERIA DE HACIENDA Y ECONOMIA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS. 1985.

ESCOBAR PEREZ; LOBO GALLARDO; ROBERTS. «Evolución y Estado de la Investigación en Contabilidad para la Gestión en España», VI Workshop Raymond Konopka. Valencia. 1999

LIZCANO ALVAREZ, JESUS y CASTELLO TALIANI, EMMA. «Situación Actual y Perspectivas de la Contabilidad de Costes en España». ICAC. Ministerio de Economía y Hacienda. 1989.

RIPOLL FELIU, VICENTE M. «Contabilidad de gestión: Evolución, desarrollo e Investigación en España». I Jornada de contabilidad de gestión: costes, información, control y tecnología en el entorno empresarial actual". Valencia. 10 de abril, 1992(a).

- «Cambios Actuales en la Contabilidad de Costes». Actualidad Financiera. Núm. 29, julio. 1992(b).

- «Contabilidad de Gestión: El Proceso de Cambio y la Investigación Universitaria». Partida Doble. Núm.270 octubre 1992(c).
  - «La Investigación Empírica en Contabilidad de Gestión en España». Curso de Verano en Burgos. 1.º Coloquio pre-doctoral. «Metodología de la Investigación en Finanzas y Contabilidad». Octubre de 1.992(d). SEDANO (BURGOS).
  - «Evolución de la Contabilidad de Gestión: especial referencia a su investigación por personal docente e investigador». III Congreso Internacional de Costes. Madrid 21 a 24 de septiembre. 1993.
  - «La investigación española en contabilidad de gestión: encuentros de profesores universitarios de contabilidad». 1.ª Jornadas iberoamericanas de costos y contabilidad de gestión. XVII Congreso argentino de profesores universitarios de costos. Organizado por el Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos y la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco. 5 al 7 de octubre de 1994. Trelew. (Chubut). Republica Argentina.
  - «Aportación de AECA a la contabilidad de gestión». VIII Congreso de AECA. Sevilla 1995(a).
  - «Tendencias actuales de investigación en contabilidad de gestión: el caso español». IV Congreso Internacional de Custos. II Congresso Brasileiro de Gestao Estratégica de Custos. Campinas, Brasil, 16 a 20 de octubre de 1995(b).
  - «Investigación De Los Profesores Universitarios en Contabilidad de Gestión: 1984-1996 (13 Años)» VIII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Alicante. 1998
- RIPOLL FELIU, VICENTE M. y MONTAGUD MASCARELL, M.ª D. «La Investigación en Contabilidad de Costes en el período 1.980-1.990». IV Encuentro de PUC. Santander. mayo 1991.
- «La Investigación en Contabilidad de Gestión en las Postrimerías del Siglo XX». Rvta. Costes y Gestión. núm. 4 de junio de 1992.

## ANEXO I

### I. CONTABILIDAD DE COSTES

1. Valoración del coste de producción.
2. Materiales; mano de obra. CIP. Amortizaciones.
3. Capacidad. Actividad/sub.
4. Mermas y desperdicios. Producción conjunta.
5. Costes. Sistemas. Modelos. Diseño.
6. Sistemas convencionales de costes (completo, variable,...).
7. Impacto en cuentas anuales y normas fiscales.

## **II. MARCO CONCEPTUAL**

1. Planes contables de costes. Representación contable.
2. Relación contabilidad financiera/gestión y otras disciplinas.
3. Marco conceptual.
4. Normalización. Armonización.

## **III. COSTES EN PLANIFICACION CONTROL Y TOMA DE DECISIONES.**

1. Coste estándar. Análisis e investigación de desviaciones.
2. Presupuestación / planificación.
3. Toma de decisiones. Análisis CVB.
4. Instrumento de control y dirección y el papel del experto contable de gestión.
5. Cuadro de mando. Información financiera y no financiera. Indicadores.
6. Periodo medio de maduración. Fondo de maniobra.
7. Control interno. Auditoría de gestión. Control de Gestión. Casos.
8. Productividad/ surplus competitividad.

## **IV. INVESTIGACION/DOCENCIA**

1. Investigación.
2. Enseñanza/docencia.
3. Investigación/docencia.
4. Estudios empíricos.

## **V. CONTEXTO Y PAPEL ACTUAL DE LA CONTABILIDAD DE GESTION.**

1. Nuevos desarrollos: el proceso de cambio.
2. Factores de comportamiento: sociales. Culturales. Entorno. Estructura. Motivaciones.
3. Adaptaciones informáticas y tecnologías de la información.
4. Instrumentalización matemática aplicada.
5. Aspectos internacionales. Multinacionales.
6. Costes Departamentales: Financieros. Mk. Oportunidad. I&D. Comercial, Recursos humanos. Costes laborales.

## **VI. NUEVAS PERSPECTIVAS Y VARIABLES DE LA CONTA. DE GESTION**

1. Costes Medioambientales.
2. Coste objetivo (target costing). Precios.

3. Teoría de las limitaciones.
4. Capital Intelectual y Contabilidad del Conocimiento.
5. Optimización de costes racionalización / reducción / rediseño / reingeniería contable.
6. Cuadro de Mando Integral.
7. Ciclo de vida.
8. Implicaciones del JIT, TQC y de las nuevas tecnologías.
9. Teoría de la agencia.
10. Precios de transferencia. Determinación de precios.

## **VII. MODELO DE COSTES ABC/ABM**

1. Sistema de Gestión y de Costes basados en las actividades: utilidades.
2. Análisis comparativo: ABC con sistemas convencionales.
3. Presupuestos. Toma de decisiones
4. Investigación y aplicaciones ABC/ABM.
5. Evaluación crítica (ABC/ABM).
6. ABCM con nuevas tendencias (EVA, TOC...).

## **VIII. COSTES DE CALIDAD Y APLICACIONES PRACTICAS**

1. Cálculo de costes de calidad y no-calidad.
2. Aplicaciones. Implantaciones. Sectores empresariales.
3. Modelos de calidad y calidad total.
4. Investigación empírica.
5. Medición, control, tecnología e información.

## **IX. CONTABILIDAD DE DIRECCION ESTRATEGICA**

1. Enfoque y contenido.
2. Apoyo a la dirección.
3. Toma de decisiones.
4. Análisis y gestión de costes.
5. Clientes/proveedores.
6. Competitividad y mejora continua.
7. Aplicaciones.
8. Mercados competitivos.

## **X. SECTOR PUBLICO.**

1. Calculo de costes. Sistemas de Coste.
2. Planificación, control y toma de decisiones.
3. Indicadores de gestión.
4. Análisis de actividades.
5. Administración local.
6. Sanidad.
7. Aplicaciones. Calidad...

## **XI PROYECCIONES SECTORIALES.**

1. Industriales: Conserveras. Constructoras. Naval. Automóviles. Siderúrgica. Minera. Química. Papeleras. Fritas y esmaltes.
2. Eª innovadoras/ tecnología. Proceso de reconversión.
3. Agrícola/Ganadería./Vitivinícola/Hortofrutícola.
4. Comerciales y Servicios: Gran superficie. Hospitales. C. Sanitarios. Hoteles. Automóviles. Telecomunicaciones. Transporte.
5. Entidades bancarias. Financieras. Seguros.
6. Centro de enseñanza.
7. Entidades no lucrativas.
8. General.

## **XII. HISTORIA DE LA CONTABILIDAD DE GESTION**

1. Catedrales.
2. Escuelas de Comercio.
3. Alemania.





Rosario Rivero Menéndez  
J. Angel Rivero Menéndez  
Luis Gil Herrera

**EL «ONE MINUTE PAPER» Y ALGUNAS OTRAS  
TECNICAS DOCENTES**

---

Universidad Complutense  
Universidad Rey Juan Carlos



## 1. EL «ONE MINUTE PAPER»

Una técnica pedagógica relativamente sencilla y modesta desarrollada por primera vez en la «Harvard University» por el profesor LIGHT (Cfr. 1990a) en un curso de introducción a la ingeniería industrial, es la conocida como «One Minute Paper» o «Half Sheet Response» <sup>1</sup>, que trata de paliar el problema de entendimiento y falta de atención que tienen los alumnos últimamente en las aulas. Esta nueva herramienta docente puede mejorar el aprendizaje de los estudiantes, e incrementar su participación activa en las clases (LIGHT, 1990b: 6).

El «One Minute Paper» parece ser la técnica con mayor frecuencia utilizada por los profesores universitarios americanos (CROSS y otros, 1993: 148). Es más, muchos de ellos la consideran como la mejor innovación pedagógica, ya que mejora la calidad de la enseñanza y el grado de comprensión del alumno (LIGHT, 1990b: 35).

Este sistema consiste en impartir lecciones magistrales sobre temas concretos utilizando para ello los medios que consideremos adecuados (pizarra, transparencias, cañones de video, equipos multimedia...) y después, en los últimos minutos de la clase, se para la misma y se pide a los alumnos que elaboren un ejercicio escrito en el que respondan con cierta capacidad de síntesis a dos cuestiones fundamentales:

1. Un extracto del tema estudiado, destacando los puntos principales tratados, o cuál es la idea central de la lección explicada por el profesor.
2. Que pongan de manifiesto las dudas o interrogantes que les ha suscitado la lección recibida o los puntos que todavía quedan sin entender o confusos tras terminar la clase.

La primera cuestión se encamina a que los alumnos sepan discernir lo que debe ser aprendido de la lección o tema expuesto por el profesor en la clase, es decir, que desarrollen la capacidad de sintetizar, saber

---

<sup>1</sup> En este sentido pueden verse, CROSS, K.P., & ANGELO, T.A., «Classroom assessment techniques: A handbook for faculty», Ann Arbor, Mich.: National Center for Research to Improve Postsecondary Teaching And Learning, University of Michigan, 1988; BATEMAN, G.R., & ROBERTS, H.V., «What we think we're learning from the teaching lab: Extended discussion», y «TQM for professors and students», Graduate School of Business, University of Chicago, 1992; y WILSON, R.C., «Improving faculty teaching: Effective use of student evaluations and consultants», *Journal of Higher Education* 57, (March/April), pags. 196-211.

expresarse o redactar. Mientras que con la segunda cuestión, se trata de determinar la bondad del procedimiento de aprendizaje, si se ha establecido una adecuada comunicación entre el instructor y los estudiantes.

El profesor puede realizar preguntas, no solo por el contenido de la materia explicada en la clase, sino también sobre la asignatura en general, sobre procedimientos de la clase, actividades, tareas, deberes, materiales, o cualquier otro elemento susceptible de ser evaluado. Asimismo, si se trata de preguntar al alumno sobre algún trabajo previo, mandado realizar en casa, parece más acertado aplicar el «One Minute Paper» en los primeros minutos de la clase, en vez de los últimos.

A través de este ejercicio extraordinariamente simple, se obtienen las siguientes ventajas:

- Los estudiantes están en clase constantemente meditando acerca de lo que pueden escribir hoy. El docente mantiene la atención de los alumnos y les estimula a que piensen, razonen y contesten sinceramente a estas cuestiones. Este ejercicio mantiene a los estudiantes atentos para captar la idea fundamental de la clase, y también qué puntos o aspectos no han quedado claros.
- El profesor recibe el «feed-back» inmediatamente como punto de partida para su próxima clase. De tal manera, que en la clase siguiente el docente puede revisar y aclarar si lo considera oportuno, básico e indispensable, aquellas ideas o aquellos conceptos que fueron malentendidos o quedaron poco claros en la clase previa. Incluso, si la confusión recae sobre unos pocos estudiantes, el instructor puede aprovechar la oportunidad de despejar tan pobre comprensión en la explicación del tema o lección actual.
- Los estudiantes tienen la oportunidad de recibir el feedback del profesor casi inmediatamente y sienten que sus opiniones son valoradas y respetadas.
- La redacción del alumno mejora. Tal como sostiene el profesor LIGHT, las respuestas de los alumnos en las últimas semanas del curso, están más desarrolladas y estructuradas que las formuladas en las primeras semanas.
- Los alumnos son más conscientes de lo que están, aprendiendo, y ello les hace sentirse más motivados, prestar mayor atención, saber realizar un extracto, y participar activamente en el desenvolvimiento de la clase. El profesor les explica que con el «One Minute Paper» están proporcionando una guía o directriz para su propia instrucción continua, presente y futura.

¿Cuándo debemos utilizar el sistema «One Minute Paper»? En opinión de CHIZMAR y OSTROSKY (1998: 7) es apropiado para conseguir cualquier objetivo que se refiera a la buena comprensión del tema, por ejemplo, a través de este sistema se puede ver si la terminología utilizada en clase ha sido entendida o no. Para ambos autores, el empleo del «One Minute Paper» influye positivamente y significativamente en la formación del alumno, con apenas influencia del instructor que imparte la materia y con independencia del nivel de conocimiento del estudiante.

Es muy importante discutir los resultados del «One Minute Paper» al comenzar la clase siguiente, para que los alumnos puedan saber lo que han respondido sus compañeros y cuáles son las sugerencias del profesor. En ocasiones, la identidad del alumno queda en el anonimato, propiciando que no se sienta coaccionado y responda con sinceridad o franqueza. Por otra parte, con el «One Minute Paper» se obtiene el «feedback» de cada estudiante en relación al modo en el que se está desarrollando su aprendizaje individual, lo que debería intensificar el rendimiento del alumno con independencia de su grado o nivel de conocimientos.

CROSS y ANGELO (1988: 148-150) enumeran algunas directrices para la aplicación del «One Minute Paper» por parte de los docentes:

1. Escribir una o dos cuestiones que al profesor le gustaría fueran respondidas por los estudiantes en relación al contenido de la asignatura, lección, actividades o trabajos.
2. El docente debe preguntarse si estas cuestiones pueden ser contestadas por los alumnos de modo breve y rápido, y hasta que punto él o ella tiene voluntad de actuar sobre las respuestas dadas por los estudiantes. En caso de que el profesor decida que sus preguntas son apropiadas y tiene la voluntad de responder a los «One Minute Papers», entonces debe plantearse para su próxima clase unos cinco o diez minutos antes para emplear esta técnica docente.
3. Durante los primeros o últimos minutos de la sesión de clase, el docente ha de pedir a los alumnos que saquen la mitad de una hoja de papel.
4. A menos que exista una buena razón para conocer la identidad del alumno que rellena el trozo del papel, los estudiantes no tienen por qué escribir su nombre en el folio que han de entregar al instructor.
5. El docente escribe en la pizarra, –también se pueden emplear otros medios–, una o dos preguntas para que los alumnos las respondan de modo concreto y franco –con pocas palabras o frases cortas, según lo estime conveniente el instructor–.
6. Se debe hacer saber a los estudiantes el tiempo que tienen para contestar a las cuestiones planteadas –de cinco a diez minutos es normalmente suficiente–.
7. El profesor tiene que recoger, resumir y clasificar los datos, haciendo hincapié en los comentarios más útiles, interesantes o acertados.
8. El docente actúa sobre el «feedback en el sentido de que la información obtenida a través del «One Minute Paper» ha de servirle para hacer cambios positivos y estimulantes para los alumnos. Se tiene que recordar que si no se está seguro del motivo por el que se recoge la información o lo que se hará con los datos, es preferible que no se utilice esta técnica.

Algunos autores han incorporado el «One Minute Paper» en un formulario de Internet que los estudiantes rellenan al terminar cada clase. El formulario crea un archivo con las respuestas de los alumnos que puede ser analizado fácilmente en cualquier programa de proceso de datos. Además, los estudiantes deben proporcionar su correo electrónico y ello permite que el instructor pueda contestar inmediatamente vía e-mail a cualquier alumno cuyos entendimientos sobre la materia parezcan particularmente confusos. La ventaja de utilizar el formulario a través de la red de Internet es que se controla mejor el tiempo de respuesta y existe una mayor agilidad y operatividad al tener toda la información centrada en el ordenador. En relación al coste de tiempo del «One Minute Paper», algunos autores sostienen que se produce un curioso fenómeno cuando se emplea esta herramienta de aprendizaje y es que, si bien se le tiene que dedicar unos 15 o 20 minutos por clase aproximadamente, sin embargo, el número de estudiantes que piden ayuda fuera de la clase, en tutorías, se ha reducido significativamente, por lo que el coste total de usar el «One Minute Paper», en su opinión, parece tender a cero o incluso ser negativo (CHIZMAR, J.F. y otros, 1998: 3 y ss.).

Esta innovadora técnica pedagógica está siendo objeto de un notable estudio y desarrollo en las universidades más destacadas de los EE.UU. (CHIZMAR, J.F. y otros, 1998: 3 y ss), entre las que podríamos enunciar las siguientes: «Harvard University», «Illinois State University», «University of Washington», «Louisiana State University», «Purdue University», «University of Michigan», «Univeristy of Miami», «Northern Arizona University», «New York State University»...

## 2. OTRAS TÉCNICAS DE VALORACION DE LA CLASE

Existen otras técnicas encaminadas a mejorar la docencia, que pueden ser empleadas como puntos de partida para ganar experiencia en el aula, evaluar la dinámica de la clase y observar resultados y posibilidades en el alumnado. Entre ellas, susceptibles de ser mejoradas, adaptadas y perfeccionadas, se pueden citar las siguientes:

### 2.1. MUDDIEST POINT

Esta técnica es una de las más simples que pueden usarse, pero con buenos resultados, puesto que ofrece una gran información para el bajo coste de tiempo y energía que conlleva. Consiste en pedir a los alumnos que contesten rápidamente a la siguiente cuestión:

- ¿Cuál ha sido el punto menos comprendido o el concepto peor entendido de la lección explicada?

Este instrumento de valoración del aprendizaje de los alumnos se puede utilizar en temas de clase, en ejercicios mandados realizar en casa, en una conferencia, en un coloquio, para una obra de teatro, para una película, etc.

La noción del «Muddiest Point» surgió cuando el profesor Mosteller de Harvard, después de 42 años dedicados a la enseñanza de Estadística, vislumbró que sus explicaciones podrían mejorar si pedía a sus estudiantes que en una hoja de papel escribieran lo que menos habían entendido de su exposición en la clase. En realidad, tal cuestión resulta ser un ejercicio interesante y eficaz, puesto que exige que los alumnos, en primer lugar, sopesen y analicen lo que han entendido del tema o asunto expuesto, y, en segundo lugar, que reflexionen y ponderen en breves instantes, la razón o el porqué de tener que seleccionar un concepto u otro como el menos comprendido o el más confuso.

Se recomienda que «el Muddiest Point» se emplee con cierta restricción para que no se desanimen tanto los alumnos como los profesores a causa de su tendencia a acentuar lo negativo (CROSS y otros, 1993: 154-158).

### 2.2. ONE SENTENCE SUMMARY

Esta sencilla técnica reta a los estudiantes a contestar, en una frase larga, gramaticalmente correcta, pero cuyo contenido sea conciso y resumido, las cuestiones sobre «¿quién hace qué a quién, cuándo, dónde, cómo y por qué?» (representadas por las letras correspondientes al inglés «WDWWWWhW»), en relación a un tema o materia determinados.

En este caso, los alumnos tienen que identificar los conceptos o ideas esenciales del tema tratado en la clase y sus interrelaciones. Es decir, los estudiantes deben seleccionar exclusivamente los rasgos definidores de una explicación o de una exposición dada en el aula (Cfr., DAVIS, 1993).

### 2.3. BACKGROUND KNOWLEDGE PROBE

Esta técnica está diseñada para recoger de modo más específico y útil el «feed-back» sobre los conocimientos previos que tiene el estudiante. Estas pruebas consisten en unos sencillos y cortos cuestionarios preparados por los instructores para utilizarlos al comienzo del curso, al inicio de una lección nueva, o antes de introducir una idea o noción novedosa de cierta importancia. Este tipo de ejercicios exige al estudiante que conteste de forma breve con una palabra o frase, o que elija la respuesta correcta entre varias posibles, tipo test, mediante la marca de un círculo o de una cruz, o empleando ambas formas.

Con este sistema se pretende que el alumno conteste lo que piensa y sabe para ayudar al instructor a tomar decisiones eficaces sobre el modo de enfocar la clase para un buen entendimiento de lo que trata de comunicar en el aula y sobre los contenidos impartidos.

### 2.4. MISCONCEPTION/PRECONCEPTION CHECK

El «misconception/preconception check» es una variante del «background knowledge probe», pero se orienta directamente hacia aquella clase de nociones (o creencias) que pueden realmente dificultar o entorpecer el aprendizaje del estudiante.

Esta herramienta docente puede ser particularmente útil en asignaturas que traten cuestiones, asuntos o contenidos controversiales, polémicos o delicados, o en los que los alumnos puedan haber desarrollado teorías intuitivas pero inexactas, ideas deformadas, o nociones erróneas. La dedicación de tiempo a *aclara*r tales malos entendimientos puede llegar a evitar una considerable frustración futura.

Cuando se preparan cuestiones de este tipo, el docente debe comenzar por interrogarse lo siguiente:

- ¿Qué ideas equivocadas o preconcepciones falsas podrían ser corrientes entre los alumnos que se matriculan en esta asignatura?
- ¿Cuáles de ellas son las que con mayor probabilidad interfieren directamente en el proceso de aprendizaje del alumno durante el curso?
- ¿Cómo pueden resolverse estas mal comprendidas nociones una vez que han sido identificadas?

Las ideas erróneas no pueden ser disipadas de manera sencilla, simplemente porque el instructor reprenda al estudiante y le exija que deje de pensar de esa forma. Es más, los alumnos necesitan enfrentarse directamente con sus teorías o nociones preconcebidas equivocadas antes de tener éxito en la apreciación de los motivos por los cuales sus creencias u opiniones no eran ciertas. Ellos mismos deben de explorar las limitaciones de sus preconcepciones, o la imprecisión de sus conceptos mediante la discusión y comparación con otra serie de cuestiones y respuestas, produciéndose la oportunidad de un adicional feedback y una autocorrección (Cfr. ENERSON y otros, 1994).

### 2.5. DIRECTED PARAPHRASING

Esta técnica de evaluación docente pide al estudiante que resuma en un párrafo bien redactado, empleando el vocabulario apropiado y específico, la idea clave o principal que se ha expuesto en la clase impartida previamente o en una anterior.

Este método exige al alumno que genere una nueva vía para expresar el concepto, que, además, se desenvuelve dentro de un marco restringido y va dirigido a una persona o audiencia en particular —economía, contabilidad, medicina, informática, idiomas, filosofía...—. Los retos son «brevedad» y «elección del lenguaje» acomodado al entorno. De esta forma, el profesor es capaz de valorar la habilidad o capacidad del estudiante respecto a comprender y transmitir nociones (Cfr. KELLY; ANGELO, 1991; CROSS y otros, 1993: 232-235; DAVIS, 1993).

## 2.6. THINK-PAIR-SHARE

Una de las técnicas de aprendizaje activo en la clase más adaptable y altamente efectiva es la de «Think Pair-Share». Esta idea puede ser utilizada al comienzo de la clase, o varias veces en mitad de la misma, como una vía de generar discusiones o debates entre los estudiantes y de acercamiento al profesor. El empleo de esta herramienta requiere la creación de dos o más cuestiones por cada respuesta— preguntas que exigen análisis, síntesis, o la aplicación de la información que se ha suministrado en el aula. El instructor ha de explicar cómo se tiene que usar el sistema en la clase y debe establecer las normas y expresar su deseo (con incentivos) de que los alumnos participen. Tras un intervalo de tiempo para que los estudiantes reflexionen, que puede ser de uno o dos minutos, dependiendo de la complejidad de la cuestión planteada, es una buena táctica dejar que aquéllos escriban sus pensamientos e ideas. Los alumnos se colocan de dos en dos e intercambian sus averiguaciones o meditaciones, lo cual les permite confirmar sus respuestas, corregirlas o generar algunas nuevas adicionales. Después pueden reunirse en grupos de cuatro, o en pequeños o grandes grupos dentro de la clase, e incluso puede formarse un gran grupo de debate con todos los miembros del aula.

Algunas de las ventajas que esta técnica ofrece podríamos resumirlas en los siguientes puntos:

- Funciona con independencia del número de alumnos que tenga el aula.
- Puede llevar unos cinco minutos o ser la base de unos 15 minutos de discusión.
- Se estimula la participación de cada individuo de la clase.
- Se promueve el aprendizaje activo (Cfr. BONWELL y otros, 1991; GOODSSELL y otros, 1992).

Aunque, como es lógico, existen otra gran variedad de técnicas docentes, nosotros hemos intentado en este trabajo resaltar algunas de las más extendidas, conocidas y empleadas en un buen número de Universidades americanas.

## 3. BIBLIOGRAFÍA

ANGELO, T.A. (1991), *Classroom Reseach: Early Lesons from Success, New Directions for Teaching and Learning*, Vol. 46, San Francisco.

BATEMAN, G.R., & ROBERTS, H.V. (1992), *What we think we ´re learning from the teaching lab: Extended discussion, y TQM for professors and students*, Graduate School of Business, University of Chicago.

- BONWELL, C.C. y EISON, J.A. (1991), *Active Learning: Creating Excitement in the Classroom*, ERIC Digest, ERIC Clearinghouse on Higher Education, Washington, D.C., George Washington Univ.
- CHIZMAR, J.F. y OSTROSKY, A.L. (1998), *The one-minute paper: some empirical findings*, *Journal of economic education*, vol. 29, Num. 1, Winter, 1998.
- CROSS, K.P., & ANGELO, T.A. (1988), *Classroom assessment techniques: A handbook for faculty*, Ann Arbor, Mich.: National Center for Research to Improve Postsecondary Teaching And Learning, University of Michigan.
- CROSS, K.P., & ANGELO, T.A. (1993), *Classroom assessment techniques: A handbook for college teachers*, Jossey-Bass, San Francisco.
- DAVIS, B.G. (1993), *Tools form teaching*, Jossey-Bass, San Francisco.
- ENERSON, D.M., PLANK, K.M., y JOHNSON, R.N., (1994) *An introduction to Classroom Assessment Techniques*, Center for Excellence in Learning and Teaching, The Pennsylvania State University.
- GOODSELL, A., MAHER, M., y TINTO, V. (1992), *Collaborative Learning: A Sourcebook for Higher Education*, National Center for Postsecondary Teaching, Learning and Assessment, University Park, P.A.
- LIGHT, R.J., (1990) *Teaching Methodology-The one minute paper*, The Harvard Assessment Seminars, First Report
- LIGHT, R.J. (1990), *Explorations with students and faculty about teaching, learning, and student life*, *The Harvard assessment seminars, first report*, Mass., Graduate School of Education and Kennedy School of Government, Cambridge.
- KELLY, D.K., *Classroom Research and Interactive Learning: Assessing the Impact on Adult Learners and Faculty*, Tesis doctoral no publicada, The Claremont Graduate school.
- WILSON, R.C., *Improving faculty teaching: Effective use of student evaluations and consultants*, *Journal of Higher Education* 57 (March/April).





Rosa Rodríguez Díaz

**PROCESO DE DETERMINACION DE  
COSTES EN UNA EMPRESA PUBLICA  
DE PROMOCION EXTERIOR**

---

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria



## **1. ESTRUCTURA ORGANICA Y DELIMITACION DE LOS CENTROS DE COSTE DE LA EMPRESA PUBLICA OBJETO DE ESTUDIO**

La empresa objeto de estudio, de implantación autonómica, se dedica a la promoción de ciertos productos canarios en los mercados internacionales, ya sea subvencionándolos directamente o a través de apoyos a las empresas que los fabrican y comercializan, así como potenciando la asistencia a ferias y las misiones comerciales, para cuya consecución desarrolla su actividad de acuerdo con una determinada estructura orgánica diseñada a tal fin. Su actividad la lleva a cabo a través de oficinas o divisiones ya sea en Canarias o en el exterior, siendo la de Las Palmas de Gran Canaria la de mayor implantación.

La estructura orgánica de la empresa tiene en su origen el Consejo de Administración cuyo presidente es el Consejero de Industria y Comercio del Gobierno Autónomo de Canarias, de quien depende directamente el Consejero Delegado e indirectamente a través de éste el Director General, que es el responsable del buen funcionamiento de toda la empresa con independencia de donde se encuentren ubicadas las divisiones u oficinas en que desarrolla su actividad.

Los departamentos en que se estructura cada división son los que se indican a continuación:

- Administrativo y financiero.
- Promoción industrial y tecnológica.
- Promoción comercial.
- Asesoría jurídica y análisis.
- Personal.

De acuerdo con la estructura orgánica y previo análisis del proceso productivo que se lleva a cabo en la empresa se pretende la delimitación de los departamentos que por su significación, a efectos del cálculo de costes, se constituyen como centros de costes.

Como centros de costes vamos a entender aquellas secciones o departamentos cuyo coste interese calcular, entre otras razones, por la relevancia de su importe en el conjunto total así como por la importancia de su participación en el desarrollo de la actividad de la empresa. Para la identificación de los centros de costes y por tratarse de una empresa pública nos ceñimos a la tipología establecida en el Proyecto CANOA, distinguiendo, en este sentido:

1. Centros de coste principales o finalistas.
2. Centros de coste auxiliares.
3. Centros de coste de dirección, administración y ventas, y generales (DAG).
4. Centros de coste mixtos.
5. Centros de coste anexos.

De las cinco tipologías establecidas, sólo tres de ellas podrían ser aplicables a la empresa objeto de estudio, y éstas son las que distinguen entre centros principales o finalistas, de apoyo (dirección, administración y generales) y los auxiliares, si bien, como se verá más adelante el tamaño de la empresa es determinante de la delimitación de dichos centros. Estos tres centros han de ser identificados de acuerdo con su definición, al respecto hemos de entender que:

- Los centros de coste principales o finalistas son los que llevan a cabo sólo actividades principales. Se consideran centros que trabajan para el mundo exterior. Hacen referencia, en definitiva, a aquellos que participan de forma directa en el ciclo de explotación.
- Los centros de coste auxiliares son los que realizan actividades de ayuda o de apoyo y se consideran imprescindibles para la organización. Dicho de otra forma, son los que participan en el ciclo de explotación a través de los principales.
- Los centros de coste de dirección, administración y ventas, y generales (DAG) son centros de apoyo al igual que los auxiliares, diferenciándose en que las actividades de estos centros se concretan en las de dirección, administración y generales, mientras que las de los auxiliares se encuentran íntimamente relacionados con las de producción.

Del análisis del organigrama aportado por la empresa se destacan como departamentos que intervienen directamente en el desarrollo de la actividad propia de la empresa y, por tanto, responden a la definición de centros principales o finalistas (véanse cuadros 1 y 2), los siguientes:

- Promoción industrial y tecnológica.
- Promoción comercial.

A través de la promoción industrial y tecnológica se trata de apoyar a las empresas canarias para su proyección internacional mediante los productos que fabrican y comercializan, mientras que con la promoción comercial se pretende básicamente incentivar la exportación de determinados productos y su correcta penetración en los mercados internacionales. Asimismo, dentro de la promoción comercial se incluye el plan cameral que se concreta en la asistencia a ferias, el apoyo a las misiones comerciales y la promoción comercial, siendo las dos primeras de las señaladas las de más relevancia y, por tanto, en las que centramos nuestra atención.



**CUADRO 1**

**CUADRO 2**

Tras los análisis oportunos se ha llegado a la conclusión de que no existen centros auxiliares, posiblemente porque, dada la reducida dimensión de la empresa, tanto en lo que se refiere al número de personas que en ella trabajan como al espacio físico en el que se desarrolla la actividad, no se requieren otros departamentos o centros.

El resto de los departamentos o centros que no tienen la condición de principales o finalistas, tanto por su propia naturaleza como por las tareas efectuadas en los mismos, se interpretan de apoyo a éstos, y entre ellos se encuentran los de dirección, administración y finanzas y, jurídico y de análisis.

## **2. IDENTIFICACION DE LAS ACTIVIDADES**

En los centros se pueden llevar a cabo distintas actividades, las cuales hemos de entender como una combinación de personas y de medios materiales empleados en la obtención de los outputs, siendo la función principal de una actividad convertir los recursos en outputs, es decir, en cada actividad se lleva a cabo una transformación productiva de los inputs que se consumen en la obtención de los outputs que ellas generan.

Las actividades en función de su participación en la actividad de la empresa se dividen en primarias y secundarias:

- Las actividades primarias contribuyen directamente a la misión de un departamento o unidad organizativa. Una característica de una actividad primaria es que su output se utiliza fuera de la organización o por otra organización dentro de la empresa.
- Las actividades secundarias son las que apoyan a las actividades primarias de la empresa. Estas son actividades tales como administración, supervisión, mantenimiento, y otras que se realizan para apoyar todas o parte de las actividades primarias.

Partiendo de las definiciones anteriores, pero basándonos fundamentalmente en las descritas en Proyecto CANOA, nos atendremos a la siguiente clasificación:

- Actividades finalistas.
- Actividades directivas, administrativas y generales.
- Actividades auxiliares.
- Los trabajos realizados por el organismo para su propio inmovilizado (TROPI).
- Subactividad.
- Organización.
- Actividades anexas.

Entre las actividades señaladas, en la empresa, por las características que presenta, sólo se desarrollan las correspondientes a los centros anteriormente indicados. Las cuales pueden ser definidas de la siguiente forma:

- Actividades directivas, administrativas y generales son aquellas que realizan los centros DAG, y los mixtos DAG/principales y DAG/auxiliares.
- Actividades auxiliares son aquellas desarrolladas por los centros auxiliares y mixtos (auxiliares/principales y auxiliares/DAG).
- Actividades de organización son aquellas cuyos costes no son atribuibles a centros o actividades.
- Actividades finalistas son las que materializan los objetivos finales del coste (bienes o servicios) que tienen salida al exterior y se realizan dentro de los centros finalistas.

Las actividades finalistas y las correspondientes a los trabajos realizados por la propia empresa para su inmovilizado (TROPI), aparte de su coste primario reciben el coste de las DAG y/o auxiliares y, opcionalmente, se puede incorporar a ellas el coste de las actividades anexas, subactividad y organización para determinar su coste total. Con respecto a esta interpretación del Proyecto CANOA, entendemos que sólo han de ser incorporados a las actividades aquellos costes en los que realmente incurre en la realización de su cometido, por tanto, no procede incorporar los costes de subactividad que se generan como consecuencia de que la empresa dispone de una capacidad superior a la actividad productiva que desarrolla en el período objeto de análisis.

Aunque con la expresión actividad productiva se suele hacer referencia exclusivamente a la actividad que tiene lugar en las empresas industriales, en su interpretación más amplia, es de aplicación a cualquier tipo de empresas del sector servicios. En este sentido, la empresa cuenta con unos medios humanos y materiales que le permiten llevar a cabo su actividad productiva, los cuales aplica para la generación de los outputs que ofrece, y se concretan en las actividades de promoción de los productos canarios en los mercados internacionales, ya sea subvencionándolos directamente o a través de apoyos a las empresas que los fabrican y comercializan, así como potenciando la asistencia a ferias y las misiones comerciales. Las referidas actividades se efectúan en los departamentos de:

- Promoción industrial y tecnológica.
- Promoción comercial.

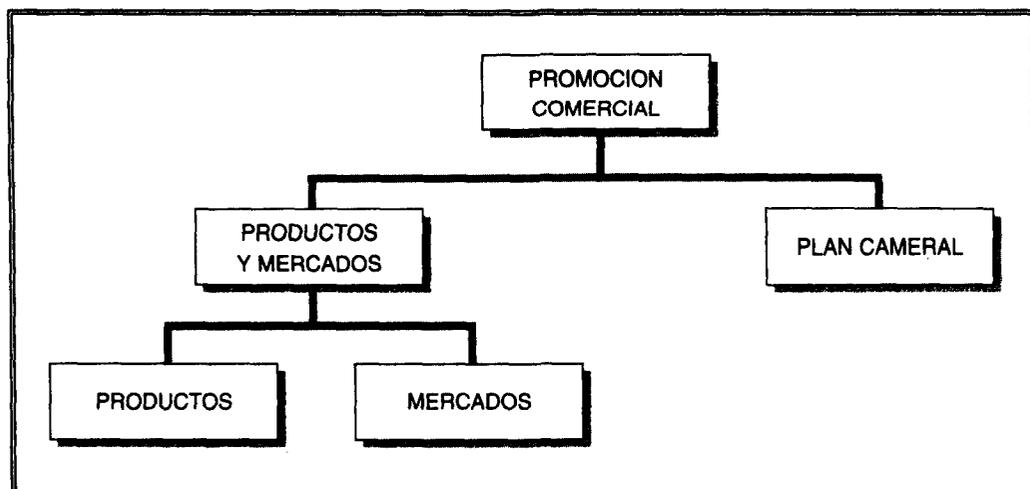
y, se concretan, para el primero, en:

- Promoción industrial.
- Desarrollo tecnológico.

y, para el segundo, en:

- Productos y mercados.
- Plan cameral.

Lo que esquemáticamente se puede representar como sigue:



Dentro de la primera de las actividades, esto es, la de productos y mercados se puede realizar una nueva subdivisión identificando, por una parte, los productos:

- Queso.
- Tabaco.
- Vino.
- Tomate.
- Plantas y flores.
- Pesca.
- Gofio.
- Multisectorial.

En esta última, la actividad desarrollada se refiere básicamente a la promoción de quesos y vinos y, de forma residual, a otros productos o sectores no especificados independientemente, que se incluyen bajo el epígrafe otros, cuales son rones, licores, chocolates, etc.

Por otra parte, dentro de la actividad de mercados, se incluyen los de:

- Gran Bretaña.
- Estados Unidos, destacándose de forma especial el de Miami.
- Resto del territorio español.
- Rusia.
- Alemania.
- Angola.
- Mauritania.

Nos referiremos tanto a los mercados como a los productos, pues es importante tener ambas informaciones al objeto de cotejar los costes incurridos con los ingresos generados por productos y mercados.

El plan cameral, por su parte, se integra de dos actividades claramente diferenciadas, cuales son:

- Asistencias a ferias.
- Misiones comerciales.

Como ya se ha señalado, las relacionadas son las actividades que lleva a cabo la empresa en los dos departamentos o centros indicados anteriormente y el resto de los departamentos o centros se entienden de apoyo a éstas.

En suma, se definen dos niveles de actividades, las que se realizan en los centros, que denominamos intermedias, y aquellas que además de ejecutarse en los centros tienen la condición de finalistas y, por tanto, se constituyen como objetivos finales del coste.

Si bien el proceso descrito responde tanto a la situación actual como a la anterior, tradicionalmente en la empresa se han venido identificando, bajo una perspectiva contable, las actividades o proyectos en función de los ingresos por subvenciones recibidos al objeto de ajustar el gasto a los mismos.

Obviamente, esta forma de identificar las actividades en función de los ingresos por subvenciones al objeto de justificar los gastos ante la Administración no es lógica bajo la perspectiva del proceso de determinación de los costes, pues lo que interesa es conocer el coste de aquello que ofrece la empresa con independencia de los ingresos que se puedan obtener. En este sentido, entendemos que muchas de estas actividades o proyectos contribuyen al desarrollo de otras, mientras que hay actividades que no tienen suficiente entidad para ser contempladas como tales.

Hasta el momento, la empresa a cada una de estas actividades o proyectos sólo les imputa los costes directos, mientras que los indirectos, que representan aproximadamente la mitad de los costes incurridos en la misma, no se han venido repartiendo a ellas, siendo esta la razón que ha motivado la realización de un estudio más profundo del proceso de generación de costes dentro de la empresa, de manera tal que sea posible el diseño de un modelo de costes apropiado y su consiguiente implantación.

### 3. UNA APLICACION DE LA CONTABILIDAD ANALITICA DEL SECTOR PUBLICO A LA EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO

En el presente trabajo se pretende plantear las bases del proceso de calculo de costes para finalmente y de forma integrada diseñar el modelo de costes apropiado a la empresa objeto de estudio, si bien, el segundo de los puntos señalados se desarrollará en un trabajo posterior. Para ello vamos a seguir, en ciertos aspectos, la sistemática establecida en el Proyecto CANOA, mientras que en otros tomaremos como referencia los criterios generales que se han venido aplicando al sector privado. Así, dentro de los objetivos que se pretenden con la implantación de un modelo de costes se destacan:

1. El conocimiento del proceso de producción y de generación de costes dentro de la empresa.
2. El logro de la eficiencia y optimización en el empleo de los recursos.
3. Conseguir un control efectivo de los costes tanto a nivel de clases de costes como de portadores de costes intermedios y finales.
4. Facilitar una información adecuada para la adopción de decisiones propias de la gestión de la empresa.

*En el sector público, al igual que en el privado, el sistema de Contabilidad analítica de costes ha de poderse combinar perfectamente con el sistema de Contabilidad financiera adoptado por la empresa, complementándolo dentro de un sistema dualista de representación.*

Los pasos a cumplimentar en la aplicación de un modelo de Contabilidad de costes o analítica, previo su diseño, son:

1. Determinación de los factores que se consumen.
2. Identificación de las cargas que son incorporables y de aquellas que no lo son.
3. Clasificación de los costes según su procedencia contable: externos y calculados.
4. Clasificación de los costes en directos e indirectos según su relación con el objetivo del coste.
5. Identificación de los centros de coste y posterior distribución de los costes de los factores a los mismos.
6. Identificación de las actividades intermedias y finales, así como de los objetivos finales si los hubiere. Procediendo, seguidamente, a la distribución de los costes a las actividades y finalmente a los objetivos finales del coste.
7. Determinación de los ingresos, márgenes y resultado.

En el ámbito interno hay que identificar, en primer lugar, los diferentes factores consumidos clasificando los costes en función de que se generen en el ente en cuestión, procedan de cualquier otro organismo público o, en general, tengan una procedencia diferente. En base a ello, los costes se separan inicialmente según sean o no incorporables. En este sentido, entre los costes a imputar al ámbito interno deben ser incluidos los que correspondiendo a otros entes públicos contribuyen al proceso productivo del ente objeto de estudio. En cambio, no se incluyen aquellos costes que, a pesar de proceder de la ejecución del presupuesto, se realizan en otros organismos públicos. En segundo lugar, cabe clasificar los costes en externos y calculados, según que la información proceda de la Contabilidad financiera o se determinen dentro del propio ámbito interno. En definitiva, los costes se clasifican en tres tipos:

- Los procedentes de la ejecución de gastos del propio ente. Ej: personal, suministros, comunicaciones (incorporables o no).
- Los procedentes de la ejecución de gastos de otros entes pero que corresponden al organismo objeto de estudio (incorporables o no).
- Los que se calculan dentro del ámbito interno: amortizaciones y previsión social de funcionarios.

Para la imputación de los costes al ámbito interno ha de seguirse el criterio del devengo. Los datos, en su mayoría se toman de la Contabilidad financiera pero no todos los gastos tienen que ser considerados costes, ya sea desde un punto de vista cualitativo o cuantitativo. Los costes que se incluyen a efectos del cálculo de los costes de las actividades o programas son exclusivamente los generados como consecuencia del desarrollo de la actividad de la empresa, esto es, no se incluyen los de naturaleza financiera ni los extraordinarios.

Identificados aquellos costes que se han de incorporar al proceso de determinación de costes, hay que proceder a otra reagrupación según la naturaleza directa o indirecta de los mismos, esto es, los costes los vamos a clasificar con independencia de que sean externos o calculados de acuerdo con su consideración de directos o indirectos a los centros y a las actividades. Al respecto, cabe distinguir costes directos o indirectos a los centros y costes que son directos o indirectos a las actividades u otros objetivos finales del coste. Los costes directos a los centros se imputan de manera inequívoca a ellos, mientras que los indirectos se distribuyen empleando criterios de reparto. Una vez imputados los costes a los centros se procede a su asignación a las actividades ya sea de forma directa o indirecta, si bien, es posible que existan determinados costes que no requieran ser incorporados a los centros sino directamente a las actividades. La estadística de costes es el instrumento que vamos a utilizar para llevar a cabo el proceso descrito.

Este instrumento o herramienta fundamental en el ámbito interno, aparte de ser de aplicación para la distribución de los costes a los centros, también se puede emplear para el reparto de los costes totales de los centros a las actividades, que en unos casos serán directos mientras que en otros indirectos, si bien, en este trabajo nos inclinamos por considerar sólo los indirectos, por existir un importante montante de costes que pueden afectarse directamente a los objetivos finales del coste.

El último paso en el proceso de determinación y asignación de costes consiste en la imputación de los costes, tanto directos como indirectos, a los objetivos finales del coste, entre los cuales se encuentran las actividades finalistas.

#### **4. PROCESO DE CALCULO DEL COSTE DE LOS CENTROS**

La empresa se encuentra, por una parte, con una serie de actividades o proyectos directamente subvencionados y, por otra, con un montante de costes generales que representa aproximadamente el cincuenta por ciento del total de los costes incurridos por la misma. Es decir, el montante de los costes generales son básicamente iguales a los subvencionados. Tal situación, es preocupante por cuanto hasta el momento sólo se han venido imputando a las actividades o proyectos los costes directamente asignables sin tomar en consideración la porción de los generales que le correspondería a cada uno de ellos teniendo en cuenta el volumen que estos representan sobre el total. Ello ha propiciado que en el presente trabajo nos centremos fundamentalmente en el análisis de los costes generales para llegar a determinar en qué medida han de ser distribuidos, bien, a las actividades, bien, a los productos y/o mercados.

Antes de entrar en el estudio de todo el proceso de determinación de costes dentro de una división es preciso identificar y separar los costes que claramente corresponden al resto de las divisiones. Los costes que se interpretan generales y requieren ser distribuidos se tratarán de acuerdo al proceso que se describe a continuación.

El primer paso, como ya se ha indicado, consiste en elaborar la estadística de costes para imputar a los diferentes departamentos o centros de costes, así como a las divisiones, los costes de los factores incurridos en cada uno de ellos. Los centros de costes que vamos a contemplar a estos efectos son:

- Administrativo y financiero, en el que se incluyen las tareas relativas al personal.
- Promoción industrial y tecnológica.
- Promoción comercial.
- Asesoría jurídica y análisis.
- Dirección.
- Secretaría.

Los costes incurridos a distribuir entre los centros y divisiones se agrupan en las siguientes partidas:

- Reparaciones y conservación.
- Servicios profesionales.
- Primas de seguros.
- Publicidad y propaganda.
- Comunicaciones.
- Material de oficina.
- Encuentros y conferencias.
- Costes varios.
- Costes de viajes-dirección.
- Costes de viajes-personal.
- Costes de representación de dirección.
- Costes de representación resto personal.
- Tributos.
- Personal.
- Dietas consejeros.
- Costes sociales.
- Amortizaciones.

Además, existen otros costes como:

- Costes financieros.
- Costes extraordinarios.

que por su naturaleza no se incluyen como costes de los centros ni de las actividades y, por tanto, no se contemplan en el proceso de generación de costes.

Para la incorporación de los costes al ámbito interno se sigue el mismo orden empleando para los gastos en la contabilidad externa o financiera al objeto de imputarlos posteriormente de forma directa a cada uno de los centros indicados, como es el caso del coste de personal y cualquier otro que se considere como tal, o indirecta, utilizando los criterios de repartos adecuados a cada tipología de costes. Los criterios se determinan según las agrupaciones de costes siguientes:

- Para los costes generales, dependiendo de las agrupaciones que procedan se emplearán diferentes criterios que se indican más adelante.
- Para el personal, el criterio a seguir para casi todas las personas, como ya se ha señalado, es la imputación directa a los centros. No obstante, existen personas cuyo coste ha de ser distribuido y, por tanto, hay que determinar el criterio de reparto.
- Con respecto al coste de amortización hay que identificar la ubicación de los diferentes bienes en los distintos departamentos para su posterior imputación directa a los centros, si bien, para simplificar el proceso de determinación de costes se puede optar por imputarlo, cuando sea posible, de forma directa y, cuando no, en función de los metros cuadrados correspondientes a cada departamento.

Para los costes de reparaciones y conservación, primas de seguro y tributos se utilizará el criterio del metro cuadrado de ocupación de cada departamento por entender que están en relación directa con el espacio disponible. Para la determinación de los metros cuadrados de ocupación de cada departamento se han considerado los que se identifican sin lugar a dudas y la parte de los comunes con relación al espacio ocupado por cada uno de ellos. El espacio ocupado por el personal de apoyo a los departamentos hemos optado porque se distribuya a los departamentos más importantes por igual.

El coste de los servicios profesionales se integra básicamente de los costes, por una parte, de asesoría laboral, que por su carácter repetitivo debe contemplarse separadamente y repartirlo en función de las personas asignadas a cada departamento y, por otra, de asesoría fiscal y otros costes que, por sus peculiaridades, ha de incluirse dentro del departamento administrativo-financiero.

El coste de publicidad y propaganda por la característica que presenta hay que asignarlo, en la medida de lo posible, de forma directa al departamento que lo genera. Los costes de comunicaciones, material de oficina y varios cabe repartirlos equitativamente a los departamentos administrativo-financiero, promoción industrial y tecnológica, promoción comercial, jurídico y de análisis, y al de dirección. Los costes de viajes del personal procede distribuirlos equitativamente a los departamentos anteriores, a excepción del primero de los señalados, por interpretar que éste no motiva dichos costes.

Los costes de encuentros y conferencias son de naturaleza ocasional y deben asignarse, en cada caso, al centro que haya incurrido en ellos.

Aquellos costes directos a los centros, como el de la mano de obra, es sencilla su imputación por cuanto se conoce el personal asignado a aquellos o, en su caso, el tiempo que las distintas personas dedican a cada uno de los centros y su coste. El coste del personal de apoyo a los departamentos ha de repartirse por partes iguales al económico-financiero, promoción comercial, asesoría jurídica y de análisis, promoción industrial y dirección.

El coste del personal, dada su importancia, debido al importe que estos representan sobre el total de los costes indirectos con exclusión de las amortizaciones, servirá como criterio de reparto de otros costes.

El coste de la mano de obra a imputar al período económico viene dado por la agregación de las partidas correspondientes a sueldos y salarios brutos más la seguridad social a cargo de la empresa. Aquellos costes de personal respecto de los cuales se conoce de forma clara y precisa a quien corresponden, cabe su incorporación directa al centro en cuestión (Ej: dietas de los Consejeros, costes de viaje de dirección, costes de representación de la dirección y de los Consejeros). Mientras que los costes de carácter social por su propia naturaleza deben ser distribuidos a los centros según el número de personas asignadas a ellos.

Los costes de viajes del resto del personal son imputables a los centros de promoción industrial y tecnológica, promoción comercial, jurídico y de análisis, y dirección según estimación porcentual.

Los costes de las diferentes personas que prestan servicios a varios centros han de distribuirse a los mismos tomando los coeficientes estimados de dedicación a cada uno de ellos.

Como se ha apuntado anteriormente, siendo rigurosos, el coste de los bienes del inmovilizado, es decir, el coste de amortización debe distribuirse a cada centro en función del consumo que en ellos se realiza. Para ello se ha de efectuar un análisis minucioso al objeto de identificar el inmovilizado asignado a cada departamento o centro de coste. Para calcular el importe del referido coste se mantiene el mismo sistema de amortización que para el externo.

Tras la imputación de los costes a los centros, empleando como herramienta la estadística de costes y siguiendo los criterios de reparto señalados, se determinan los costes primarios. Obtenidos los costes primarios, se procede a la distribución de los secundarios, es decir, los que se generan en función de los servicios que se prestan intercentros, pudiendo clasificarse finalmente los costes en:

- Costes a repartir entre las actividades, entendiéndose como tales los correspondientes a los centros de promoción industrial y tecnológica, y de promoción comercial.
- Costes de la organización o comunes, considerando dentro de estos exclusivamente los de dirección.
- Costes correspondientes a otras divisiones.

## **5. PROCESO DE CALCULO DEL COSTE DE LAS ACTIVIDADES**

Las actividades que hemos identificado para la empresa, y en las que nos vamos a centrar en el proceso de determinación de los costes, son las que a continuación se indican:

- Promoción industrial.
- Desarrollo tecnológico.
- Productos y mercados.
- Plan cameral.

El coste de los centros calculado conforme al proceso descrito hemos considerado tiene que ser incorporado a las actividades en función del tiempo que se estima dedican las personas asignadas a los distintos centros a cada una de ellas.

Para el establecimiento de los criterios de reparto del coste de personal a las actividades se ha de analizar el tiempo de dedicación de las distintas personas a éstas y a partir de ahí, se establecen las equivalencias para imputar el coste de los centros que le corresponden. Los coeficientes que se establecen no tienen por qué mantenerse cada año, pues tanto las actividades como el tiempo de dedicación puede variar de un período a otro.

## **6. PROCESO DE IMPUTACION DE LOS COSTES A LOS OBJETIVOS DEL COSTE: PRODUCTOS Y MERCADOS, Y OTROS**

Los objetivos finales del coste son los que van a incorporar costes de naturaleza directa y, además, los costes de las actividades que ellos consumen, si bien, es conveniente precisar que existen determinadas actividades que por su condición de finalistas también son contempladas como tales objetivos finales del coste.

El proceso de determinación de los costes de los referidos objetivos finales se llevará a cabo distinguiendo, por una parte, los productos y mercados y, por otra, el resto, que son, en definitiva, actividades finalistas.

### **6.1. PROCESO DE IMPUTACION DE LOS COSTES A LOS PRODUCTOS Y MERCADOS**

Hay un gran montante de costes que se puede imputar de forma más o menos clara y precisa a los objetivos finales del coste -productos y mercados-. Con respecto a aquellas partidas para las que no sea posible llegar a establecer en qué medida corresponden a cada producto y/o mercado, no cabe una afectación precisa, procediéndose a determinar los coeficientes de reparto adecuados, aunque se trate de costes de consideración directa en la medida que no proceden de las actividades desarrolladas en el centro promoción comercial.

El proceso de imputación de costes se realiza en una doble vertiente, por una parte, se pretende calcular el coste de los productos y, por otra, el de los mercados. Tanto en un caso como en el otro, el proceso de determinación de costes conlleva la incorporación de todos los costes incurridos por ellos, afectándoles inicialmente los costes directos y luego los de las actividades que consumen.

Los importes totales de costes directos se encuentran distribuidos a los productos y a los mercados, no obstante, para la afectación de los costes a los mercados se requiere una nueva clasificación de los mismos en función de las acciones que se llevan a cabo para la promoción y penetración de los distintos productos en los diferentes mercados.

El montante total de los costes generales a repartir entre los productos y mercados es el mismo, afectándoseles, en primer lugar, a los productos y, a continuación, a los mercados. La forma de asignar estos costes a los productos puede ser equitativa o, bien, en función de los costes directos imputables a los mismos. Lo mismo ocurre con relación a los mercados. Cualquiera que sea el procedimiento de determinación de costes adoptado -productos o mercados-, sólo se tomarán los costes de las actividades del centro promoción comercial, pues los del centro promoción industrial y tecnológica tienen otro destino que analizamos más adelante.

## 6.2. PROCESO DE IMPUTACION DE LOS COSTES A OTROS OBJETIVOS FINALES DEL COSTE

Como ya se ha indicado anteriormente, dentro del centro promoción comercial se encuentra, además de la actividad productos y mercados, la actividad plan cameral, a la cual se le imputan los costes directos incurridos en su desarrollo más los indirectos que resultan de aplicar el coeficiente que corresponda al coste total del centro promoción comercial.

Los costes directos correspondientes a las misiones y ferias que se llevan a cabo dentro del plan cameral se pueden reflejar tal como se indica en el cuadro 3, que como se observa hay una parte de ellos que se pueden identificar perfectamente con los referidos objetivos del coste (directos), mientras que existe un importe que englobamos en la categoría de costes cuasi directos porque son generados por la actividad en cuestión, y se afectan según los coeficientes determinados en función de los costes directos.

OBJETIVOS FINALES	COSTES DIRECTOS	COSTES CUASI DIRECTOS		COSTES DIRECTOS TOTALES
		CLAVES REPARTO	IMPORTES	
Asistencia a ferias				
Misiones comerciales				
<b>Total</b>				

CUADRO 3

El coste de la actividad plan cameral hay que repartirlo, aplicando los coeficientes o claves de reparto anteriores, entre los que pudiéramos considerar objetivos finales del coste, esto es, entre las misiones y las ferias que son en definitiva las tareas correspondientes a dicha actividad (véase cuadro 4). Coste que sumado a los directos calculados anteriormente nos permite llegar a determinar el coste total.

OBJETIVOS FINALES	COSTES DIRECTOS TOTALES	ACTIVIDAD PLAN CAMERAL		COSTES TOTALES
		CLAVES REPARTO	IMPORTES	
Asistencia a ferias				
Misiones comerciales				
<b>Total</b>				

CUADRO 4

Por otra parte, se encuentran las actividades finalistas identificadas dentro del centro promoción industrial y tecnológica, cuyo coste hemos de determinar. Para ello, tomamos, en primer lugar, los costes directos y, a continuación, los indirectos asignables a las actividades anteriores que vamos a considerar finalistas, esto es los costes totales que arroja la estadística de costes, los que imputaremos a las mismas de forma equitativa (véase cuadro 5) o de forma proporcional a los costes directos incurridos, tal como se muestra en el cuadro 6.

ACTIVIDADES	COSTES DIRECTOS	DISTRIBUCION EQUITATIVA	IMPORTE TOTAL
Finalista 1			
Finalista 2			
Finalista 3			
Finalista 4			
<b>Total</b>			

CUADRO 5

ACTIVIDADES	COSTES DIRECTOS	DISTRIBUCION PROPORCIONAL	IMPORTE TOTAL
Finalista 1			
Finalista 2			
Finalista 3			
Finalista 4			
<b>Total</b>			

CUADRO 6

## 7. INGRESOS Y MARGENES

Los ingresos en un primer momento, como ya se ha indicado, provengan de subvenciones a proyectos concretos cuyo gasto había que justificar. Posteriormente, de forma más razonable, los proyectos se financian con transferencias, lo que otorga una mayor flexibilidad en la materialización del gasto y, por tanto, en el proceso de determinación de los costes, al no tener por qué orientar la contabilidad de forma que se pueda justificar el gasto derivado del ingreso.

Los ingresos se clasifican según:

- Puedan relacionarse con actividades concretas.
- No puedan relacionarse con actividades concretas.

Con relación a los ingresos que obtienen los organismos públicos para su financiación, el Proyecto CANOA sólo contempla en el sistema de contabilidad analítica aquellos que se encuentran vinculados o afectos a la explotación. En este sentido, se distinguen dos grandes grupos:

- Precios.
- Subvenciones.

En el grupo de los precios se incluyen los que supongan una contraprestación: tasas, precios públicos, importes recibidos por la venta del output (venta de bienes y servicios).

En el grupo de subvenciones no se incluyen las transferencias propiamente dichas. Las subvenciones son desplazamientos de contrapartida directa entre los organismos de la administración, o de estos a otras instituciones privadas o a particulares siempre afectos a un fin, propósito, actividad o proyecto específico. En el ámbito interno puede ocurrir que las subvenciones se encuentren vinculadas a:

- Elementos de coste.
- Centros de coste.
- Actividades.

Ni para los ingresos ni para las subvenciones se admite el reparto a varias actividades. Por lo que la información de los ingresos debe desagregarse al máximo, pero siempre relacionándola con actividades concretas.

El análisis de márgenes debe realizarse en dos vertientes. La primera de ellas consiste en confrontar los costes incurridos por los productos con las subvenciones o transferencias a ellos asociables. La segunda conlleva la determinación de la rentabilidad de los productos en función de los ingresos que reportan las ventas de los mismos en el exterior.

Por otra parte, han de ser calculados los ingresos de los mercados en los que se colocan los productos promocionados por la empresa al objeto de determinar la rentabilidad por mercados toda vez que se han calculados los costes incurridos en cada uno de ellos.





Ricardo Rodríguez González

**PROBLEMATICA CONTABLE Y CONTROL DE  
GESTION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS**

---

Universidad de Valladolid



## 1. PROBLEMÁTICA DE GESTIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

La contabilidad de gestión bancaria parte del análisis económico orientado a determinar el nivel de gasto, la rentabilidad y el rendimiento obtenidos en los centros de responsabilidad, en los productos, los clientes y los procesos propios del negocio bancario con objeto de facilitar la toma de decisiones rápidas y oportunas encaminadas a la consecución de los objetivos planteados por la entidad. Este proceso de captación, medida y valoración de la circulación interna tiene, además, por finalidad suministrar información relevante destinada a realizar las actividades propias de la planificación, la presupuestación, el control y la ulterior actuación. (AECA, 1.995).

Algunos de los problemas de mayor relevancia que afectan a las entidades financieras a la hora de planificar su sistema informativo, base del control de gestión giran en torno a los siguientes aspectos:

- Estructura jerarquizada de amplia base.
- Problemas relativos a la internacionalización de los mercados financieros.
- Insuficiente preparación del personal para una decidida actuación descentralizada.
- Heterogeneidad de las diferentes unidades de negocio.
- Cambios permanentes en las variables del sistema financiero: productos y servicios, tecnología aplicable, requerimientos de la clientela, internacionalización de los mercados, etc.
- Dificultad de establecer correctamente los resultados propios de cada centro y actividad, debido a las continuas interrelaciones existentes entre los diversos departamentos derivadas de las prestaciones mutuas de servicios.
- Problemática específica del cálculo e imputación de costes a los diferentes productos, servicios, clientes y centros.
- Existencia de diversos servicios prestados a los clientes de forma gratuita cuyos costes pueden distorsionar el resultado de los centros operativos.

## 2. REQUISITOS DEL CONTROL DE GESTION BANCARIO

El control de gestión de las entidades financieras ha de tener en cuenta una serie de premisas que vienen definidas tanto por el entorno propio de la actividad financiera en el marco internacional, como por la evolución de la tecnología de la información y la sistemática interna propia del funcionamiento en el tiempo de las instituciones financieras. Entre otros aspectos cabe destacar los siguientes:

- Conocimiento del entorno en que se desenvuelve la actividad bancaria: clientes, poder adquisitivo y actividades desarrolladas por los posibles clientes, con el suficiente nivel de detalle y concreción.
- Importancia de la planificación estratégica, partiendo de la actividad de diagnóstico orientada a conocer las fortalezas y debilidades de la propia institución y continuando por la fijación de objetivos generales, su concreción en el corto plazo, adopción de las oportunas medidas de actuación encaminadas al cumplimiento de los objetivos, para finalizar con las actividades de control basado en el diseño del adecuado sistema de indicadores y que permita llevar a cabo las oportunas acciones correctoras.

Los principales objetivos giran en torno a los siguientes aspectos ya mencionados por Rodríguez Antón (1990):

- Crecimiento. Ampliación de la red de oficinas y servicios prestados.
  - Calidad de las prestaciones de servicios.
  - Rapidez en la tramitación de las operaciones.
  - Informatización y telemática de las sucursales.
  - Aprovechamiento de las economías de escala.
  - Cumplimiento de los objetivos de resultados.
  - Optimización de la estructura de costes.
  - Objetivos de liderazgo.
- Diseño de un sistema de contabilidad directiva que permita obtener la información financiera y de gestión necesarias para el diagnóstico, la planificación, el control y la actuación correctora. La contabilidad directiva forma parte del sistema de información global de la entidad que ha de disponer de los adecuados canales de comunicación que le hagan operativo en sentido ascendente y descendente
  - El proceso presupuestario constituye la principal herramienta operativa de gestión. Se han de contemplar entre otros los siguientes aspectos (Urtasum y Vicente, 1987):
    1. El presupuesto de acreedores, cuyos saldos representan la variable esencial de la actividad de intermediación financiera. El objetivo se fija en términos de cuota de mercado: una vez establecida la tasa de crecimiento de los saldos acreedores, se procederá a establecer los planes concretos de captación por clases de depósitos y períodos temporales. Esta etapa finaliza con la estimación de los precios asignados a estos saldos, determinando el importe previsible de los costes financieros del período.

2. El presupuesto de inversión crediticia distribuido entre: cartera normal, crédito normal, descubiertos y excedidos, cartera especial y crédito especial. Una vez presupuestados los volúmenes de inversión crediticia por clases y períodos temporales, se efectúa la estimación de los precios o resultados para cada tipo de inversión, de donde se obtendrá el volumen de ingresos financieros esperados.
  3. El presupuesto de las restantes partidas del balance generadoras de ingresos o gastos. Algunas de ellas dependerán del entorno financiero, tal como sucede con las derivadas de los coeficientes legales de aplicación obligatoria. En otros casos, como el inmovilizado, el presupuesto dependerá tanto de la estructura existente, como de los planes de expansión establecidos.
  4. El presupuesto de ingresos por prestación de servicios es consecuencia de la estimación del número de operaciones previstas para cada tipo de servicio, así como de las tarifas de precios a imputar por los mismos.
  5. Previsión de gastos de explotación. Su cuantía ha de estar acorde con los objetivos previstos para el ejercicio, debiendo estar justificados los incrementos solicitados. Las técnicas presupuestarias por objetivos y base cero constituyen instrumentos eficaces de asignación de gastos en función de las variables que se derivan de la planificación estratégica y operativa. Resulta de gran importancia analizar con detalle las posibles reducciones de costes. Se ha de efectuar su estimación por departamentos centrales (estructura), centros y secciones operativos, centros auxiliares y de servicios generales, con objeto de llevar a cabo los oportunos desgloses presupuestarios por productos, clientes, segmentos y actividades.
- **Descentralización.** La implantación del adecuado nivel de descentralización en las unidades de negocio bancario potencia el compromiso de los empleados con la organización, reduce los flujos de información, con el consiguiente ahorro de costes y agiliza la tramitación de las transacciones, al tiempo que proporciona soluciones más eficaces debido a la mayor proximidad del órgano decisor con respecto al problema, con la subsiguiente mejora de la imagen de la entidad, permitiendo al propio tiempo mejorar las actividades de planificación, control y coordinación operativa.
  - **Alinear los objetivos generales de la organización con los específicos de cada unidad de negocio,** con objeto de que no aparezcan distorsiones en la aplicación de los objetivos de la entidad a las diferentes unidades operativas. El análisis de resultados a nivel de centros de negocio permite evaluar la actuación de sus directivos. Al propio tiempo, permite conocer el estado de equilibrio entre los recursos disponibles por cada sucursal y los que precisa en función del mercado en el que se desenvuelve, así como llevar a cabo el análisis de su estado de fortalezas y debilidades. (Arias, 1991).
  - **Flexibilidad de los sistemas de gestión** con objeto de que puedan adaptarse a los cambios que casi constantemente afectan al sector. Estos cambios se deben tanto a la evolución de los mercados financieros que están continuamente adaptándose a los requerimientos de rentabilidad y liquidez, siguiendo muy de cerca la evolución de la normativa jurídico-fiscal de cada uno de los países en los que la entidad opera, como a los cambios derivados de la evolución de los recursos y factores productivos: informática y telemática, relaciones humanas, sistemas de organización, gestión y control, etc.
  - **Adopción de un sistema de costes** que permita asignar al menos los costes directos y operativos de los productos, correspondientes tanto a los centros de gestión (operacionales), como a los de apoyo (servicios intermedios internos). Los sistemas de costes estándares se

revelan como altamente eficientes cuando parten de la previa estandarización de los procesos operativos y de los tiempos de trabajo de cada proceso con objeto de definir los estándares técnicos.

### **3. OBJETIVOS DEL CONTROL DE GESTION EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS**

#### **3.1. LOS CLIENTES COMO OBJETIVO DEL CONTROL DE GESTION**

El análisis de rentabilidad por cliente parte de la información obtenida acerca de la cuenta de resultados de las operaciones realizadas por cada cliente con la entidad en su conjunto; agrupa, en consecuencia, los resultados finales del conjunto de productos, servicios y operaciones consumidos por cada cliente, detallando previamente los costes e ingresos generados. Para ello será preciso conocer:

- Las características propias de cada cliente.
- Sus posiciones actuales en la entidad.
- Los productos que puede necesitar atendiendo al segmento al que pertenece.
- El potencial de negocio.
- Su potencial de rentabilidad, solvencia y riesgo.
- Los márgenes financieros, comisiones y costes asociados obtenidos del cliente por la entidad.

Por regla general, el análisis detallado de rentabilidad por cliente se lleva a cabo con aquellos sobre quienes se precise disponer de un elevado nivel de información, atendiendo al segmento de clientes en que se encuentran ubicados. En tal sentido, la segmentación o agrupación de clientes atendiendo a determinadas características previamente definidas presenta una información relevante orientada a la planificación de las actuaciones concretas a desarrollar dentro de cada segmento.

La imputación de costes a los clientes parte de la identificación y codificación de los servicios prestados, una vez identificado el centro de gestión que lo ha realizado; su cálculo se obtiene multiplicando el número de servicios prestados de cada tipo por el coste estándar tipo previamente establecido y tabulado.

Una vez efectuada la imputación de los costes directos de la entidad a los clientes, es posible determinar la contribución de cada uno de ellos a los resultados de la entidad. Así mismo, se llega al conocimiento del volumen de costes indirectos de la entidad absorbidos por los clientes. De este análisis es posible determinar el grado de eficiencia tanto de la entidad en su conjunto, como de las diferentes unidades o centros de actividad que la componen, tanto los de gestión comercial directa, como los de apoyo (servicios internos) o estructura.

#### **3.2. LOS PRODUCTOS COMO OBJETIVO DEL CONTROL DE GESTION**

Para poder llevar a cabo el control de gestión por cliente es preciso conocer previamente los datos específicos derivados de la contabilidad de gestión por producto, ya que los clientes son consumidores de productos y servicios ofertados por la entidad.

Es preciso determinar el nivel de detalle con que se pretende conocer la estructura del coste de cada uno de los productos y servicios bancarios, definiendo los tipos de estándares de tiempos o unidades de consumo elementales para determinar el coste de las actividades, tareas y procesos utilizados por los productos (Aeca, 1995).

Un problema derivado del planteamiento de estos estándares reside en el nivel de actividad previamente establecido, dado que el coste por unidad de actuación viene dado en función de la asignación de las cargas de estructura que es preciso absorber y que constituyen una parte importante de los costes totales. En este sentido será preciso definir un nivel medio de actividad basado en la experiencia y en las estimaciones de evolución del negocio, constituyendo el ulterior análisis de las desviaciones un instrumento de estudio de las causas que han generado las variaciones que se hayan producido en el coste de los servicios, tendiendo en consideración aquellas que sean debidas a las modificaciones del nivel de actividad previsto.

El proceso de análisis de rentabilidad por productos parte de la asignación de los costes e ingresos específicos a cada tipo de producto o servicio prestado. Esta asignación de costes e ingresos requiere la previa determinación de los precios y tasas de transferencia interna relativos a las prestaciones internas mutuas de servicios interdepartamentales, así como de los precios y costes asignados a los productos y servicios gratuitos prestados, y que en el caso de los productos financieros son remunerados de forma indirecta mediante la creación de depósitos con intereses pasivos bajos o nulos a través del «flotante». La asignación de costes indirectos puede generar de igual modo problemas de imputación de costes a los productos y clientes.

Los sistemas de costes y gestión basados en las actividades ofrecen una herramienta útil de gestión que minimiza este problema derivado de la dificultad existente en la asignación de costes indirectos. Para ello, es preciso definir y evaluar aquellas actividades y tareas complementarias, así como los correspondientes elementos inductores del coste.

Los informes de gestión por productos deben poner de manifiesto los márgenes financieros, comisiones y costes asociados a cada uno de ellos, así como las desviaciones de la actividad desarrollada en relación con los objetivos previstos. Pueden facilitar ideas acerca del diseño de políticas de captación, inversión y prestación de servicios.

### 3.3. LAS UNIDADES DE ACTIVIDAD COMO OBJETIVO DEL CONTROL DE GESTION

Los centros o unidades de actividad de la organización bancaria constituyen el cauce a través del cual los clientes o usuarios en sentido amplio se comunican con la entidad, configurando el marco físico u operativo donde entran en funcionamiento las decisiones de la entidad.

Los centros se configuran como unidades de beneficio, servicio o estructura (Aeca, 1995), debiendo el sistema de control de gestión establecer los cauces adecuados para conocer con precisión los costes e ingresos y, por ende, el rendimiento obtenido por cada oficina, sucursal o unidad de negocio. La banca telefónica y la electrónica constituyen en la actualidad un importante reto en relación con la que ya se vislumbra va a constituir en un futuro inmediato un sector importante de la estructura del negocio bancario.

Entre otros objetivos, el control de gestión por unidades de actividad permite evaluar la actuación desarrollada por sus directivos y personal adscrito que vendrá reflejado en los resultados obtenidos. De igual modo se llega al conocimiento de las necesidades y carencias de medios que desequilibran la estructura

operativa de los centros. De este modo es posible determinar las fortalezas y debilidades propias de cada centro operativo, información básica para efectuar una correcta asignación de los medios requeridos.

El análisis de gestión por centros permite estructurarlos en distintos niveles de agregación, atendiendo a su organización jerárquica, geográfica, nivel de especialización o mercados homogéneos, dependiendo del destino dado a la información así obtenida. (Aeca, 1995).

Los modelos de rentabilidad por centros estructuran la información en relación con las posiciones activas y pasivas, saldos medios, tasas y márgenes financieros, facilitando el análisis de desviaciones periódicas, el número y volumen de operaciones y facturaciones internas realizadas (Aeca, *ibid.*), constituyendo una información básica para la política de expansión de la entidad.

Este análisis de gestión coincide con la estructura tradicional de las entidades financieras, posibilitando la dirección por objetivos, acorde con la planificación estratégica de la organización, posibilitando desarrollar el control de gestión en sus diferentes niveles de decisión: global, por centros de responsabilidad y por agrupaciones intermedias. Por otra parte, resulta más acorde con la estructura del mercado.

### **3.4. LOS MERCADOS, FUNCIONES Y PROCESOS COMO OBJETIVO DE LA CONTABILIDAD DE GESTION**

Este análisis de gestión requiere el conocimiento previo de la estructura de la cadena de valor generado por la entidad en cada una de las actividades desarrolladas por las diferentes unidades de gestión.

La política de precios de la entidad es consecuencia de este análisis estructural de las actividades desarrolladas y sus costes asociados en relación con cada uno de los productos y servicios ofertados por la actividad bancaria (Aeca, 1995), siendo preciso llegar al conocimiento exacto del conjunto de actuaciones requeridas por cada uno de ellos. Frecuentemente un producto o servicio determinado requiere la realización de diversas actuaciones ubicadas en diferentes centros o departamentos operativos. El control de gestión transversal facilita el análisis de las diferentes actuaciones, particularmente en lo referente al estudio del proceso de formación del coste del producto o servicio, de las posibles fricciones interdepartamentales, así como de la aparición posibles bolsas de ineficiencias, iteraciones o actuaciones innecesarias que aumentan los costes sin añadir valor al producto o servicio.

### **4. MEDIDAS ESPECIFICAS DE ACTUACION**

Descendiendo al detalle en el ámbito de la actuación concreta, cabe apuntar una serie de actuaciones específicas tendentes a optimizar la gestión de las entidades financieras, entre las que cabe destacar las siguientes:

- El control de gestión parte del diagnóstico periódico que permite conocer y analizar las fortalezas y debilidades de la propia institución, así como efectuar un profundo estudio de la competencia tanto relativo a su posición, como a su actuación. Es preciso conocer la relación existente entre recursos (activos, capacidades, procesos organizativos, atributos, conocimientos, información, etc.) resultados económicos y estrategia de mercado. Partiendo del conocimiento de la «competencia distintiva», en cuanto conjunto de capacidades financieras, de gestión y organizativas que permiten a la empresa realizar determinadas operaciones

particularmente bien, así como de la «competencia esencial», o ventajas únicas que presenta la entidad, es posible diseñar estrategias altamente eficientes y productivas que faciliten el liderazgo de la entidad en determinados productos y servicios.

- Es preciso disponer de un sistema de información periódica, con el adecuado nivel de detalle, oportuna en el tiempo, actualizada, que ponga de manifiesto los datos del pasado y sea relevante, al prestar la adecuada atención a las variables estimadas como críticas en relación con los objetivos perseguidos.
- Las sucursales, agencias y oficinas constituyen las unidades operativas directas de las entidades financieras. En ellas se ha de atender a las necesidades específicas de los clientes en la zona donde estén ubicadas: nivel de desarrollo económico, grado de diversificación comercial, nivel de industrialización, peculiaridades mercantiles, prácticas comerciales específicas, problemática propia de los ambientes urbanos o rurales, así como el nivel y peculiaridades culturales propios del entorno. Por ello, el análisis de los costes, ingresos y resultados que en ellas se generan constituye una fuente de información de gestión relevante para la entidad.
- Tanto el personal, como los directivos han de contar con un adecuado nivel de formación, siendo preciso llevar a cabo los esfuerzos que sean necesarios para poder implantar con garantías de eficiencia un sistema de delegación de actividades y funciones que requieren un cierto grado de corresponsabilidad. Uno de los objetivos tradicionales del control de gestión reside, precisamente en la medición del grado de eficiencia y eficacia de la actuación de todas y cada una de las personas (empleados y directivos) que componen la organización de modo que su actuación contribuya positivamente al cumplimiento de los objetivos definidos, incorporándose los resultados obtenidos, a su vez, al sistema de incentivos de la entidad.
- Implantación de un departamento staff de asesoramiento y consulta compuesto tanto por elementos internos, como externos a la entidad, que colabore en la adopción de decisiones relativas a aquellos asuntos y actuaciones que por su carácter técnico específico o por revestir elevado grado de complejidad, así lo precisen.
- El sistema de planificación ha de coordinar y conciliar los objetivos y requerimientos de la entidad globalmente considerada con los específicos de cada unidad de actividad. El modelo de gestión puede establecer con carácter general la aplicación de determinadas pautas de actuación que posibiliten llevar a cabo la necesaria desagregación decisional y conseguir el adecuado nivel de autonomía dentro del cual cada sucursal pueda aplicar las medidas específicas requeridas por sus características diferenciadas.

Ello requiere efectuar un profundo análisis acerca de la situación específica y del entorno de la sucursal, como paso previo para establecer un plan estratégico de actuación que contemple la adecuación de los objetivos propios de la oficina a los globales de la entidad, con objeto de evitar interferencias y desajustes con la política global adoptada. Al propio tiempo será preciso adoptar las medidas concretas de control determinando tanto las variables a controlar, como las acciones correctoras a desarrollar cuando se produzcan desviaciones o abusos en la delegación de funciones o atribuciones. El sistema de control ha de permitir captar, medir y valorar el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos, incorporando los datos obtenidos al sistema de información de gestión centralizado de la entidad. Será preciso establecer para ello el adecuado grado de correlación entre el sistema informativo de la entidad y el nivel de descentralización adoptado.

- El sistema de información ha de facilitar el conjunto de datos precisos para llevar a cabo las actividades de verificación y contrastación de los datos obtenidos con los planificados. El sistema de estándares facilita la actividad de control en relación con las variables vincula-

das a los objetivos estratégicos de la entidad, así como de los específicos establecidos por la propia unidad operativa.

El análisis detallado del coste de las diferentes tareas que conforman todas y cada una de las actividades específicas realizadas permite adquirir un profundo conocimiento de la forma en que se desenvuelven los negocios, facilitando tanto las actuaciones encaminadas a la reducción de costes, como el análisis de aquellas actividades que no son rentables para la entidad en su conjunto o para las unidades de negocio consideradas de forma individual.

- Establecer adecuados sistemas de determinación de los costes de las transferencias internas de fondos y prestaciones mutuas de servicios. Ello requiere, entre otras actuaciones, establecer un correcto sistema de imputación de los costes indirectos de la entidad, así como de compensación de prestaciones recíprocas entre las diferentes unidades de actividad. La configuración de los departamentos de servicios internos como centros de beneficios permite, por una parte determinar el rendimiento de estos centros y por otra, llevar a cabo la repercusión de las actividades por ellos realizadas para otros departamentos o servicios a unos precios de coste competitivos. Esta información de gestión resulta imprescindible para determinar correctamente tanto el resultado de cada oficina o sucursal, como para adoptar determinadas decisiones de gestión con el adecuado nivel de conocimiento.

La actuación correctora de las bolsas de ineficiencia detectadas constituye el paso final de la actividad controladora. El conocimiento derivado del análisis de las desviaciones permite establecer con mayor precisión el ámbito de la actuación específica a desarrollar para alinear la actuación de cada unidad operativa de la entidad con los objetivos establecidos. El proceso de control de gestión finaliza con la consolidación de las actuaciones correctoras adoptadas y su incorporación a las pautas normalizadas de actuación.

#### 4. BIBLIOGRAFIA

AECA, 1994. «*La contabilidad de gestión en las entidades bancarias*». Serie Principios de Contabilidad de Gestión, doc. N.º 9, 2.ª ed., Madrid.

ANDRES JIMENO, V., GONZALEZ MARTIN, J.M. 1992. «*Análisis bancario y control de gestión*». Partida Doble, n.º 21, marzo.

ARIAS ALVARES, A.M. 1991. «*Control de gestión en las entidades de depósito*». Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

DOMINGUEZ CASADO, J., RODRIGUEZ RODRIGUEZ, P. «*Internacionalización y Control de gestión en las organizaciones bancarias*». VIII Congreso AECA. Págs. 645-665.

- 1994. «*Sistemas de gestión descentralizados: las entidades de depósito*». Partida Doble, n.º 43, marzo, págs. 40-46.

LOPEZ PASCUAL, J., SEBASTIAN GONZALEZ, A. 1997. «*Gestión Bancaria. Los nuevos retos en un entorno global*». Mc Graw Hill. Madrid.

MARTINEZ VILCHES, R. 1989. «*Contabilidad de Gestión de Cajas de Ahorro*». Cajamadrid, Madrid.

- 1994. «Nuevos retos de la contabilidad de gestión en Entidades Bancarias». Nuevas tendencias en contabilidad de gestión. AECA, Madrid.
- MARIGOT, C., SEGARRA, S. TORRADES, P. 1988. *«Planificación y control en la oficina bancaria»*. Hispano Europea, Barcelona.
- OLCOZ URCELAY, I., JULIAN TORRENT, J.M., 1.985. *«Elaboración de planes y programas»*. Cuadernos ESCA de gestión de sucursales. CECA, madrid.
- ORMAECHEVARRIA, J. 1994. *«La Contabilidad de Gestión en las Entidades Financieras»*. Papeles de Economía Española, n.º 58.
- PEDRAJA GARCIA, P. 1986. *«Contabilidad y Análisis de Balances en la Banca»*. Centro de Formación del Banco de España. Madrid.
- RODRIGUEZ ANTON, 1990. *«La banca en España»*. Pirámide, Madrid.
- SAMANIEGO CHICOTE, L. 1994. *«La elaboración del presupuesto anual en las entidades bancarias»*. Actualidad Financiera, n.º 41.
- SANCHIS PALACIO, J. R. 1994. *«El sistema de información en la empresa y la contabilidad de gestión»*. Técnica contable, Ag.-sept., págs. 547-560 y 957-971.
- URTASUM, X., VICENTE, P. T. 1987. *«El control de gestión en banca»*. Hispano Europea. Barcelona.





José Antonio Rojas Tercero  
Domingo Nevado Peña  
Alberto Muñoz Arenas

**LA UTILIDAD DE LA INFORMACION SOBRE  
ACTIVOS INTANGIBLES PARA LOS USUARIOS  
DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA**

---

Universidad de Castilla-La Mancha



## 1. LA UTILIDAD DE LA INFORMACION CONTABLE EN LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

En 1985 alrededor del 25 por 100 de las fluctuaciones en el precio de las acciones de la mayoría de las empresas podía atribuirse a los informes financieros. Hoy esta cifra ha descendido al 3 por 100. El 97 por 100 restante puede atribuirse a otra información usada para valorar las empresas (Stålberg, 1998: 3). En este sentido, el Banco Mundial, mediante la adopción de nuevos esquemas de medición, ha calculado que los 29 países que concentran el 80 por 100 de la riqueza total del planeta deben su bienestar, en un 67 por 100, al capital intelectual, en un 17 por 100 a su capital natural y en un 16 por 100 a su capital productivo (Avalos, 1998: 16-17). Otras muchas cifras y evidencias señalan, en el mismo sentido, la «desmaterialización» del proceso productivo e indican con igual claridad que el desempeño de las sociedades actuales depende crecientemente de lo que logren hacer para preparar a su gente, desarrollar su capacidad de investigación e innovación, crear sistemas para acceder, guardar, procesar y usar información, acerca de la inversión en la formación de su capital intelectual.

En consecuencia, muchas compañías se han percatado de esta realidad y ahora complementan su clásica Memoria anual con pormenores tales como un informe del personal, cuya finalidad es describir el activo de la empresa formado por los recursos humanos y el nivel de conocimientos.

Lo anterior ha sido consecuencia del carácter mutable de la sociedad y de la economía mundial que han puesto al saber en el centro de la escena empresarial. El deseo actual de las compañías de crear, identificar, recopilar, compartir y aplicar conocimientos de forma más eficaz, surge de la creencia creciente de que el *know-how* de las organizaciones es la mejor fuente de diferenciación y ventaja competitiva. Lewis Platt afirma que el material básico para construir una empresa moderna son los conocimientos. «El auténtico reto consiste en usarlos para ganar dinero. Esos beneficios de los conocimientos se producen cuando el activo intangible más valioso de una empresa se convierte en el valor final en forma de un producto concreto, vendible» (Oliver, 1998: 6).

Señala, a este respecto, Peter Drucker que «nos estamos adentrando en la sociedad de los conocimientos, en la que el recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos materiales, ni la mano de obra, sino que es y será el saber, y donde los empleados de conocimientos desempeñarán un papel central» (Oliver, 1998: 7).

Entre los beneficios principales de crear una organización basada en conocimientos está la mejora de la toma de decisiones, un aumento del grado de reacción ante los clientes, la mejora de la eficacia del

personal y de las operaciones, mejores productos y servicios y una mayor innovación. Pero para que las decisiones sean las adecuadas, los canales que suministran la información en la que tales decisiones se sustentan deben, también, ser adecuados y oportunos. Es en este sentido en el que la contabilidad debe afrontar el reto de extender su alcance hacia los nuevos recursos generados por la economía del conocimiento. Por ello debe plantearse si ante estas nuevas exigencias la contabilidad está preparada para superar la prueba de seguir siendo una herramienta útil para la toma de decisiones.

Como es sabido, uno de los objetivos básicos de la contabilidad financiera es suministrar información útil a los diferentes usuarios de los estados financieros con el fin de que puedan adoptar las decisiones más adecuadas. Esta postura teórica es la denominada como subprograma de utilidad, encuadrado, a su vez, dentro del programa de investigación económico (Cañibano Calvo y otros, 1995: 35-44), o también designada como Usuario Individual, dentro del Paradigma de Utilidad (AAA 1971, núm. 3, vol. ILVI, y Belkaoui, 1981: 75). En ambos casos, se pone de manifiesto la «utilidad», que para el decisor reporta la información contable, esto es, que sea válida y adecuada para la formación de juicios de valor o para la toma de decisiones. Dentro de este subprograma o subenfoque se pueden desarrollar otros dos, como son: las corrientes conductistas o Teoría del comportamiento y el procesamiento humano de la información o Teoría de la información. En el primero de ellos, se trata de comprender, explicar y predecir el comportamiento humano en un contexto de información contable, esto es, detectar las actitudes, preferencias y motivaciones de los usuarios de la información. En el segundo, se analiza la manera en que se emite, recibe y procesa dicha información.

Es necesario comentar que los enfoques teóricos mencionados anteriormente se encuadran en una filosofía *funcionalista* que tiene como principal propósito la resolución de problemas, pero esta perspectiva, creemos que puede complementarse también con una visión *interpretativa* de la contabilidad donde se trata de comprender los fenómenos de interacción entre personas en situaciones sociales y su fundamento filosófico, siendo el comportamiento humano completamente ajeno a los fenómenos físicos (Larrinaga, 1999: 113). Por lo tanto, las prácticas contables forman parte de una realidad que está siendo continuamente recreada y son representaciones imperfectas de las cosas y de los eventos tal y como lo experimentan los seres humanos. De esta manera, comprender el mundo social significa una comprensión de las personas que actúan de forma intencionada en función de sus percepciones y de sus creencias <sup>1</sup>.

Otro aspecto a tener presente, es cómo la normalización de la información económico-financiera que se suministra a los usuarios externos ha supuesto la utilización de un lenguaje común para entenderse pero, esta información, suministrada a través de las cuentas anuales con una óptica multiusuario, no parece satisfacer ni siquiera a sus principales usuarios potenciales: acreedores, inversores, Hacienda, trabajadores, etc. . De manera parecida, Arnold (1992: vol. 109, núm. 1.186, p. 35) considera que el empleo de un único modelo contable y un único conjunto de estados financieros multi-propósito no puede cubrir las necesidades de los diferentes usuarios de la información contable.

Por lo tanto, el procedimiento más lógico, en un futuro, será incrementar la utilidad de los estados financieros, desarrollando para ello normas complementarias dentro del marco del sistema contable actual. De esta manera, el objetivo que se persigue en esta comunicación es plantear, dentro de la utilidad de la información para los diferentes usuarios, cómo los nuevos requerimientos de la denominada economía del conocimiento exigen extender el alcance de la contabilidad financiera hacia la presentación de información sobre los factores en los que tal economía descansa, integrados cada vez más por componentes de naturaleza inmaterial.

---

<sup>1</sup> Estas ideas tienen consecuencias en el estudio de la contabilidad, tal y como puede verse en Chua, 1986; Jönsson y Macintosh, 1997; Morgan, 1988 y Miller y Hopwood, 1994.

## 2. NECESIDAD DE INCORPORAR LOS ACTIVOS INTANGIBLES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los intangibles se constituyen hoy en día en elementos claves para poder obtener ventajas competitivas, por lo que su identificación y la inversión en ellos se convierte en un objetivo principal, debido a que en gran medida el valor de la empresa depende de estos activos, por lo que además habrá que desarrollar las formas de poder gestionarlos con éxito.

La falta de información sobre intangibles en los estados financieros, conduce generalmente a la infravaloración de las compañías que los generan, lo que origina que las decisiones que adoptan los distintos usuarios y que han sido adoptadas, principalmente, a partir de tales informes, puedan, en algunas ocasiones, ser ineficientes y, en consecuencia, que también lo sean los mecanismos de formación de los precios.

No es de extrañar que, en consecuencia, el incremento de los activos intangibles ha exacerbado el problema sobre la cuantificación y publicación del valor de tales activos en el Balance. Estas cuestiones han provocado que la información sea cada vez más asimétrica, pues, como Lev (1999: 3-16) han demostrado, el ratio: valor de mercado/valor contable se ha doblado en el período 1973-1992, de manera que la información que los usuarios encuentran en los estados contables difiere cada vez más de la realidad del mercado que día a día van construyendo los actuales y potenciales inversores. Esta divergencia es fruto tanto de la declinante utilidad de las tradicionales técnicas de medición como del cambio radical en los procesos de creación de valor. Estos autores han comprobado que la actual economía de la información fundamenta su crecimiento en actividades de I + D que han favorecido la aparición y desarrollo de procesos de innovación y del capital intelectual cuyo valor, inaprehensible para las técnicas contables, está siendo identificado y cuantificado por el mercado.

Siguiendo un criterio informacional, los activos intangibles pueden quedar vinculados, según señala Itami (1991: 19-20), a tres tipos básicos de flujo de información: la entrada de información en la empresa procedente del entorno, el movimiento de información dentro de la empresa y la salida de información desde la empresa al exterior. Cuanto mayor es la habilidad de la empresa para manejar estos flujos, más poderosos son los activos invisibles que se basan en ellos. En este sentido, la contabilidad financiera debe suministrar información, para el ámbito interno y externo, del conocimiento generado a partir de la información. No hay que olvidar que son las capacidades y las habilidades del factor humano (desde los gestores hasta los empleados) las que transforman la información, inútil muchas veces, en conocimiento, constituido hoy en el recurso fundamental de la actual economía.

Así, y como se ha señalado anteriormente, la información ofrecida por la contabilidad debe servir a dos objetivos: suministrar información útil a los inversores y ofertar una amplia gama de datos o indicadores que faciliten la interpretación de la misma. Sin embargo, la evidencia empírica indica que la eficiencia de la información financiera con respecto a ambos objetivos está declinando (Lev, 1999: 3-16). La información en la que se fundamentan las decisiones actuales del inversor no se desprende de los estados financieros, puesto que éstos se muestran incapaces de predecir o anticipar el origen de las ganancias que aquéllos esperan, entre otras razones porque la naturaleza de los factores capaces de generar tales ganancias no aparecen hoy en las cuentas anuales.

Sin embargo, debemos considerar que aunque se habla de la responsabilidad de gestionar el capital y salvaguardar su valor para los accionistas, en nuestra opinión, ello no parece suficiente. Es cierto que se hace necesario disponer de tesorería para devolver la financiación y para desarrollar proyectos futuros, pero cualquier actividad tiene consecuencias que afectan a más individuos que a los directamente relacionados

con la actividad: accionistas, gestores y empleados. Ese colectivo más amplio, denominado *stakeholders*, está formado por quienes tienen depositadas en la empresa ciertas expectativas: clientes, proveedores, acreedores, inversores, la Administración, las autoridades y el público en general. En la medida en que todos ellos tienen el derecho legítimo a ser informados, la contabilidad financiera debe responder del grado de utilidad de la información que ofrece a cada uno de estos colectivos.

A ello debe unirse la creciente demanda por parte de instituciones y empresas de informar sobre el valor y los resultados generados en nuevas áreas. En los últimos años algunas empresas han estado suministrando información medioambiental y la legislación vela ahora por la responsabilidad empresarial. Sin embargo, a esto debe unirse el debate abierto sobre la posibilidad y conveniencia de que la contabilidad se ponga al servicio de esa realidad emergente que es el capital intelectual, como reflejo de la economía del conocimiento, en su dimensión socio-económico-empresarial.

Tal posibilidad y conveniencia se traduce en creciente necesidad. Una necesidad que liga estrechamente la información sobre el capital intelectual con la vertiente contable denominada ético-social que vigila por el desarrollo de una gestión empresarial honesta y responsable con su entorno, y que informa, a su vez, de los medios utilizados para garantizar tales principios. Precisamente estos requisitos arrastran a la contabilidad hacia un mayor compromiso con aquellas personas que elaboran sus decisiones a partir de una información vinculada, cada vez más, a factores de naturaleza inmaterial.

En el esfuerzo por aumentar la calidad de la información financiera, algunas empresas han medido su capital intelectual para mostrar a los gestores los recursos reales y potenciales de que disponen. Algunas compañías (Grupo Telia, por ejemplo) se interesan por un informe completo que arroje datos sobre los resultados económicos del personal, o la gestión más adecuada para cada cartera de clientes.

No es sorprendente que la presentación de información sobre activos inmateriales sea especialmente importante en empresas de gran dimensión puesto que es en ellas donde el número de marcas que comercializan es elevado. En este sentido, algunas de las mayores empresas japonesas (Misui, Mitsubishi, Softbank, Toyota) se han visto obligadas a definir y elaborar indicadores sobre las expectativas de beneficios de todas sus marcas, agrupándolas en función de diferentes criterios, así la simple agregación de todos los indicadores calculados ha proporcionado a los gestores de estas empresas un mecanismo para medir el impacto monetario de los beneficios potenciales de cada marca, lo que les ha permitido, a su vez, implantar un TCM (*target cost management*) más eficiente (Okano, 1997: 7). La utilidad para el gestor interno de una información de tal naturaleza justifica, entonces, los esfuerzos que se realizan para medir estos activos inmateriales.

En general, puede decirse que el nuevo marco socioeconómico definido por la creciente inmaterialidad de los recursos generadores de valor exige que la contabilidad adecue la información que proporciona a las nuevas necesidades de información que los usuarios demandan. El número creciente de tales necesidades de información sobre recursos humanos, medioambiente, calidad de productos, satisfacción de clientes, optimización de canales de distribución y compra, capacidades de los gestores, capital intelectual, etc., plantea la cuestión del alcance de la contabilidad financiera en la satisfacción de tales necesidades. En este sentido, Serrano Cinca (Página Web 1997) se cuestiona si no será preciso crear, con el tiempo, la figura del auditor de necesidades capaz de delimitar las necesidades básicas informativas de los diferentes usuarios de la información contable, de manera que en un mundo donde el problema es cada vez más el exceso de información, sea capaz de asesorar sobre las fuentes de información que necesita una empresa para captar nuevos proveedores, clientes, subvenciones, tecnologías, etc.

Es, por tanto, misión de la contabilidad financiera anticiparse a esta realidad inmediata y que, de alguna manera, se está poniendo de manifiesto a raíz del afloramiento de los activos inmateriales hasta ahora

ocultos. Con ello se hará posible que la contabilidad financiera sea un filtro capaz de depurar la información recibida y generada, (muchas veces excesiva e inútil) convirtiéndola en un recurso nuevo, generador de valor, es decir, en conocimiento. En la medida en la que, como se dijo anteriormente, son muchos los individuos que depositan sus expectativas en tal generación de valor, la contabilidad financiera habrá adquirido el compromiso (no nuevo pero sí ampliado) de ofrecer información sobre esas nuevas fuentes de riqueza.

Podemos ahora preguntarnos quiénes son los potenciales demandantes de una información sobre los activos inmateriales, y si legitiman tales demandas el paradigma de utilidad contable. En definitiva, se trata de averiguar para qué puede servir tal información a cada uno de los posibles usuarios de ésta.

### **3. UTILIDAD DE LA INFORMACION SOBRE INTANGIBLES PARA LOS DISTINTOS USUARIOS**

En los marcos conceptuales para la presentación de estados financieros de las NIC (NIC núm. 1, 14 y 17 ) y de AECA (1999) se consideran como principales usuarios de los estados financieros los siguientes: los inversores (propietarios) presentes y potenciales, los empleados, los prestamistas, los proveedores y otros acreedores comerciales, los clientes, los gobiernos y sus organismos públicos, así como el público en general y la colectividad globalmente considerada.

Normalmente estos usuarios suelen tener necesidades distintas a las que pueden conseguir mediante los estados financieros, por lo que pueden requerir y demandar otra información diferente, pero, teniendo en cuenta que, la mayoría de las veces dichos estados se constituyen en la única y principal fuente de información. En este sentido, la información deberá confeccionarse teniendo en cuenta las necesidades de sus usuarios de manera que les sirva de base para su toma de decisiones. Por ello, nos planteamos para cada uno de estos usuarios cual sería la utilidad, si es que ésta existe, sobre el suministro de información sobre activos intangibles:

#### **3.1. LOS PROPIETARIOS, ACTUALES O POTENCIALES**

Los propietarios, actuales o potenciales requieren evaluar el comportamiento de la entidad y su capacidad para mantener y administrar sus recursos en relación con la estabilidad y rentabilidad de sus inversiones y con la capacidad de distribuir dividendos y predecir niveles futuros de inversión y, por tanto, de crecimiento, al objeto de poder obtener informaciones que les ayuden a determinar si deben comprar, mantener o vender las participaciones.

Los inversores quieren intentar aproximarse lo más posible al valor real de las acciones y poder medir sus riesgos. Hoy en día, nos encontramos cada vez con un mayor número de empresa con un potencial de generación de beneficios futuros basados en gran medida en aspectos intangibles, siendo su tangibilidad reducida. Por ello, los inversores demandan instrumentos que les informen sobre los elementos intangibles que pueden sustentar el valor y seguridad de las futuras ganancias. Es decir, acercar el valor explicitado de la empresa al valor de mercado, de manera que se demuestre la existencia de una perspectiva a largo plazo que se encuentra presente en cada acción diaria, lo que implica mostrar las posibilidades futuras de beneficio de la compañía.

Por lo tanto, la falta de información de intangibles en los estados financieros, conduce generalmente a la infravaloración de las compañías. Un ejemplo de lo expuesto se encuentra en las fusiones, adquisiciones, OPAS o LBOs, donde se pone de manifiesto que el precio convenido de cada acción suele estar por encima del valor de los elementos identificados en la información contable, siendo el verdadero objetivo de la adquisición poseer unos canales de distribución eficaces o un personal altamente cualificado y especializado.

Por otro lado, también hay que tener en cuenta que, cuando se produce una operación de este tipo, se produce un choque antagónico entre dos intereses contrapuestos: el de los compradores que quieren saber y conocer toda la información posible sobre el valor real de la compañía y el de los posibles adquiridos que intentan facilitar la menor información potencial, ya que se encuentran con el riesgo de que los futuros adquirentes conozcan información confidencial y luego no ejerzan dicha opción de compra.

En esta misma línea, los accionistas con intereses a largo plazo prefieren que los gestores no ofrezcan con mucho detalle información sobre activos intangibles relevantes, ya que esto, podría llevar a la depreciación de algunos activos que pudieran ser imitados por los competidores, y por consiguiente, reducir el valor de la empresa.

En nuestra opinión, estas situaciones son propias del mercado y lógicamente, las mismas se podrían solventar, como demuestran algunos estudios (Mavrinac, 1998: 6), incorporando indicadores no-financieros, más exactamente, de naturaleza interna relacionados directamente con los logros alcanzados por la gestión empresarial y las expectativas asociadas a ésta. Tales indicadores se convierten, así, en una referencia válida y útil para la futura interpretación de la información financiera, por lo que consideramos necesario establecer una estandarización de los mismos, como paso previo a la obligatoriedad normativa respecto a la presentación de información sobre activos intangibles y en su caso, y si fuese posible, a su auditoría.

### 3.2. LOS EMPLEADOS

Los empleados y sus representantes están interesados en información sobre la estabilidad de su empleo y la capacidad de la empresa de satisfacer sus remuneraciones y otros compromisos, actuales o futuros, tales como jubilaciones y otras prestaciones complementarias.

Por todo ello, el que se suministrase información sobre intangibles conseguiría que en la organización se aportase un lenguaje compartido y movilizador porque muestra a los empleados que la dirección toma en serio determinados aspectos intangibles como son sus capacidades. Además, tendrían un conocimiento más detallado de los importes destinados a formación, número de trabajadores permanentes y temporales, número de directivos, grado de motivación, conocimiento de la inversión actual y proyectada en programas de contratación de empleados, etc.

La forma de poner de manifiesto el valor oculto que incorpora el personal puede ser directa, clara y efectiva. La información anual de la empresa Marlborough para el año 1998 exponía el objetivo de su actividad en los siguientes términos: «Nuestra misión es ofrecer una excelente calidad de servicio a nuestros clientes a través de la formación, mejora y desarrollo de nuestro más importante activo: Nuestra gente». Asimismo, la empresa reconocía los méritos de los gestores: «La clave de nuestro rápido desarrollo y expansión ha sido la calidad y empeño de nuestro cuerpo directivo. Consideramos que la gestión y motivación de nuestro personal son la clave del éxito del negocio». Como este caso existen otros <sup>2</sup>, pero baste sólo

---

<sup>2</sup> Para el ejemplo expuesto y otros muchos puede consultarse el trabajo empírico realizado por Niamh Brennan: Reporting and managing intellectual capital: evidence from Ireland. University College Dublin.

éste para comprobar que, aunque, en este caso la información no se traduce en datos cuantitativos sobre las capacidades del personal a todos los niveles, la información que éstos reciben puede servirles para conocer la valoración que de su trabajo realiza la empresa, así como la mayor identificación y empatía entre los objetivos fijados, la cultura empresarial y los empleados. En consecuencia, la publicación de estas realidades puede mover a los trabajadores a una mayor estima de su trabajo que potencie sus capacidades y con ello, el mero acto de la transmisión de información habrá conseguido aumentar los niveles cualitativos de los recursos humanos.

### 3.3. LOS PRESTAMISTAS

Los prestamistas que son los suministradores de financiación ajena estarán interesados en la recuperación de sus préstamos y en la adecuada remuneración de los mismos. Por lo tanto, los activos intangibles que posea una empresa pueden ser una garantía importante para estos. Así, Scott (1994: vol. 9, núm. 3, p. 28) considera que uno de los principales objetivos de un suministrador de fondos ajenos es determinar qué intangibles posee la empresa que podrían hacer mantener su valor en un futuro.

Pero, además, se pone de manifiesto que las cuentas anuales de las empresas, tal y como se encuentran presentadas actualmente, no suelen ser objeto de una atención especial por los prestamistas a la hora de la concesión de créditos, teniéndose más en consideración el análisis de riesgos. En este sentido, diferentes trabajos ponen de manifiesto que la existencia de un mayor potencial de activos intangibles supone una disminución del riesgo a la hora de la concesión de un préstamo. Así Cornell, Landsman y Shapiro (1989: Vol 4. Núm. 4. Pág. 469) analizaron cómo existe una relación entre el valor neto de los activos intangibles y la disminución de la recalificación de su deuda en el valor de las acciones. De forma parecida, Bergman y Callen (1991: vol. 29, núm. 1, p. 166) establecen una correlación negativa entre la proporción de activos intangibles sobre el valor total de la empresa y su nivel de apalancamiento financiero.

Por otro lado, también podría argumentarse que los acreedores no tienen razones para reclamar valoraciones de los intangibles, ya que éstos no se admiten como garantía de sus préstamos, en el sentido de que no pueden ser enajenados como otros activos.

En consecuencia, la existencia de activos intangibles puede atraer a los prestamistas quienes, a la hora de apoyar con sus recursos el crecimiento de la empresa, pueden evaluar la proporción entre activos vinculados al conocimiento y activos totales, y la capacidad de aquéllos para generar entradas de efectivo en la tesorería de la empresa, por lo que en cierta medida estarían considerando los intangibles como posibles «garantías» de sus créditos.

### 3.4. LOS PROVEEDORES Y OTROS ACREEDORES COMERCIALES

Los proveedores y otros acreedores comerciales evalúan la capacidad de producción de la entidad económica y, con ello, la continuidad de sus relaciones. Analizando también las posibilidades del pago de la entidad.

A ello pueden unirse también garantías de carácter contractual. Piénsese en los requerimientos que para los proveedores y subcontratistas se definen en las normas ISO-9000. En la medida en que la implantación de un Sistema de la Calidad representa, a nuestro entender, un activo intangible más, resulta lógico pensar que en las cuentas anuales deba darse información cuantitativa sobre la valoración monetaria del coste y/o de las expectativas que tal Sistema puede generar. Así, estos colectivos, ajenos a la actividad del

negocio, pueden conocer antes de relacionarse contractualmente con la empresa cuáles son las condiciones y características de tal vínculo. La propia Norma lo indica claramente al regular las condiciones de compra, señalando que la empresa debe evaluar la aptitud de los suministradores para cumplir con los requisitos del subcontrato, incluidos los requisitos del sistema de la calidad y los específicos de aseguramiento de la calidad. Asimismo, deben definirse los controles que garanticen la calidad del producto suministrado, su capacidad y prestaciones.

Informar, por tanto, de la existencia de un Sistema de Calidad que ampara y vigila el cumplimiento de tales requisitos supone que, nuevamente, la contabilidad ha sabido anticiparse a una necesidad concreta de información: la de los suministradores (proveedores, acreedores comerciales y no comerciales, y subcontratistas) que encontrarán en la misma un referente que les haga comparar los requerimientos que la empresa exige a sus suministradores con la capacidades, alcance y adecuación de los productos y servicios que aquéllos pueden realmente suministrar.

### 3.5. LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

Las Administraciones Públicas están interesadas en la distribución de los recursos y, por tanto, en la actuación de las empresas. Por ello, recaban información para regular la actividad de las entidades, fijar políticas económicas, monetarias y fiscales utilizando esta información también para la elaboración de la Contabilidad Nacional y de estadísticas nacionales.

Por ejemplo, las Administraciones Públicas necesitan información para asignar de forma óptima los recursos públicos y, además, todo país, si quiere ser competitivo, como toda empresa, tendrá que invertir en capital intelectual, por lo que también necesitará información para evaluar las distintas alternativas. Así, se están llevando a cabo iniciativas, como el caso sueco que está dando un primer paso en lo que podría ser una Contabilidad Nacional de Intangibles, así como los proyectos de análisis de indicadores regionales para determinar el capital intelectual y la competitividad de Comunidades Autónomas y Regiones Económicas, iniciadas por un conjunto de investigadores e instituciones españolas, como el Club Intelect.

En este sentido, la OCDE (1996: p. 23) en su informe «Measuring what People Know», sugiere que el aprendizaje es una fuente de desarrollo económico y social de las sociedades de hoy, por lo que las mismas deben de comunicar los progresos que llevan a cabo. De esta forma, el conocimiento se convierte en un factor de producción que no puede separarse de la compañías modernas de hoy en día; la Unión Europea (1996), en un informe de 1996 (Teaching and Learning), establece que los empleados y sus calificaciones deben considerarse como contribuyentes del logro de los resultados presentes llegando, también hasta esferas gubernamentales. Así, el Ministerio de Industria de Dinamarca (Página Web 1998), en su informe de 1996, describe que las compañías deben ser flexibles, esto es, empresas con un conocimiento intensivo, siendo éste el que provoca un impacto financiero, pero, para que el mismo pueda ser un factor de la dirección, es necesario medirlo. Así, las empresas tienen un capital propio y un capital empleado (capital individual o humano y un capital estructural).

Del mismo modo, los datos sobre activos intangibles pueden representar, para el Gobierno, una fuente importante de información en temas relativos al tratamiento que la empresa da a la protección, seguridad, derechos y garantías laborales; su responsabilidad socio-medioambiental; la política respecto a la competencia, formación de empleados y directivos. Ello permite a la instituciones públicas promover las políticas educativas y formativas que den un mayor grado de cualificación a aquellas personas que pretenden incorporarse al mundo laboral. Asimismo, dicha información puede activar medidas sancionadoras en caso de incumplimiento de los derechos y condiciones laborales.

En consecuencia, los intangibles pueden servir también para la creación y difusión de conocimiento en las firmas por lo que su medición y revelación es fundamental para un adecuado diseño e implantación de las políticas tecnológicas y de innovación.

### 3.6. CLIENTES Y DEUDORES

El que una empresa suministre información sobre intangibles va a permitir que los clientes tengan un conocimiento de los esfuerzos que hace la organización para retenerlos gracias a la introducción de productos y servicios innovadores que ellos demandan. Por ejemplo, los clientes desean tener alguna clase de garantía sobre la capacidad de la empresa de proporcionarles servicios futuros y el mantenimiento del suministro que se les efectúa.

Además, el cliente quiere estar completamente informado sobre el uso del producto, que no se estropee y si se produce disponer de un servicio adecuado de postventa. Esto es, una satisfacción. Pero, además, la empresa debe conocer bien los gustos de los clientes, necesidades e intereses para poder anticiparse a sus demandas y poder canalizar las mismas. Todo ello exige disponer de gran cantidad de información personal, lo cual requiere una enorme confianza. En definitiva, suministrando información sobre intangibles se aumenta la confianza de los clientes en la empresa y, por consiguiente, se produce una adaptación a sus necesidades actuales y futuras, lo que permitirá que el cliente permanezca fiel a la empresa durante más tiempo.

Basta recurrir, nuevamente, a las garantías que ofrece un Sistema de la Calidad: garantizar que el producto o servicio demandado por el cliente cumple íntegramente con los requerimientos previos exigidos por el cliente. En este sentido, un cliente potencial no necesita esperar a la compra y consumo del bien para comprobar cuál es su calidad. Debe pasarse del paradigma de la calidad percibida (ex-post) al de la calidad conocida (ex-ante) a través de la información que suministra la Contabilidad financiera. Así, y una vez más, ésta se habrá anticipado a las necesidades de información del cliente, gracias a que los factores que permiten tal satisfacción han sido identificados, valorados y publicados en los estados financieros. Ello permitiría que esta información fuera además de útil, necesaria para establecer el acto final de compra pudiendo, previamente, el cliente haber diseñado su propio informe sobre los atributos inmateriales de un número concreto de empresas en lo relativo a la satisfacción de una necesidad determinada. En este sentido, la información sobre intangibles sería clave para identificar qué empresas pueden garantizar mejor las exigencias de cada cliente.

### 3.7. GESTORES

Desde el ámbito interno, el conocimiento de los intangibles es fundamental para poder tomar decisiones eficientes, ya que éstos son determinantes fundamentales de la posición competitiva de la empresa y constituyen, por tanto, una fuente de ventajas competitivas. Así, para adoptar decisiones eficientes los gestores necesitan un sistema de información que les proporcione información fiable, relevante y a tiempo sobre los intangibles y su impacto en el rendimiento futuro de la entidad.

La medición del capital intelectual es utilizada como una estrategia o como un instrumento operativo que anima a la acción. Los gestores en cuyas empresas se han aplicado tales sistemas de medición reconocen que no es necesario medirlo todo, sólo aquello que manifieste y haga comprender la naturaleza de unos recursos o capacidades ocultos hasta ese momento (Johanson y otros, 1999: 24-25). Así, la información obtenida activa un importante sistema de retroalimentación en el que son conocidas las capacida-

des de que se dispone en cada momento, su localización y la forma mejor de activar el potencial previamente definido. Asimismo, se dispondrá de información sobre fallos cuyo origen era atribuido, antes de contar con un sistema de medida del capital intelectual, a los clientes. Ahora, puede reconocerse antes la fuente del error, hasta el punto de anticiparse a su aparición; ello es debido a que el sistema, según algunas empresas, es capaz de identificar las debilidades y limitaciones de los recursos. De alguna manera, debería darse a conocer toda esta información, al menos a nivel interno.

En general, se pueden resumir los objetivos que suponen para los gestores la información sobre intangibles en los siguientes aspectos:

- Complementa el despliegue estratégico a través de los intangibles al disponer de una herramienta para su implantación, garantizando la coherencia entre ésta y los indicadores definidos.
- Informa sobre la capacidad de la empresa de generar resultados sostenibles y de mejora continua.
- Busca la diferenciación de la empresa mediante la gestión del conocimiento, al administrar los procesos de conversión del conocimiento del personal en rutinas o sistemas de gestión más eficientes y creativos, así como en nuevas formas de relacionarse con el entorno.
- Aporta a la organización un lenguaje compartido y movilizador porque muestra a los empleados que la dirección toma en serio determinados aspectos intangibles como son ellos y los procesos, que son la fuente principal del progreso.
- Permite a los gerentes ser conscientes de los recursos que disponen y también facilita que los empleados se motiven y participen en la gestión de la compañía, ya que ellos van a formar parte del futuro de la organización.
- Creación de nuevo valor por conexiones y combinaciones con el consiguiente incremento del valor añadido.
- Contribuye a la mejora de la competitividad de la empresa mediante un mecanismo de evaluación y gestión de sus elementos intangibles, que pese a no aparecer en los balances tradicionales, está contribuyendo de forma significativa en la generación de resultados presentes y futuros, por lo que deben ser adecuadamente gestionados.
- Establece medidas cuantitativas para áreas que generalmente se evalúan en base a impresiones o suposiciones (recursos humanos, gestión del conocimiento, relación con clientes).
- Ofrecer a los gestores una herramienta para evaluar su gestión y calibrar las implicaciones de su toma de decisiones en el valor de la empresa.
- Con estos métodos de valoración se consigue reducir el tiempo necesario para ponerse al día cuando se adquiere una empresa.

Por otro lado, los directivos podrían considerar también como una amenaza el tener que revelar información sobre sus intangibles, ya que su ventaja competitiva podría depender en gran medida de la naturaleza y valor de sus intangibles, por lo que su publicación le expondría a posibles limitaciones. Además, podría facilitar la toma de decisiones oportunistas que les permitirían aprovechar asimetrías en la distribución de información y obtener rentabilidades anormales positivas en el mercado (Cañibano y otros, 1999, pp. 71-72).

Hay que tener en cuenta también que en las pequeñas empresas todavía no está asumido plenamente la necesidad de efectuar inversiones en aspectos inmateriales, ya que los frutos que producen son a

largo plazo y su gestión no es fácil ni tienen sistemas adaptados para ello. Además, se considera que la financiación de estas inversiones se realiza en la mayor parte mediante recursos propios, ya que consideran que es muy difícil obtener un crédito para este tipo de inversiones. Por ello, hasta qué punto van a difundir y utilizar información sobre intangibles.

#### 4. REFLEXIONES FINALES

A lo largo del presente trabajo hemos tratado de exponer la necesidad, anterior a la obligación normativa, de presentar información sobre los activos intangibles. Tal circunstancia hemos intentado justificarla desde un punto de vista utilitarista. A quiénes y por qué satisface una información de tal naturaleza han sido las cuestiones que nos hemos planteado para manifestar nuestra opinión.

Sin embargo, estas cuestiones suscitan otras de más delicada respuesta. No es difícil comprender que, pese a la utilidad de tal información, existen determinados obstáculos que frenan la publicidad de los datos arrojados por la medición de estos activos. El hecho de que la normativa impida, actualmente, la capitalización de intangibles generados internamente supone que las empresas no se encuentran obligadas a publicar dicha información, en consecuencia son pocas las que voluntariamente lo hacen. Aún así el temor a que tan valiosa información sea conocida por los competidores representa otro importante freno a la difusión externa de los informes sobre los activos intangibles en los que se fundamenta gran parte de su ventaja competitiva. No parece fácil salvar el comprometido equilibrio entre confidencialidad y necesidad-utilidad de la información sobre activos intangibles. En consecuencia cabe preguntarse hacia qué lado de la balanza terminará por inclinarse la realidad de la información financiera. Creemos que la tradicional privacidad de la contabilidad representa un importante prejuicio a superar si se desea, realmente, una información simétrica entre la empresa y la sociedad, o el mercado como subsistema de esa sociedad. En este sentido, creemos que la legitimidad de la información financiera y, en consecuencia, la de la contabilidad, se consigue sirviendo a la satisfacción de la necesidad de información y no velando por el interés más restringido de quienes observan en la publicidad sobre intangibles un medio para poner en peligro la competitividad empresarial. Tales temores representan, indirectamente, una importante concesión hacia estos activos que se intentan ocultar. Si fueran falsas las expectativas depositadas en las capacidades, habilidades y conocimientos que conforman los intangibles de la empresa, por qué habría que dejar de publicarlos. Es ésta, por el contrario, una circunstancia que refuerza aún más la importancia que tales activos tienen en la creación de valor.

Entendemos también que la información sobre activos intangibles tiene ciertas limitaciones y que reside precisamente en la capacidad de un recurso para generar valor económico futuro. Pero, ¿valor para quién? Creemos que valor para los inversores, empleados, prestamistas, clientes, deudores, proveedores, acreedores, gobierno y organismos públicos, por las razones expuestas anteriormente.

En cambio, no pensamos que lo tenga para el público en general, entendido como aquél colectivo no directamente relacionado con la actividad de la empresa, pero que puede verse afectado por las externalidades de las mismas, debido a sus repercusiones socio-medioambientales. Esto no quiere decir, que tenga que omitirse la información sobre aspectos sociales, pero tampoco que éstos deban formar parte de los intangibles de la empresa, ya que la información sobre capital intelectual reside en su capacidad para generar valor económico, aunque indirectamente genere un valor social. En este sentido, las inversiones destinadas a satisfacer la responsabilidad socio-medioambiental de la empresa reportan un beneficio social efectivo, y sólo, en teoría, otro de carácter económico.

En consecuencia, creemos que se puede aumentar, cuantitativa y cualitativamente, la utilidad de la contabilidad financiera si ésta consigue, a medio y largo plazo, suministrar información sobre los nuevos recursos que genera la economía del conocimiento; en concreto, el capital intelectual cuyo concepto, delimitación, medición, valoración y representación serán, entre otros, los objetivos de la Contabilidad del milenio.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION: *The role of the AAA in the Deveopment of Accounting Principles*. AR. Núm. 3, vol. ILVI. Julio 1971.

ARNOLD, J. (1992): *Goodwill: A problem that will not go away*. *Accountancy*. Vol.109, núm 1. 186. p. 35.

ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Marco Conceptual para la información financiera*. Serie Principios Contables. Madrid.

AVALOS, I . (1998): *La sociedad del conocimiento*. en: *Revista SIC*.

BELKAOUI, A. (1981): *Accounting Theory*. Ed. Hartcourt Brace Jovanovich. New York.

CAÑIBANO CALVO, L. y GONZALO ANGULO, J.A. (1995): *Los programas de investigación en Contabilidad. I Jornadas de trabajo sobre Teoría de la Contabilidad*. ASEPUC. Universidad de Cadiz.

CAÑIBANO, L.; GARCIA-AYUSO, M.; y SANCHEZ, M.P. (1999): *La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: revisión de la literatura*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Volumen extraordinario. Núm 100.

Citado por: ELEKTRONISK VERSION VED NET BUREAUET: *Intellectual capital accounts*. Udgivet af EFS i maj, 1998. Fuente: <http://www.efs.dk/publikationer/>

[/rapporter/engvidenregn/kap01001.html](http://rapporter/engvidenregn/kap01001.html).

CORNELL, B.; LANDSMAN, W. y SHAPIRO, A.C. (1989): *Cross-sectional regularities in the response of stock prices to bond rating changes*. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. Vol 4, núm. 4.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARS COMMITTEE (IASC): *Marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros*. (pueden verse en GONZALO ANGULO, J.A. y TUA PEREDA, J.: *Normas internacionales de contabilidad del IASC*. Ed. ICJCE. Madrid, 1997 y separata NIC 1,14 y 17 revisadas. Ed. ICJCE. Madrid, 1998).

ITAMI, H. y ROEHL, T.W. (1991): *Mobilizing invisible assets*. Harvard University Press. Estados Unidos

JOHANSON, U.; MRTENSSON, M. y SKOOG, M. (1999): *Measuring and managing intangibles. Eleven swedish qualitative exploratory case studies*. Documento de trabajo. Estocolmo (Suecia).

- LARRINAGA GONZÁLEZ, C. (1999): *Perspectivas alternativas de investigación en contabilidad: una revisión*. *Revista de Contabilidad*. Vol 2, núm. 3. Enero-junio.
- BERGMAN, Y.Z. y CALLEN, J.L.: *Opportunistic underinvestment in debt renegotiation and capital structure*. *Journal of Financial Economics*. Vol. 29, núm. 1. 1991, p. 166.
- LEV, B. (1999): *The inadequate public information on intellectual capital and its consequences*. OECD Symposium on Intellectual Capital, Amsterdam, pp. 3-16.
- Mavrinnac, S. y Siesfeld, T. (1998): *Mesures that matter: an exploratory investigation of investors' information needs and value priorities*. Ernst & Young Center of Business Innovation. Nueva York.
- OCDE (1996): *Measuring what people know*. París.
- OKANO, H.; OKADA, E.; MORI, N. (1999): *Implementing brand management in the japanese companies: related with target cost management*. Trabajo presentado en el Simposium Internacional organizado por la OCDE. Amsterdam, 9-11 de junio.
- Oliver, J.: *Brain power*. en. *The international communication magazine*. núm. 2 junio, 1998 Edición: Ericsson Connexion. p. 6.
- SCOTT, W.A. (1994): *Borrower's intangibles may be off-balance-sheet gold*. *Commercial Lending Review*. Vol. 9, núm. 3.
- SERRANO CINCA, C.: *La Contabilidad en la Era del Conocimiento*. <http://wzar.unizar.es/ciberconta/LECCION/INTRODUC/INICIO.HTML>
- STÅLBERG, Lars A. (1998): *La clave del éxito en el siglo XXI*. en: *The international communication magazine*. núm. 2 junio, Edición: Ericsson Connexion.
- Unión Europea (1996): *Teaching and Learning*.





María Rubio Misas

**EFICIENCIA DE LAS MUTUALIDADES DE PRE-  
VISIÓN SOCIAL**

---

Universidad de Málaga



## 1. INTRODUCCION

Las mutualidades de previsión españolas constituyen un subsector económico, dentro del sector seguros, que ha sufrido un importante cambio legislativo desde la aprobación de la Ley de Ordenación del Seguro Privado de 1984.

La ley de 1984 supone el inicio de la adaptación de estas entidades al ámbito del seguro privado, sector que, a su vez, se va a ver envuelto en un importante proceso desregulatorio, con motivo de la adhesión de España en 1986 a la entonces Comunidad Económica Europea. Las entidades de previsión social, por tanto, han tenido que afrontar, en cierta medida, dos retos: por una parte configurarse como entidades aseguradoras y, por otra, adaptarse a las modificaciones legislativas en materia de seguros privados que, en nuestro ordenamiento jurídico, iban apareciendo con motivo de la necesaria transposición de las Directivas comunitarias.

En este proceso liberalizador resulta trascendental la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados de 1995, donde, además de otras Directivas, se incorporan las Terceras Directivas comunitarias en materia de seguros. Con estas Directivas se pretende incrementar la competencia en los mercados europeos de seguros, gracias a la introducción del principio de autorización administrativa única y a la eliminación de ciertos impedimentos regulatorios a la competencia.

Estas razones son las que justifican que el principal objetivo de nuestro trabajo sea suministrar evidencia empírica de los efectos que el proceso de desregulación, a consecuencia de la adaptación al ámbito del seguro privado y la integración económica europea, tiene sobre el subsector de las mutualidades de previsión social. Para ello, analizamos la eficiencia y la productividad de estas entidades durante el período 1992-1997.

El método utilizado para estimar en cada año del período muestral las fronteras de producción y de costes es el análisis envolvente de datos (Data Envelopment Analysis o DEA) (ver Charnes y otros, 1994). DEA es una técnica no paramétrica que implica que la estimación de las fronteras se haga mediante programación lineal. La eficiencia de cada unidad de decisión se mide calculando funciones de distancia respecto de las fronteras, estando comprendidos los niveles de eficiencia entre 0 y 1. De forma que una empresa que esté operando en la frontera se considera que es completamente eficiente y su nivel de eficiencia será 1.

Así mismo, hacemos uso de los índices de Malmquist (ver Grosskopf, 1993; Fare y otros, 1994) para medir la evolución de la productividad total de los factores a lo largo del tiempo, además de la evolución de sus componentes cambio técnico y cambio en eficiencia técnica.

Por otra parte, un segundo propósito de este trabajo es proporcionar información acerca de las economías de escala del subsector mutualidades de previsión social. Específicamente, la Ley de 1984 se marcaba como objetivo fomentar la concentración de aseguradoras, al objeto de crear entidades de mayor tamaño y presumiblemente más competitivas. Pero, esta política resulta apropiada siempre y cuando muchas aseguradoras estén operando con rendimientos crecientes a escala, por lo que será objeto de evaluación con estimaciones de economías de escala.

La literatura sobre eficiencia en el sector asegurador está en crecimiento (para una revisión véase Cummins y Weiss 2000). En la industria estadounidense de seguros el papel de las fusiones y adquisiciones, de la forma jurídica o de los canales de distribución, han sido estudiados, entre otros, por Cummins, Tennyson y Weiss (1998), Cummins, Weiss y Zi (1999) y Berger, Cummins y Weiss (1997), respectivamente.

Las industrias del seguro en Francia, Japón e Italia han sido estudiadas por Fecher y otros (1993), Fukuyama (1997) y Cummins, Turchetti y Weiss (1997).

La eficiencia de la industria española del seguro ha sido analizada por Fuentes y otros (1998), Cummins y Rubio-Misas (1998) y Cummins y Rubio-Misas (1999). En ninguno de estos tres trabajos se analizan las mutualidades de previsión social por las características específicas que este subsector tiene dentro del sector seguros.

El estudio de Fuentes y otros (1998) es básicamente metodológico y utiliza los datos sobre seguros para ilustrar la metodología más que para centrarse en hipótesis específicas acerca de la industria.

Los trabajos de Cummins y Rubio-Misas, (1998) y (1999), constituyen análisis más extensivos que el de Fuentes y otros (1998), hacen uso de diferente metodología para analizar la evolución de la productividad total de los factores y estudian las entidades aseguradoras especializadas en vida, las especializadas en no vida y las diversificadas que suscriben ambos tipos de seguros.

Hipótesis acerca de las economías de escala, las economías de diversificación y el papel de las distintas formas jurídicas en los conflictos de agencia son estudiadas en Cummins y Rubio-Misas (1998). Los efectos de la desregulación y del proceso de fusiones y adquisiciones sobre la eficiencia de la industria española del seguro se analizan en Cummins y Rubio-Misas (1999).

Hecha esta introducción, nuestro trabajo se organiza de la siguiente forma: en el epígrafe 2 exponemos las hipótesis; la metodología utilizada en la estimación se desarrolla en el epígrafe 3; en el epígrafe 4 definimos los *inputs* y los *outputs*; en el epígrafe 5 presentamos los resultados.

## **2. HIPOTESIS**

### **2.1. REGULACION**

La ley de 1984 se basó en un doble orden de principios: los referentes a la ordenación del mercado de seguros en general, que pretendían una normalización y reestructuración del sector para hacerlo más

competitivo; y los principios encaminados al control administrativo de las entidades aseguradoras en particular, dirigidos a potenciar las garantías financieras y consagrar el principio de solvencia para sanear el sector y proteger al máximo los intereses del asegurado. Tanto en unos como en otros, la Ley tuvo en consideración la posible adhesión de España a la Comunidad Económica Europea, por lo que procedió a la recepción de la normativa europea vigente. Ello posibilitó que nuestra adhesión en 1986 a la actual Unión Europea exigiese escasas modificaciones a esta Ley que tuvieron lugar por Real Decreto 1255/1986.

En su intento de normalizar el mercado y dar a todas las entidades aseguradoras la posibilidad de participar en un mismo régimen de absoluta concurrencia, sin tratamientos legales discriminatorios, dicha ley incluyó en su regulación a las mutualidades de previsión social con el fin de someterlas a control de solvencia, al igual que las restantes entidades aseguradoras, si bien de menor intensidad, correlativa a la posibilidad legal de menores prestaciones. Asimismo, la Ley se preocupó de las particularidades de la distribución de competencias de control sobre las mutualidades de previsión social, frente a las restantes entidades aseguradoras, entre el Estado y las Comunidades Autónomas.

Ello supuso que la unidad de control pasara de ser el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social a ser el Ministerio de Economía y Hacienda, al ser consideradas las mutualidades de previsión social como otra entidad de seguros privada. Pero, fundamentalmente, implicó una filosofía que en la práctica se concretó en la imposición del principio de capitalización actuarial, ya individual, ya colectiva (Jodar, 1993).

El nivel de competitividad que presentaban estas entidades en el momento de promulgarse esta Ley era muy reducido y además se encontraban ante el reto de tener que adaptarse a la normativa de los seguros privados. Por lo que desde entonces han tenido que soportar un intenso proceso de profesionalización y tecnificación para alcanzar mejores niveles de capitalización, solvencia y gestión. Ello ha supuesto que el número de entidades de previsión social en el Registro de la Dirección General de Seguros se haya reducido significativamente, debido, fundamentalmente, a la disolución provocada por la inadaptación a la normativa aplicable al no poder cumplir con las exigencias de capitalización y, en menor medida, a los procesos de transferencia a las Comunidades Autónomas. Así, de 448 mutualidades de previsión social que constaban en el Registro Administrativo en 1985, se ha pasado a 98, de las que 13 se encontraban en liquidación, a finales de 1997 (Dirección General de Seguros, 1999).

Con posterioridad a la Ley de 1984, además de desarrollos normativos específicos para las mutualidades de previsión social como el Real Decreto 2615/1985 por el que se aprueba el Reglamento de las Entidades de Previsión Social, tienen lugar cambios legislativos en el ordenamiento jurídico del seguro privado español que suponen, siguiendo con un proceso desregulatorio, la transposición de la normativa comunitaria. Así, la Ley de 1990 transpone la Segunda Directiva comunitaria sobre libertad de servicios en seguros distintos de vida y la Ley 9 de 1992 de Mediación de Seguros Privados incorpora la Recomendación comunitaria en materia de distribución de productos del seguro.

Sin embargo, es la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados de 1995, desarrollada por Real Decreto 2846/1998, la que más trascendencia tiene en el proceso de liberalización de la industria del seguro española, puesto que además de trasponer a nuestro ordenamiento las Segundas Directivas comunitarias sobre libertad de servicios en seguros de vida y la Directiva relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas, entre otras Directivas, incorpora las Terceras Directivas comunitarias en materias de seguros de vida y en seguros distintos de vida.

La contribución más importante de las Terceras Directivas a la desregulación del seguro privado es la introducción del principio de autorización administrativa única, según el cual una entidad aseguradora que esté autorizada para operar en un país de la Unión Europea puede hacerlo en cualquiera de los países de la UE sin necesidad de obtener una licencia adicional y estando sometida al control financiero del país de origen. Estas Directivas, además, van a abolir normativas de seguros que permitirán a las entidades aseguradoras competir más libremente en materia de productos y de precios.

Además, con la entrada en vigor de la Ley 30/1995 concluye el proceso de adaptación de las mutualidades de previsión social al ámbito del seguro y se consolida su configuración como entidades aseguradoras. La citada Ley ha determinado que las mutualidades de previsión social procedan a pasar de un régimen de afiliación obligatoria, derivado de la negociación colectiva o de un acto de autonomía corporativa de un grupo profesional, a otro de carácter voluntario. Esta voluntariedad determina el paso de un sistema de capitalización colectiva empleado por estas mutualidades a un sistema de capitalización individual (Dirección General de Seguros, 1999).

Este proceso liberalizador tiene el potencial de incrementar el abanico de posibilidades de elección de los consumidores y producir una presión a la baja en los precios y en los márgenes de beneficios. Resultado que sería consistente con las predicciones de la teoría de la regulación de Stigler (1971) que mantiene que la regulación sirve a los intereses de la industria regulada, y también con la teoría de la regulación de Peltzman (1976) según la cual ésta favorecería al grupo de interés, en este caso las aseguradoras. Asimismo, se espera que el nivel de eficiencia aumente a resultas de una mayor cuota de mercado por parte de las industrias eficientes y de que las empresas ineficientes aumenten su eficiencia o sean adquiridas por otras más eficientes.

En consecuencia, nuestra primera hipótesis es que el nivel de eficiencia de las mutualidades de previsión social aumentará a lo largo del período de análisis, y que ese aumento será especialmente significativo tras la entrada en vigor de la Ley de 1995, en la que se adoptan las Terceras Directivas comunitarias. La segunda hipótesis es que la rentabilidad de los recursos propios disminuirá tras la adopción de estas Directivas a consecuencia de una presión a la baja en los precios.

## 2.2. ECONOMIAS DE ESCALA

La existencia de economías de escala es una cuestión importante en la industria del seguro. En muchas economías, tanto en la banca como en la industria del seguro, está en movimiento una importante ola de fusiones siendo la premisa implícita en todo este proceso que las empresas pueden reducir costes incrementando la escala de sus operaciones, es decir, trasladándose de la región de la curva de costes que representa rendimientos a escala crecientes, a la región de rendimientos a escala constantes. En España, como señalamos, la Ley de 1984 fomenta explícitamente las fusiones entre las entidades aseguradoras con el objetivo de crear compañías más competitivas y eficientes y el que esta propuesta sea apropiada estará en función de si significantes economías de escala son realmente alcanzables por las aseguradoras. Por ello en nuestro análisis proporcionamos información sobre esta materia, midiendo las economías de escala de las mutualidades de previsión social.

## 3. METODOLOGIA

Estimamos la eficiencia usando el análisis envolvente de datos (conocido como DEA) (Charnes y otros, 1994). Este es un método no paramétrico que no requiere la especificación de funciones de producción y de costes y que calcula las fronteras de producción y de costes más eficientes «de la práctica», basándose en combinaciones convexas de las empresas de la industria <sup>1</sup>. En los últimos años este método ha

---

<sup>1</sup> La propuesta alternativa es estimar fronteras econométricas de producción y de costes. La principal limitación de la propuesta econométrica es que requiere la especificación de una función de costes y, en la mayoría de sus variantes, una forma de distribución para el término de error, lo que, potencialmente, puede dar lugar a que se confundan las estimaciones de eficiencia con la especificación del término de error.

sido muy utilizado en una gran variedad de industrias y de mercados nacionales. Nosotros lo consideramos apropiado para analizar los seguros porque recientes investigaciones de Cummins y Zi (1998) proporcionan evidencia empírica de que las estimaciones de eficiencia con DEA para la industria del seguro de vida estadounidense están más correlacionadas con las medidas tradicionales del comportamiento de estas empresas, tales como el ratio gastos/primas, que lo están las estimaciones de eficiencia con la propuesta econométrica.

Otra razón para elegir DEA como método de estimación es que los índices de Malmquist, que constituyen una propuesta metodológica que se ha proclamado dominante en la estimación de la evolución de la productividad y la eficiencia a lo largo del tiempo, también es una técnica basada en DEA. Así pues, el uso de DEA nos permite utilizar la misma metodología a lo largo de nuestro trabajo, más que utilizar la propuesta no paramétrica para algunas de nuestras estimaciones y la econométrica para otras.

Una tercera razón para usar DEA es que ofrece un método particularmente conveniente para medir economías de escala y descomponer la eficiencia en costes en eficiencia técnica y eficiencia de asignación.

### 3.1. EFICIENCIA TECNICA

Para medir la eficiencia técnica estimamos la frontera de producción «mejor de la práctica», empleando la función de distancia de orientación *input* introducida por Shephard (1970). Sea un productor que utiliza el vector de *inputs*  $x = (x_1, x_2, \dots, x_k) \in \mathbb{R}_+^k$  para producir un vector de *outputs*  $y = (y_1, y_2, \dots, y_n) \in \mathbb{R}_+^n$ . Una tecnología de la producción que transforma *inputs* en *outputs* se puede diseñar por la relación  $y \rightarrow V(y) \subseteq \mathbb{R}_+^k$ . Ello significa que para todo  $y \in \mathbb{R}_+^n$ ,  $V(y)$  denota el subconjunto de todos los vectores de *inputs*  $x \in \mathbb{R}_+^k$  que producen al menos  $y$  (ver, por ejemplo Färe, 1988). La función de distancia de orientación *input* vendría definida por:

$$D(x, y) = \sup \{ \theta : (\frac{x}{\theta}, y) \in V(y) \} = [\inf \{ \theta : (\theta x, y) \in V(y) \}]^{-1} \quad (1)$$

Dicha función de distancia es el recíproco de la disminución equiproporcional mínima de insumos  $x$  dado  $y$ , es decir, la medida de Farrell (1957) de eficiencia técnica de orientación *input*:

$$TE(x, y) = \frac{1}{D(x, y)} \quad (2)$$

La eficiencia técnica se determina separadamente para cada empresa de la muestra, resolviendo el siguiente problema de programación lineal:

$$[D(x_i, y_i)]^{-1} = TE(x_i, y_i) = \min \theta_i$$

$$\begin{aligned} \text{sujeto a:} \quad & Y\lambda_i \geq Y_i & (3) \\ & X\lambda_i \leq \theta_i X_i \\ & \lambda_i \geq 0 \end{aligned}$$

Donde X e Y son las matrices de *inputs* de orden  $K \times I$  y de *outputs* de orden  $N \times I$ , respectivamente, de todas las empresas de la muestra. Por su parte,  $X_i$  e  $Y_i$  son vectores de *inputs*  $K \times 1$ , y de *outputs*  $N \times 1$ , respectivamente, de la empresa  $i$ .  $\lambda_i$  es un vector de intensidad  $I \times 1$  (ponderaciones para dar lugar a una combinación convexa de empresas) e I es el número de empresas ( $i = 1, 2, \dots, I$ ). Esta estimación produce una frontera con rendimientos a escala constantes. Las fronteras son estimadas año a año, obteniéndose, para cada uno de ellos, la frontera de producción «mejor de la práctica».

El siguiente paso es descomponer la eficiencia técnica en sus componentes: eficiencia técnica pura y eficiencia de escala, en base a la relación  $TE(x_i, y_i) = PT(x_i, y_i) * SE(x_i, y_i)$ ; donde  $PT(x_i, y_i) =$  eficiencia técnica pura, y  $SE(x_i, y_i) =$  eficiencia de escala. Para lo cual resolvemos, para cada una de las empresas y en cada año, el problema de programación lineal (3) incluyendo además la siguiente restricción:

$$\sum_{i=1}^I \lambda_i = 1$$

lo que permite determinar fronteras con rendimientos a escala variables (VRS).

En un tercer estadio, estimamos fronteras que representan rendimientos a escala no crecientes (NIRS), introduciendo la restricción:

$$\sum_{i=1}^I \lambda_i \leq 1$$

en vez de la anterior.

Para comprender intuitivamente la distinción entre eficiencia técnica pura y eficiencia de escala, consideremos la figura 1, donde representamos para una empresa, con un solo *input* y un solo *output*, fronteras de producción con rendimientos a escala constantes,  $OV^c$ , y con rendimientos a escala variables  $OV^v$ .

La eficiencia técnica se estima con respecto a una frontera con rendimientos a escala constantes, que representa la escala óptima de producción a largo plazo (la que minimiza los costes totales medios).

Así, para una empresa  $i$  cuyo vector *input-output* sea  $(x_i, y_i)$  la eficiencia vendría dada por el ratio  $oa/oc$  (el recíproco de la distancia a la frontera  $oc/oa$ ), es decir, el ratio de lo que consumiría la empresa respecto del *input* que realmente consume. Pero, como podemos observar, a ese nivel de producción no hay rendimientos constantes a escala, por lo que parte de esa eficiencia técnica es debida a una ineficiencia de escala.

Luego, la eficiencia técnica pura se mide en relación a la frontera de producción que representa rendimientos a escala variables y, en este caso, vendría dada por el ratio  $ob/oc$ , es decir la proporción de *inputs* que la empresa utilizaría si hiciese uso de la mejor tecnología en la práctica.

Por su parte, la eficiencia de escala es medida como la relación de las distancias entre la frontera que representa rendimientos a escala constantes y la que representa rendimientos a escala variables, que en el caso de la figura 1 sería  $oa/ob$ . Significa la proporción adicional en que podría reducirse el uso de *inputs* para alcanzar rendimientos a escala constantes.

La eficiencia técnica pura se mide resolviendo problemas de programación lineal para determinar fronteras con rendimientos a escala variables. La eficiencia de escala será el cociente entre eficiencia técnica y eficiencia técnica pura.

Pero, como señalamos antes, determinamos también fronteras bajo el supuesto de rendimientos no crecientes a escala, lo que nos permite evaluar si hay rendimientos a escala constantes, crecientes o decrecientes.

Si  $SE(x_i, y_i) = 1$ , significa que hay rendimientos constantes a escala. Si  $SE \neq 1$  y la eficiencia técnica pura  $PT(x_i, y_i)$  coincide con la eficiencia técnica calculada bajo el supuesto NIRS, existirán rendimientos a escala decrecientes; mientras que si  $SE \neq 1$  y  $PT(x_i, y_i)$  es distinta de la eficiencia técnica medida bajo el supuesto NIRS, significa que hay rendimientos a escala crecientes.

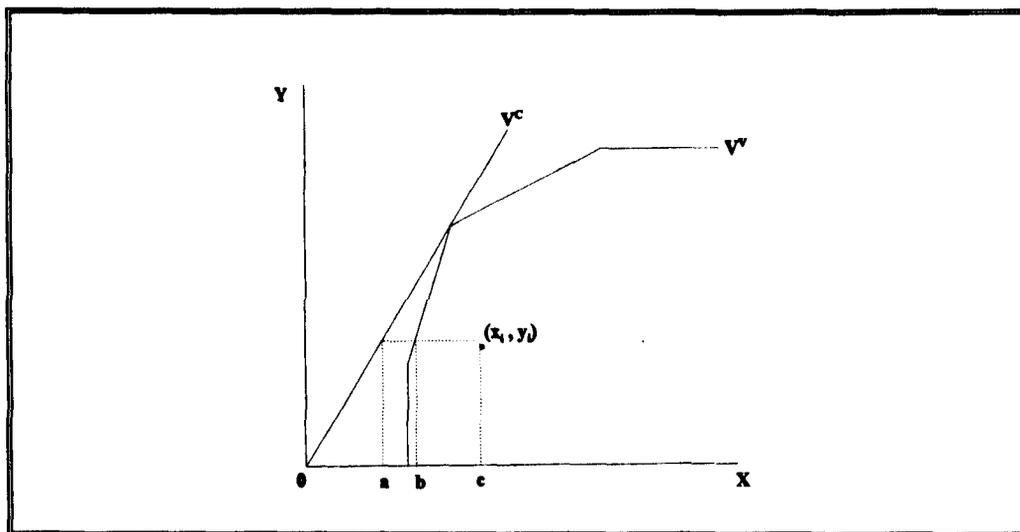


FIGURA 1

### 3.2. EFICIENCIA EN COSTES

Para estimar, con las empresas de la muestra, las fronteras de costes DEA «mejores de la práctica», utilizamos un procedimiento que conlleva dos pasos:

Sea  $w_i = (w_{1i}, w_{2i}, \dots, w_{ki})^T$  el vector de precios de los *inputs* de la unidad de decisión  $i$ , correspondiente al vector de *inputs*  $x_i = (x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{ki})^T$ ; y sea  $y_i = (y_{1i}, y_{2i}, \dots, y_{ni})^T$  su vector de *outputs*, donde  $T$  denota el vector transpuesto,  $K$  el número de *inputs* y  $N$  el número de *outputs*.



El primer paso consiste en resolver, para cada unidad  $i$ , el siguiente planteamiento de programación lineal:

$$\begin{aligned} \text{Min } \sum_{k=1}^K x_{ki} &= w_{ki} x_{ki} \\ x_{ki} &\geq \sum_j \lambda_j x_{kj} & k = 1, 2, \dots, K \\ y_{ki} &\geq \sum_j \lambda_j y_{nj} & n = 1, 2, \dots, N \\ \lambda_j &\geq 0 & j = 1, 2, \dots, I \end{aligned} \quad (4)$$

que nos permite determinar el vector de *inputs*  $x_i^*$  que minimiza los costes para un vector de precios de los *inputs*  $w_i$  y un vector de *outputs*  $y_i$ , siendo  $I$  el número de empresas.

En segundo lugar, calculamos el ratio  $\eta_i = w_i^T x_i^* / w_i^T x_i$  (costes mínimos/ costes de la unidad  $i$ ), que nos dará la medida de la eficiencia en costes de la unidad  $i$ . Esta medida será un valor comprendido entre 0 y 1 e indica la proporción por la cual la empresa podría multiplicar su vector de costes, sin producir menos *outputs*.

El problema de programación lineal definido en (4) lo resolvemos para cada empresa de la muestra y esta estimación se lleva a cabo año a año, obteniéndose para cada año del período muestral la frontera de costes «mejor de la práctica».

La eficiencia en costes incluye tanto la eficiencia técnica como la eficiencia en asignación. La eficiencia en asignación se debe a la no utilización de los insumos de manera óptima dados los precios. Por tanto, las empresas pueden tener más costes que los que representa la frontera de costes porque no están utilizando la tecnología más eficiente (ineficiencia técnica) y/o porque utilizan una combinación inadecuada de *inputs* (ineficiencia en asignación). De forma que, si conocemos las estimaciones de eficiencia en costes y de eficiencia técnica, podemos extraer las estimaciones de eficiencia en asignación utilizando la relación:  $CE(x_i, y_i) = TE(x_i, y_i) \cdot AE(x_i, y_i)$ , donde  $CE(x_i, y_i)$  = eficiencia en costes,  $TE(x_i, y_i)$  = eficiencia técnica y  $AE(x_i, y_i)$  = eficiencia en asignación, todas ellas referidas al vector *input/output*  $(x_i, y_i)$ .

### 3.3. ANALISIS MALMQUIST

El análisis Malmquist nos permite evaluar la evolución de la productividad total de los factores a lo largo del tiempo, distinguiendo entre: el cambio técnico (cambios que experimenta la frontera), la innovación propiamente dicha; y el cambio en la eficiencia técnica (cambio relativo de la eficiencia técnica respecto de la frontera) es decir, la adaptación a la innovación.

La evolución de la productividad total de los factores, como producto entre cambio técnico y cambio en eficiencia técnica, es medido mediante el índice Malmquist (para más detalle véase Grosskopf, 1993).

Para ilustrar el análisis Malmquist, vamos a considerar también el caso de un único *input* y un único *output*, representado en la figura 2. Las líneas  $OV^t$  y  $OV^{t+1}$  representan las fronteras de producción en el período  $t$  y  $t + 1$ , respectivamente. Evidentemente, la tecnología del período  $t+1$  supera a la del período  $t$ , ya que se puede obtener el mismo *output* utilizando menos cantidad de *input*.

Supongamos una empresa hipotética que para el período  $t$  tiene la combinación *input-output*  $(x_t, y_t)$  y para el período  $t + 1$   $(x_{t+1}, y_{t+1})$ . Por una parte, esta empresa obtiene más cantidad de *output* por unidad de *input* en el período  $t + 1$  que en el período  $t$ , gracias al progreso técnico, de hecho la combinación *input-output* del período  $t + 1$  no sería factible con la tecnología del período  $t$ . Por otra parte, también ha tenido lugar un aumento de la eficiencia técnica, porque su punto de operación está más cerca, en términos relativos, de la frontera en el período  $t + 1$  que lo estaba en el período  $t$ .

Por tanto, el análisis Malmquist puede ser usado para medir los cambios en la tecnología a lo largo del tiempo, así como los cambios en la eficiencia relativa respecto de las fronteras de los diferentes períodos de tiempo.

Dicho análisis implica también el uso de funciones de distancia. Así, para definir el índice Malmquist para una frontera de producción además de definir funciones de distancia respecto de la frontera del período al que corresponde la combinación *input-output*, es decir  $D^t(x^t, y^t)$  y  $D^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})$  para el período  $t$  y  $t + 1$ , respectivamente, definimos funciones de distancia de la combinación *input-output* de un período respecto de la frontera del otro período, de la forma <sup>2</sup>:

$$D^{t+1}(x^t, y^t) = \sup \{ \theta : (\frac{x^t}{\theta}, y^t) \in V^{t+1}(y^t) \} \quad (5)$$

$$D^t(x^{t+1}, y^{t+1}) = \sup \{ \theta : (\frac{x^{t+1}}{\theta}, y^{t+1}) \in V^t(y^{t+1}) \} \quad (6)$$

donde  $D^t(, D^{t+1})$  representa la función de distancia relativa a la frontera del período  $t(, t + 1)$ ;  $x^t(, x^{t+1})$  y  $y^t(, y^{t+1})$  son, respectivamente, los vectores de *input* y de *output* del período  $t(, t + 1)$ .

En la ecuación (5) la combinación *input-output* del período  $t$  es evaluada en relación con la tecnología del período  $t + 1$ ; mientras que en la ecuación (6) la combinación *input-output* observada en el período  $t + 1$  es evaluada con respecto a la tecnología del período  $t$ . En la figura 2  $D^{t+1}(x_t, y_t) = Oa/Oc$  y  $D^t(x_{t+1}, y_{t+1}) = Oe/Od$ .

Nótese que las estimaciones de las funciones de distancia entre-fronteras pueden ser menores que 1, mientras que las estimaciones de las funciones de distancia para una combinación *input-output* de un período respecto de la frontera de ese mismo período tiene que ser mayor o igual que 1. Así, por ejemplo, un valor de la función de distancia menor que 1 para  $D^t(x_{t+1}, y_{t+1})$  significa que la combinación *input-output* especificada no es factible usando la tecnología del período  $t$ .

Los índices de Malmquist se pueden definir, bien respecto a la tecnología del período  $t$  o bien respecto a la tecnología del período  $t + 1$ , de la forma siguiente:

$$M^t = \frac{D^t(x^t, y^t)}{D^t(x^{t+1}, y^{t+1})} \quad \text{or} \quad M^{t+1} = \frac{D^{t+1}(x^t, y^t)}{D^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \quad (7)$$

<sup>2</sup> Suprimidos el subíndice  $i$  para conservar la notación, pero la optimización se sigue haciendo para una entidad específica.

donde  $M^t (, M^{t+1})$  mide la evolución de la productividad total de los factores entre los períodos  $t$  y  $t + 1$  usando la tecnología del período  $t (, t + 1)$  como referencia.

Para evitar una arbitraria elección de la referencia tecnológica, el índice Malmquist, de orientación *input*, de productividad total es definido como la media geométrica (Grosskopf, 1993) de estos dos índices de la forma:

$$M(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \left[ \frac{D^t(x^t, y^t)}{D^t(x^{t+1}, y^{t+1})} \times \frac{D^{t+1}(x^t, y^t)}{D^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right]^{1/2} \quad (8)$$

que en el caso de la figura 2 este índice de evolución de la productividad total de los factores vendría dado por  $\{[(Oa/Ob)/(Oe/Od)] [(Oa/Oc)/(Oe/Of)]\}^{1/2}$ .

El índice de productividad de Malmquist puede ser descompuesto, operando en (8), en la medidas de cambio técnico y cambio en eficiencia técnica, de la forma siguiente:

$$M(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \left( \frac{D^t(x^t, y^t)}{D^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \left[ \frac{D^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D^t(x^{t+1}, y^{t+1})} \times \frac{D^{t+1}(x^t, y^t)}{D^t(x^t, y^t)} \right]^{1/2} \quad (9)$$

El primer ratio de la ecuación (9), en paréntesis, representa el cambio en la eficiencia técnica, es decir la distancia relativa de la combinación *input-output* respecto de la frontera del período a que dicha combinación corresponde. Recordemos que, en este caso, tanto el numerador como el denominador del ratio tiene que ser mayor o igual que uno y que los valores próximos a 1 representan eficiencias más elevadas. De forma que si la eficiencia técnica es superior en el período  $t + 1$  que en el período  $t$ , el valor de este ratio será mayor que 1, mientras que si la eficiencia disminuye entre los dos períodos, el valor del ratio será menor que 1. En términos de la figura 2, el cambio en la eficiencia técnica es medido por el ratio  $[(Oa/Ob)/(Oe/Of)]$ .

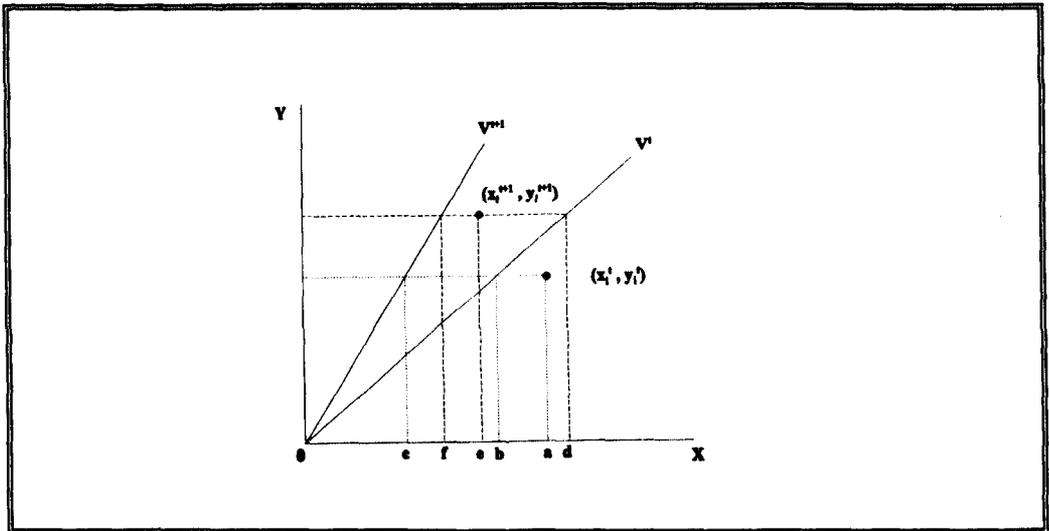


FIGURA 2

El segundo factor de la ecuación (9), entre corchetes, es una media geométrica que representa el cambio técnico (cambios en la frontera) entre el período  $t$  y el período  $t + 1$ . Los valores de este segundo factor mayores que 1 significan que ha tenido lugar un progreso técnico y si son menores que 1 lo contrario. Las funciones de distancia de las ecuaciones (5) y (6) son medidas resolviendo problemas de programación matemática de forma similar a los de la expresión (3).

#### 4. DEFINICION DE VARIABLES

Para llevar a cabo las estimaciones de eficiencia, antes señaladas, y la evolución de la productividad total de los factores es necesario medir tanto los insumos como los productos, así como los precios de los insumos.

##### 4.1. MEDICION DEL PRODUCTO

Las mutualidades de previsión social ejercen una modalidad aseguradora de carácter voluntario complementaria al sistema de Seguridad Social obligatoria, centrandó su actividad, por tanto, en la previsión social. Los riesgos cubiertos son los sociales, es decir, aquellos cuyo acaecimiento tiene como consecuencia la pérdida o la disminución de los ingresos derivados de la actividad laboral y, en ocasiones, el aumento de los gastos familiares para atender a ciertas necesidades básicas, como es el caso del riesgo de enfermedad.

Estos riesgos son los que protegen los sistemas públicos de Seguridad Social, es decir, los de vejez-jubilación, muerte, invalidez permanente e incapacidad laboral temporal. Por lo general, en los sistemas de previsión social de carácter privado, el desempleo, la maternidad y las cargas familiares son objeto de cobertura de manera complementaria.

Para desarrollar esta cobertura, un sistema de previsión social se integrará de uno o más instrumentos de previsión, los cuales han de proporcionar las prestaciones económicas (capitales, pensiones, subsidios) y/o los servicios (básicamente, asistencia sanitaria) que satisfagan esa necesidad de seguridad económica de los individuos y de las personas a su cargo, ante los riesgos inherentes a la vida social.

Así mismo, tradicionalmente, las mutualidades de previsión social, como complemento, han proporcionado a sus socios ayudas de carácter graciable, servicios para la tercera edad y para inválidos o servicios de rehabilitación y de aprendizaje profesional. Estas prestaciones no son de previsión en sentido estricto, sino benéfico-sociales o de asistencia social, es decir, no tienen carácter contributivo, no hay correspondencia entre el importe de las prestaciones y el de las cuotas aportadas al sistema por los mutualistas (Moreno, 2000).

Por tanto, los *outputs* de las mutualidades de previsión social, al igual que en otras empresas financieras consisten principalmente en servicios intangibles. Para definir los productos en el sector servicios financieros se han utilizado tres principales aproximaciones: la propuesta de intermediación o del activo; la propuesta del coste del usuario y la propuesta del valor añadido (Berger y Humphrey, 1992). Nosotros, de acuerdo con la mayor parte de la literatura sobre instituciones financieras, adoptamos una versión modificada de la propuesta del valor añadido, que considera como productos importantes, aquellos que reportan mayor valor añadido, utilizando como criterio la distribución de los costes operativos. En este sentido, podemos decir que las mutualidades de previsión social proporcionan tres servicios principales:

1. Agrupar riesgos/soportar las consecuencias económicas negativas del acaecimiento de riesgos. Es decir, proporcionan un mecanismo a través del cual los mutualistas participan en la reducción del riesgo a través de la puesta en común de sus riesgos. Así pues, los costes asociados con la puesta en común de riesgos son el componente principal del valor añadido de estas empresas. No obstante, las aseguradoras también aportan valor añadido cuando mantienen un volumen determinado de recursos propios que le permite soportar riesgos residuales.
2. Otros servicios financieros. Los mutualistas, gracias a su contrato, se aprovechan de la experiencia y especialización de las mutualidades de previsión social y disfrutan de servicios tales como la planificación financiera y la gestión de riesgos.
3. Intermediación. La intermediación financiera es fundamental en los productos que incorporan un proceso de acumulación y capitalización de activos (que son básicamente los que proporcionan las mutualidades de previsión social) y más accidental en los productos no vida. En estos últimos la intermediación financiera se debe a que la recaudación de las primas se hace con antelación al pago de los siniestros. La principal fuente de valor añadido de la intermediación en las aseguradoras se refleja en el margen neto de intereses por diferencia entre los ingresos financieros y los gastos financieros.

Para medir estos productos, desafortunadamente, no disponemos de información acerca del número de transacciones, tales como el número de pólizas emitidas o el número de reclamaciones pagadas. No obstante, una buena aproximación del volumen de servicios correspondientes a la puesta en común de riesgos y a otros servicios financieros es el valor real de la siniestralidad del ejercicio <sup>3</sup> (Berger, Cummins y Weiss 1997; Cummins, Weiss y Zi 1999). La siniestralidad del ejercicio representa la cantidad apagar como resultado de la cobertura correspondiente a un particular período de tiempo. Medir el output mediante el valor de la siniestralidad resulta apropiado, puesto que el objetivo de agrupar riesgos es recoger fondos para la formación de la comunidad de riesgos asegurados y repartirlos entre quienes incurrir en riesgos.

El valor de la siniestralidad resulta útil también para medir la cantidad de otros servicios financieros, ya que los pagos por reclamaciones y los servicios por gestión de riesgos están altamente correlacionados con los agregados de pérdidas.

Asimismo, puesto que los servicios provistos difieren entre estos dos tipos de seguros, usamos por una parte el valor de la siniestralidad vida y por otro el de la siniestralidad no vida.

Por otra parte, las aseguradoras también prestan servicios que están relacionados con reclamaciones que ocurrieron en períodos anteriores y que aún no han sido pagadas o, en el caso de seguros de vida, con sucesos contingentes que es esperado que ocurran en el futuro. Por ello, incluimos como *output* para captar este servicio el importe de las reservas técnicas. Nuestra última variable *output* es el valor real de las inversiones y representa la función de intermediación.

## 4.2. INSUMOS Y PRECIOS DE LOS INSUMOS

Siguiendo la literatura reciente sobre eficiencia en seguros, definimos cuatro *inputs*: trabajo, otros servicios, recursos ajenos y recursos propios.

---

<sup>3</sup> Utilizar el importe de las primas para medir el producto no sería apropiado porque representan precio por cantidad, es decir ingresos.

El factor trabajo es el gasto no financiero más importante de una compañía de seguros, representando cerca de 2/3 de los gastos no técnicos. Para el factor trabajo utilizamos como precio el salario medio mensual de los trabajadores del sector seguros.

El resto de los gastos no técnicos está representado en su mayoría por servicios prestados. Sólo una pequeña parte de estos gastos lo constituye el capital físico, como pueden ser equipos para procesos de información o edificios, por lo que no definimos al capital físico como un *input* separado, sino que lo incluimos dentro de otros servicios. Como precio de este *input* utilizamos el deflactor de los servicios a las empresas.

Al no disponer de información por entidad sobre el número de empleados u horas trabajadas, seguimos otras investigaciones de eficiencia en seguros (Cummins y Weiss 1993, Cummins y Rubio-Misas 1998, Berger, Cummins y Weiss 1997, Cummins y Zi, 1998) y medimos la cantidad del factor trabajo dividiendo los gastos laborales por el índice de salarios del sector seguros. De igual forma definimos la cantidad del factor otros servicios.

Los recursos ajenos proporcionan una fuente de fondos, consistentes en los fondos prestados así como en los depósitos de las reaseguradoras para garantizar su promesa de pagar la parte de la siniestralidad correspondiente al riesgo cedido. Luego, constituyen un *input* que consideramos en nuestro estudio.

Por último, los recursos propios es otro de los insumos que las aseguradoras han de mantener para satisfacer requerimientos legales y asegurar que incluso aunque las reclamaciones superen a las expectativas los asegurados recibirán los pagos.

Como aproximación al precio del factor recursos propios utilizamos el índice general de la Bolsa de Madrid, para cada año del período de análisis. Por su parte, para el precio de los recursos ajenos utilizamos la rentabilidad de las letras del Tesoro <sup>4</sup>.

## 5. RESULTADOS

En el momento de redactarse este trabajo no se habían concluido todas las estimaciones previstas por lo que no presentamos el apartado resultados. No obstante éstos serán expuestos y comentados en el caso de que este trabajo sea aceptado.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Berger, A. J. David Cummins y Mary Weiss (1997): The Coexistence of Multiple Distribution Systems for Financial Services: The Case of Property-Liability Insurance, *Journal of Business*, 70, pp. 515-546.

Berger, A. y David Humphrey (1992): Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking. En Z. Griliches, ed., *Output Measurement in the Service Sectors*, National Bureau of Economic Research, Studies in Income and Wealth, University of Chicago Press, 56, Chicago IL, pp. 245-279

---

<sup>4</sup> Hubiese sido preferible que variara tanto el coste de los recursos propios, como el coste de los recursos ajenos por entidad, dependiendo de la estructura de capital y del riesgo de la cartera. Sin embargo, la información para hacerlo no está disponible.

- Charnes, A, Willian Cooper, Arie Y. Lewin y Lawrence M. Seiford (1994): *Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Applications*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, MA.
- Cummins, J. David y Marfa Rubio-Misas (1998): Efficiency in the Spanish Insurance Industry, III Biennial Georgia Productivity Workshop. University of Georgia, Athens, Georgia.
- Cummins, J. David y Marfa Rubio-Misas (1999): Deregulation and Consolidation in the Spanish Insurance Industry: Efficiency Effects. European Financial Management Association Meeting, Barcelona.
- Cummins, J. David, S. Tennyson y Mary Weiss (1998) Efficiency, Scale Economies and Consolidation in the U.S. Life Insurance Industry, *Journal of Banking and Finance*, 23, pp. 325-357.
- Cummins, J. David, G. Turchetti y M. Weiss (1997): Productivity and Technical Efficiency in the Italian Insurance Industry, Working Paper, Wharton Financial Institutions Center, University of Pennsylvania, Philadelphia.
- Cummins, J. David y M. Weiss (1993): Measuring Cost Efficiency in the Property-Liability Insurance Industry, *Journal of Banking and Finance* 17, pp. 463-481.
- Cummins, J. David y M. Weiss (2000): Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency Methods, en Georges Dionne, ed., *Handbook of Insurance Economics*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Cummins, J. David, M. Weiss y H. Zi (1999): Organizational Form and Efficiency: An Analysis of Stock and Mutual Property-Liability Insurers, *Management Science*, September.
- Cummins J. David y H. Zi (1998): Comparison of Frontier Efficiency Methods: An Application to the U. S. Life Insurance Industry, *Journal of Productivity Analysis*, 10, pp. 131-152.
- Dirección General de Seguros (1998): *Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 1997*. Madrid.
- Dirección General de Seguros (Varios años): *Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de Seguros Privados*. Madrid.
- Färe, R. (1988): *Fundamentals of Production Theory*, Springer-Verlag, New York.
- Färe, R. S. Grosskopf y C. A. K. Lovell (1985): *The Measurement of Efficiency of Production*, Kluwer-Nijhoff, Boston.
- Farrell, M. J. (1957): The measurement of Productive Efficiency, *Journal of Royal Statistical Society A*, 120, pp. 253-281.
- Fecher, F., D. Kessler, S. Perelman y P. Pestieau (1993), Productive Performance of the French Insurance Industry, *Journal of Productivity Analysis*, 4, pp. 77-93.
- Fuentes, H. E. Grifell-Tatjé y Sergio Perelman (1998), A Parametric Distance Function Approach for Malmquist Index Estimation, Working Paper, CREPP- University of Liege, Liege, Belgium.
- Fukuyama, Hirofumi (1997): Investigating Productive Efficiency and Productivity Changes of Japanese Life Insurance Companies, *Pacific-Basin Finance Journal* 122

- Grosskopf, Shawna (1993): Efficiency and Productivity, en H. O. Fried, C.A.K. Lovell y S.S. Schmidt, eds, *The Measurement of Productive Efficiency*, Oxford University Press, New York.
- Jodar, L. E. (1993): El Mercado Español de Seguros, *Información Comercial Española (ICE)*, 715, pp. 15-44.
- Moreno, R. (2000): Las empresas de participación que realizan la actividad aseguradora, con especial referencia a la previsión social. Tesis Doctoral. Universidad de Alcalá. Madrid.
- Peltzman, Sam (1976): Toward a More General Theory of Regulation, *Journal of Law and Economics* 19, pp. 211-240.
- Shepard, R. W. (1970): *Theory of Cost and Production Functions*, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- Stigler, George (1971): The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics*, 2, pp. 3-21.





Daniel Sánchez Toledano

**LA INCIDENCIA DE LOS NUEVOS SOPORTES  
PUBLICITARIOS Y DE COMERCIALIZACIÓN DE  
IMAGEN EN LA GESTIÓN Y EL CÁLCULO DE  
COSTES**

---

Universidad de Málaga



## 1. INTRODUCCION

La comunicación comercial es, sin ningún género de dudas, un elemento íntimamente relacionado con el desarrollo cotidiano de nuestras vidas, como factor clave dentro de los procesos de comunicación social que caracterizan la organización de nuestras comunidades.

Si desde períodos remotos podemos encontrar manifestaciones publicitarias más o menos primitivas, el desarrollo económico generado a lo largo de sucesivas generaciones nos ha conducido a una situación, en la que la progresiva liberalización de los mercados ha condicionado la supervivencia de cualquier organización empresarial a su capacidad para participar en un marco de competencia globalizada en el que la calidad del producto, la eficiencia de su proceso de obtención y la capacidad para captar la atención de su clientela, son requisitos indispensables para alcanzar el éxito.

Por otra parte, la saturación de impactos que caracteriza a los medios de comunicación actuales ha conducido a que las empresas necesiten, cada vez en mayor medida, acudir a nuevos soportes publicitarios y a redefinir sus estrategias de marketing para adaptarse al nuevo entorno comunicacional.

De esta forma, si a partir de los años sesenta se generó un enorme impulso de la publicidad, son especialmente los años ochenta y noventa los que supusieron un espectacular desarrollo de determinadas técnicas «novedosas»<sup>1</sup> de comunicación comercial y de imagen que constituyen en la actualidad uno de los pilares fundamentales de la estrategia comunicacional de las grandes firmas comerciales o incluso de otro tipo de instituciones o entes<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> En realidad, algunas de tales técnicas se habían empleado con éxito muchos años antes, como es el caso del patrocinio, ampliamente extendido, aunque sin alcanzar las actuales cotas de inversión, desde los albores del siglo XX, o el «product placement» cuyo nacimiento, si bien se sitúa en los EE.UU. de América como técnica promocional a finales de los años sesenta, cuando se instalaron en Hollywood una treintena de firmas especializadas en situar marcas de productos comerciales en películas de cine y en televisión, encuentran antecedentes anteriores en el cine, como es el caso de La Reina de África –John Houston–, primera película en la que se practica dicha práctica –la marca era Gordons’s–.

<sup>2</sup> Hoy en día, adquiere una importancia creciente la gestión de la imagen de las instituciones públicas o incluso de los Estados para lograr un adecuado posicionamiento de su producción –industrial, comercial o de servicios– o de sus objetivos. En nuestro país, en gran medida por su configuración como uno de los mercados turísticos de mayor relevancia mundial, existen ejemplos muy conocidos, como pueda ser el caso de las campañas de promoción de la imagen turística de nuestras Comunidades Autónomas o incluso de la nación –uno de los «slogans» más populares en el mundo publicitario fue «Spain is different», o el polémico contrato de patrocinio deportivo que ha vinculado al Ayuntamiento de Marbella con entidades deportivas como el Club Atlético de Madrid, SAD –fútbol– o el Juventud de Badalona, SAD –baloncesto–.

Así, en los últimos años estamos asistiendo a una auténtica invasión de nuevos mensajes en los medios de comunicación –televisión, cine, prensa, ...–, en los estadios deportivos, en los auditorios de música, en museos o, en general, en todo tipo de empresas o instituciones que, por las características de su actividad, tienen acceso a un público masivo.

En consecuencia, dicha realidad ha generado una ampliación del campo de acción de tales entidades para las que han surgido evidentes nuevas formas de negocio, que han de conducirles a la necesidad de asumir que la canalización para terceros de mensajes comerciales o de gestión de imagen constituye un producto más que, como consecuencia del desarrollo de su actividad principal, son capaces, por las especiales características que las definen, de ofertar a los potenciales demandantes del mismo.

Es decir, determinadas empresas, por la imagen de que disfrutan –clubes deportivos o deportistas profesionales, películas o actores de cine, ...–, son capaces de transmitir a terceros determinados valores comunicativos mediante un proceso de asociación que percibe el destinatario del mensaje.

Por otra parte, la identificación que la imagen de tales entidades suscita en el aficionado a las mismas, ha puesto de manifiesto las enormes posibilidades de negocio que la venta de todo tipo de productos vinculados a su imagen corporativa o a la de sus productos ha abierto, como un nuevo mercado a explotar de difícil cuantificación, en cuanto que posibilita actividades de «merchandising» que generan volúmenes de negocio de creciente importancia <sup>3</sup>.

Tal circunstancia, en un entorno de acelerado proceso tecnológico en el mundo de las comunicaciones –Internet, televisión digital, ...– pone a disposición de dichas empresas un producto a comercializar que, constituyendo una realidad firme, presenta enormes posibilidades de futuro.

## 2. EL PRODUCTO DE LAS ENTIDADES COMERCIALIZADORAS DE IMAGEN

Como hemos tenido ocasión de señalar anteriormente, determinadas entidades o instituciones –clubes deportivos, productoras de cine, cadenas televisivas, ...– por las características de su actividad, no sólo tienen acceso a un público masivo, sino que son depositarias de determinados valores, con los que ciertos sectores de éste encuentran en un mayor o menor grado de identificación, generando una percepción positiva sobre todo lo relativo a la imagen de la entidad o de sus productos <sup>4</sup>. Ello, obviamente, se convierte en algo susceptible de ser vendido –en cuanto que las capacita para generar ingresos–, puesto que existen terceros interesados en explotar la imagen positiva generada, para obtener un valor añadido sobre su propia imagen de firma o de marca, que permita potenciarla mediante la vinculación a la de la entidad transmisora, a través de cualquier soporte válido para conseguirla <sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> Desde 1977, y hasta el estreno mundial de Stars Wars: Episodio I. La Amenaza Fantasma, el merchandising de La Guerra de las Galaxias –sin duda, uno de los mayores éxitos de la industria de la imagen– había generado ingresos en torno a 45.000 millones de dólares, cifra muy superior a su recaudación en taquilla. Fotogramas. Año LII. Número 1870. Agosto 1999.

<sup>4</sup> Para el aficionado a un deporte se genera una identificación con la imagen de su club o deportista “preferido” que le hace interesarse o depositar una mayor confianza en las firmas comerciales o productos en los que percibe la citada vinculación, aspecto que ocurre igualmente con aficionados a la pintura, a la música, al cine, o a otras manifestaciones artísticas o culturales, que prefieren o estiman en mayor medida todo lo relacionado con las entidades –museos, orquestas, productoras, ...– promotoras.

<sup>5</sup> Ello se concretará, básicamente, en la función de patrocinio que presenta tres modalidades fundamentales:

- Al producto –partido, torneo o evento deportivo, película, programa de televisión, ...–.
- A la imagen de la entidad –club, museo, productora cinematográfica, cadena televisiva, ...–.
- A profesionales –deportistas, actores de cine, músicos, ...–.
- A objetos –vallas, pabellones, marcadores electrónicos, ...–.

En cualquier caso, resulta incuestionable que manifestaciones tales como los acontecimientos deportivos, los programas de televisión o las películas de cine, son capaces de provocar determinados comportamientos sociales que, indudablemente, condicionan el consumo del público, generando una importante demanda tanto de productos relacionados con las mismas <sup>6</sup>, vinculados directamente con la imagen de los eventos –espectáculos deportivos, programas de televisión, películas de cine,...– de las entidades promotoras –clubes deportivos, cadenas televisivas,...– o partícipes de los mismos –deportistas, actores, músicos,...– como de productos no relacionados directamente con las mismas<sup>7</sup>, pero sí vinculados directamente con la imagen de eventos o entidades, e incluso siendo capaz de mejorar la imagen de determinadas firmas comerciales por su identificación con el entorno de la manifestación artística, cultural o deportiva de que se trate <sup>8</sup> –vinculación indirecta con la imagen de clubes o deportistas–.

De esta forma, tales entidades obtiene dos tipologías de producto claramente diferenciadas: de una parte las derivadas de su actividad «principal» <sup>9</sup> –organización y participación en eventos deportivos, producción de películas o programas de televisión–, y de la otra las derivadas de las actividades de comercialización de imagen en sus múltiples manifestaciones.

En consecuencia, admitida la existencia de más de una tipología de output, nos encontramos ante un modo de producción compuesto que, en el que cabría discernir la posibilidad de su conceptualización como paralelo, acumulativo o alternativo, en virtud de las relaciones técnicas que definan su proceso de obtención.

A tal efecto, nos parece rechazable su consideración como proceso paralelo pues, a nuestro juicio, existe relación evidente entre la obtención de ambos outputs, en cuanto que resulta difícil de concebir que tales entidades abandonaran sus actividades principales y, sin embargo, continuasen atrayendo la atención del público hasta el punto de poder comercializar su imagen. En este sentido, en cuanto que admitamos la existencia de relación entre ambos «outputs», la dificultad estribaría en determinar las leyes concretas que la rigen y no parece, desde luego, que dicha relación sea de carácter inverso, sino que por el contrario, la comercialización de imagen guarda una relación positiva con la actividad principal, lo que nos obligaría a pensar en desechar la posibilidad de su consideración como proceso alternativo y, en cuanto que nuestras conclusiones anteriores dejan entrever una relación directa, aunque no estrictamente proporcional, entre ambos «outputs», definirla como proceso de producción compuesta de naturaleza conjunta <sup>10</sup>, al no ser posible, en ningún caso, la generación de imagen sin el producto ofertado por tales entidades que constituye, en última instancia, el origen de su aparición.

### 3. EL COSTE DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Aceptada la hipótesis de que la obtención del producto obtenido por tales entidades se efectúa bajo un régimen de producción conjunta, se hace precisa la calificación de sus diversas modalidades como

---

<sup>6</sup> Equipaciones y calzado deportivo, balones, raquetas, palos de golf, etc.

<sup>7</sup> Llaveros, platos, tazas, cojines, gorras, camisetas, ... y, en general, todo tipo de productos de merchandising, incluso servicios financieros –en nuestro país se comercializan tarjetas visa de asociaciones, clubes de fútbol,...–.

<sup>8</sup> Fotografía, automoción, entidades financieras y, en general, firmas de todo tipo que utilizan la imagen publicitaria de clubes, deportistas, actores, músicos, etc.

<sup>9</sup> Resulta obvio que la actividad tradicional de cualquiera de dichas entidades constituye el núcleo básico de su actividad productiva, sin la que existiría posibilidad alguna de comercializar ningún otro tipo de «output», es cierto, no obstante, que en ocasiones, los ingresos que genera la imagen pueden incluso superar a la del producto comercializado –es el caso de la saga de «Star Wars» cuyos derechos de merchandising han superado ampliamente la recaudación obtenida por dicha cinta en el circuito comercial–.

<sup>10</sup> Toda vez que no tendría sentido su inclusión en la categoría de producción «acoplada».

producción principal o como subproducto. A tal respecto, como de todos es sabido <sup>11</sup>, la distinción entre ambos viene determinada por decisión de la gerencia, en función de la valoración que, de los mismos, efectúa, en última instancia, el mercado.

A tal respecto, no resulta posible establecer, con carácter general, desde el punto de vista de la importancia de los ingresos que son capaces de generar y, en consecuencia, incluso desde la óptica de la propia concepción del proceso productivo <sup>12</sup> si el producto imagen puede ser considerado como coproducto o subproducto de la actividad principal de la entidad, porque lo que resulta, en cualquier caso, innegable es que el producto «básico» –espectáculo deportivo, programa de televisión, película o concierto– siempre es principal respecto a su actividad productiva, en cuanto que constituye el germen u origen de cualesquiera otros que pudiese resultar posible comercializar.

En cualquier caso, como es sabido, el cálculo del coste de la producción, con independencia del problema de la valoración de existencias –que en gran parte de las entidades consideradas no precisa atención por tratarse de empresas puras de servicios–, está dirigido a la determinación de la rentabilidad de los mismos como instrumento válido para el proceso de toma de decisiones que oriente la política empresarial.

Sin embargo, cuando nos referimos a modos de producción conjunta, en cuanto que no es posible adoptar decisiones sobre uno de los productos que no afecten al resto de los que se obtienen en dicho régimen, es, sin duda, el análisis de la rentabilidad conjunta del proceso, la herramienta capaz de informarnos de forma adecuada para la gestión empresarial <sup>13</sup>.

En consecuencia, no resulta necesario el cálculo separado de los costes que pudiesen corresponder a cada producto <sup>14</sup> para dicho fin, en cuanto que la posible rentabilidad del proceso resulta de carácter indisoluble respecto de cada uno de los productos obtenidos en el mismo. Es decir, la relación inputs-outputs está definida para todo el proceso, siendo preciso incurrir en determinados sacrificios de valores para obtener ciertos productos o servicios, sin que al sujeto económico le quepa la posibilidad de alterar dicha relación de manera que defina otras posibles combinaciones de la producción obtenida.

No obstante, las empresas que operan en dicho régimen productivo, se ven obligadas al cálculo separado de costes para cada producto, en cuanto que necesitan llevar a cabo la valoración de las existencias de producción sin vender que pudiesen presentarse al cierre del ejercicio contable, al objeto tanto de proceder a la determinación la situación patrimonial de la empresa, como al cálculo de los resultados obtenidos en el mismo.

---

<sup>11</sup> Véase Mallo, C.; Mir, F.; Requena, J. M.<sup>a</sup> y Serra, V.: *Contabilidad de gestión. Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones*. Ariel. Barcelona, 1994, p. 236.

<sup>12</sup> Como regla general, la decisión de prestar el servicio que adopta la entidad puede tener carácter previo a la posible comercialización de imagen que, posteriormente, ello pudiera ocasionar –participación en competiciones deportivas–. No obstante, la importancia, en algunos sectores particulares, de los ingresos por merchandising puede conducir a que la empresa vendedora planifique su producción sobre la base de tales percepciones en los casos en que, obviamente, se vinculan directamente al producto –es el caso de la realización de determinadas películas de cine cuyo presupuesto sólo es recuperable mediante los ingresos de merchandising que, por otra parte, constituyen ingresos relacionados directamente con el producto–.

<sup>13</sup> Véase Mallo, C.; Mir, F.; Requena, J.M.<sup>a</sup> y Serra, V.: *Op.cit.* p. 236.

<sup>14</sup> Excepto en aquellos casos en que los productos obtenidos precisen, para su acabado final, tratamientos individualizados posteriores al proceso conjunto –punto de separación (Split off point)–, a los que suelen denominarse costes «autónomos». Véase Sáez Torrecilla, A.; Fernández Fernández, A.; y Gutiérrez Dfaz, G.: *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión*. Vol. 1. Mc.Graw-Hill, Madrid, 1993, pp. 259 y ss.

Si bien es cierto, en este sentido, que en la mayor parte de los casos no cabe pensar en la posibilidad de encontramos ante existencias de producción sin vender para las entidades objeto de nuestro estudio, en cuanto que se trata de empresas de servicios puras que obtienen y sirven el producto simultáneamente –eventos deportivos, conciertos,...–, no lo es menos que en otros –televisión, cine,...– los diferentes productos obtenidos se distribuyen mediante su comercialización a lo largo del tiempo, de manera que son capaces de generar ingresos derivados de su venta durante varios ejercicios.

Por otra parte, en la medida en que el producto obtenido puede presentar una enorme variedad de modalidades, que incluso pueden ser obtenidas en diferentes regímenes productivos, que además son comercializables mediante procedimientos muy diversos –recaudaciones de taquilla, retransmisiones en abierto o «pay per view», venta en soporte magnético, patrocinio, ...– y generan decisiones de inversión de indudable importancia, podría resultar especialmente interesante discriminar la relación de las mismas con la obtención del producto <sup>15</sup> y con la propia forma en que consumen recursos, con independencia del posible análisis de su rentabilidad, poniendo, de esta forma, en relación, el coste que genera la inversión y los ingresos que ésta puede reportar a la entidad, tanto como consecuencia de la comercialización del producto «principal» como de su imagen.

A dichos efectos, si la unidad económica considerase como subproducto los derivados de las actividades de comercialización de imagen, la asignación de costes, de acuerdo con la doctrina más reconocida, se podría efectuar atribuyendo sólo a los productos principales –los típicos de la actividad de cada entidad– la rentabilidad conjunta obtenida en el proceso.

Si, por el contrario, se optase por considerar como productos principales a todos o a algunos de los obtenidos en su proceso, ello supondría la necesidad de asignar los costes conjuntos de tal forma que cada uno de los productos obtenidos aporte idéntica rentabilidad <sup>16</sup>.

En cualquier caso, las características singulares del proceso de producción conjunta exigen que los métodos de cálculo que se adopten no distorsionen la realidad, convirtiéndose en indicadores arbitrarios que no informen adecuadamente para los fines perseguidos mediante su determinación.

En este sentido, es preciso tener en cuenta que el proceso productivo de tales entidades se centra, básicamente <sup>17</sup>, en la obtención del producto que las caracteriza <sup>18</sup> que, indudablemente, orienta sus actividades y se constituye, como hemos tenido ocasión de comentar anteriormente, en núcleo y germen de todos los ingresos que son capaces de generar y que, en última instancia, devienen de éstos.

---

<sup>15</sup> Si tomamos como ejemplo la política de fichajes de las entidades deportivas o de contratación de actores de las productoras cinematográficas, éstas alcanzan cifras que sería preciso poner en relación con la capacidad de generar recursos que las caracteriza.

<sup>16</sup> Existen en la literatura contable diversos métodos para la asignación de costes conjuntos. Sáez, Fernández y Gutiérrez, los clasifican en métodos basados en el beneficio, métodos basados en la capacidad para soportar el coste, métodos basados en los costes alternativos, método de los coeficientes de convertibilidad y métodos basados en la teoría de juegos –Sáez Torrecilla, A.; Fernández, A.; y Gutiérrez Díaz, G.: *Op. cit.*, pp. 263 y ss-. Por su parte, Cañibano y Mallo, hablan de métodos pragmáticos seguidos por los contadores de coste y empresarios, métodos seguidos por los economistas –basados en el análisis marginalista– y métodos basados en la «programación matemática» –Cañibano, L. y Mallo, C.: «El cálculo de los costes en la producción conjunta». *Revista española de financiación y contabilidad*. Núm. 8. Abril-junio, 1974–.

<sup>17</sup> Junto a las actividades derivadas de la obtención de su producto principal, la comercialización de imagen exigirá, obviamente, atender a determinadas actuaciones que permitan su concreción final.

<sup>18</sup> Es decir, en lo que realmente la empresa «sabe hacer» –ante todo, un club deportivo participa en competiciones deportivas, una productora hace películas o una orquesta da conciertos.

Por lo tanto, los métodos de cálculo que se adopten deben permitir que los costes asignados al producto «tradicional» de tales entidades sean representativos del auténtico sacrificio de valores derivado de su régimen de obtención, en cuanto que la gestión de la mayor parte de sus consumos va a estar relacionada directamente con su obtención y, probablemente sólo una mínima parte, con la gestión de la imagen, con independencia de que el coste de los factores gestionados para la obtención de aquél, permita la obtención de éste <sup>19</sup>.

En consecuencia, dado que la asignación final a cada coproducto, o la «sustracción» a efectuar sobre los costes conjuntos en el caso de su consideración como subproducto, va a estar en relación al volumen de ingresos que cada producto es capaz de generar, si considerásemos como línea de diferenciación entre unos y otros productos –«tradicional» e «imagen»– algún conjunto de ellos que supusiera un porcentaje demasiado elevado para los de naturaleza «tradicional», la asignación de costes generaría una estructura que imputaría a tales productos importes menores de los que, posiblemente, fuesen adecuados para informar de forma veraz y rigurosa de la forma en que éstos se generan, minimizando la importancia de determinadas decisiones de inversión, cuyo importe quedaría de esta forma diluida entre éstos y el producto «imagen», postura que resultaría difícilmente defendible tanto si la contemplamos desde un punto de vista teórico como especialmente empírico, en cuanto que las conclusiones finales podrían mostrar una imagen un tanto distorsionada de la realidad; aunque, no obstante, si tal proporción mantuviera un equilibrio razonable, el cálculo de costes unitarios se convertiría en indicador especialmente válido de la economía de las mismas.

Es decir, en última instancia, el problema de toma de decisiones, está basado, a tal respecto, en el análisis de la relación causa efecto entre costes e ingresos que, si resulta evidente, como hemos comentado anteriormente, para todo el proceso de producción conjunta, no lo es, necesariamente, para cada producto, una vez asignado el coste.

En este sentido, el principal problema a resolver se convierte, en consecuencia, en el análisis de las diferentes manifestaciones de su producto y, por lo tanto, en la determinación de las partidas de ingresos a considerar como resultado de la remuneración propia de la contraprestación derivada de la comercialización de unos y otros productos –«tradicional» e «imagen»–.

#### **4. LA ASIGNACION DE COSTES EN UN CLUB DE FUTBOL: PROBLEMAS DERIVADOS DE SU CONSIDERACION COMO PROCESO DE PRODUCCION CONJUNTO**

El caso de los clubes de fútbol y Sociedades Anónimas Deportivas constituye uno de los ejemplos más significativos de empresa generadora de imagen. Admitida la existencia en su proceso de más de una tipología de producto, podemos considerarlo como un modo de producción compuesta que, por sus especiales características, cabría considerar como proceso conjunto, en la medida en que la imagen y el espectáculo deportivo nacen de forma simultánea y están ligados de manera íntima sin que exista, sin embargo, una relación de estricta proporcionalidad entre el valor comercializable de la imagen de la entidad en un período concreto y el número de partidos jugados o incluso los resultados deportivos alcanzados para ese período.

---

<sup>19</sup> Resulta evidente que la gestión de costes se relaciona con la prestación del producto básico, si bien es cierto que ciertos componentes fundamentales del mismo, se relaciona directamente con la generación de imagen. Es el caso de deportistas profesionales o actores de cine cuya contratación supone inversiones de gran envergadura –en ocasiones determinan la mayor parte del presupuesto de gastos de tales entidades– para los que, en definitiva, cabría incluso la posibilidad teórica, respecto a las remuneraciones que perciben por su participación en el proceso, de separar las que corresponden a la cesión del uso de la imagen.

Si aceptamos tal planteamiento, cabría analizar, como señalamos en epígrafes anteriores, la posible consideración de uno u otro como productos principales o como subproductos de su actividad deportiva.

Para el caso del producto estrictamente deportivo resulta incuestionable su consideración como producto principal, toda vez que constituye la esencia de su actividad, la razón de ser de su existencia, y la fuente última de la que nacen todos sus ingresos. En lo que se refiere a la comercialización de imagen cabría considerarla como subproducto o producto principal en función de la importancia y magnitud de los ingresos que generen, puesto que, aunque resulta obvio que no constituyen el objeto de su actividad –circunstancia que podría hacernos considerarlo como subproducto–, es cierto que, además del hecho de que la importancia de su aportación a la cuenta de resultados de las entidades deportivas ha crecido enormemente en los últimos años, resulta difícil especular acerca de su potencial último de crecimiento –lo que podría llevarnos a definirlo como coproducto–.

En cualquier caso, la consideración del proceso como de naturaleza conjunta implica, como es sabido, la imposibilidad de determinación independiente de las rentabilidades de los distintos productos. Por otra parte, tampoco existe, dada la naturaleza de la actividad de los clubes deportivos, necesidad de proceder al cálculo de costes para cada tipo de producto con el fin de proceder a la valoración de las posibles existencias a fin de período, pues éstas no van a existir dada la intangibilidad de su producto <sup>20</sup> y a que se trata de servicios prestados en el momento mismo de su consecución.

No obstante, en la medida en que el producto deportivo presenta una enorme variedad de modalidades –competiciones, amistosos, ...–, obtenidas en régimen de producción alternativa, que además son comercializables mediante procedimientos muy diversos –taquillaje, retransmisiones, patrocinio, ...– y generan decisiones de inversión de indudable importancia, podría resultar especialmente interesante discriminar la relación de las mismas con la obtención del producto <sup>21</sup> y con la propia forma en que consumen recursos, con independencia del posible análisis de su rentabilidad. Es decir, cuando, por ejemplo, se decide fichar a un determinado jugador y el club está dispuesto a desembolsar por él cualquier cantidad, debemos ser conscientes de los dos aspectos antagónicos que caracterizan tal inversión: el coste que genera –en ocasiones millones de pesetas por partido potencial jugado <sup>22</sup>– y los ingresos que ello puede reportar al club, no solamente como consecuencia de la capacidad de dicho deportista para atraer público al partido –estadio, derechos de televisión, ...– o para contribuir a la consecución de éxitos deportivos que se materialicen en mayores ingresos por partido –estadio, derechos de televisión, primas, ...–, sino incluso en su capacidad de generar ingresos por venta de su imagen <sup>23</sup>.

---

<sup>20</sup> Sólo cabría concebirlas para los artículos de merchandising en existencia al cierre contable. No obstante, su valoración podría efectuarse como materiales, por su precio de adquisición, puesto que se trata de inputs que se convertirán en producto con la venta, generándose valor añadido como consecuencia, fundamentalmente de la imagen generada en el club, con independencia de otros posibles costes de manipulación o distribución.

<sup>21</sup> Si tomamos como ejemplo la política de fichajes, éstos alcanzan cifras que sería preciso poner en relación con la capacidad de generar recursos que las caracteriza.

<sup>22</sup> El fichaje de Christian Vieri, la pasada temporada por el Atlético de Madrid alcanzó la cifra de 3.000 millones de pesetas por cinco temporadas, lo que supone unos 13 millones y medio de pesetas por partido –150.000 ptas. por minuto– jugado, suponiendo que nunca se lesionase, jugase todos los encuentros como titular durante los 90 minutos, sin considerar su participación en competiciones internacionales, para un promedio normal de partidos amistosos al año –en torno a siete u ocho–. Su posterior brillante actuación en el Mundial de Francia, junto a circunstancias de índole personal, posibilitaron la posterior marcha del jugador a otro club con un traspaso de 4.500 millones de pesetas, con lo que el club consiguió hacer, finalmente, un «buen negocio».

<sup>23</sup> De todos es conocido el reciente caso del jugador japonés que milita en el Real Valladolid C.F. cuyo fichaje ha permitido a dicho club obtener importantes ingresos derivados de la venta de camisetas con la imagen del jugador en su país de origen

Tal planteamiento podría aconsejar el cálculo de costes unitarios para cada uno de los diversos productos que comercializa el club, en aras a su posterior contraposición con las correspondientes cifras de ingresos, que ponga de manifiesto sus respectivas rentabilidades, lo cual supondría obviamente la asignación de los costes conjuntos generados en el proceso de producción.

A dichos efectos, si la unidad económica considerase como subproducto los derivados de las actividades de merchandising, la asignación de costes, de acuerdo con la doctrina más reconocida, se podría efectuar atribuyendo sólo a los productos principales –diferentes categorías de partidos disputados– la rentabilidad conjunta obtenida en el proceso.

Si por el contrario se optase por considerar como productos principales a todos los obtenidos en su proceso, ello supondría la necesidad de asignar los costes conjuntos de tal forma que cada uno de los productos obtenidos aporte idéntica rentabilidad.

En cualquier caso, la aplicación real de tales consideraciones debe ceñirse a planteamientos cuyos resultados resulten operativos y creíbles. Es decir, como señalamos anteriormente, no podemos embarcarnos en artificios de cálculo que deformen la realidad desde el punto de vista de su posterior aplicabilidad práctica para la toma de decisiones o en aras a una mejor representación y conocimiento del proceso económico de los clubes.

La actividad productiva de los clubes de fútbol se centra sin duda, básicamente, en las de carácter estrictamente deportivo que, indudablemente, orientan sus actividades y se constituyen en núcleo y germen de todos los ingresos que son capaces de generar que, en última instancia, devienen de éstos.

La capacidad de una institución deportiva para generar ingresos mediante la comercialización de imagen está vinculada, obviamente, con aspectos de muy diversa naturaleza: trayectoria histórica, desempeño deportivo actual, jugadores que forman parte de su plantilla, zona geográfica de origen, etc. Es evidente que hay clubes –Real Madrid o Atlético de Madrid, Manchester o Liverpool, Juventus de Turín o Milan, ...– que despiertan un constante interés en aficionados de todo el mundo, mientras que otros, de menor «solera», vivirán mayores fluctuaciones de su «clientela» potencial, según las características de la temporada que estén realizando –o últimas temporadas a lo sumo-. Pero, en cualquier caso, tanto unos como otros podrán alcanzar o mantener dicho interés y, en consecuencia, su capacidad para generar ingresos, únicamente a través de la consecución de ciertos niveles de desempeño deportivo. Por lo tanto, las decisiones de mayor relevancia y que en última instancia generarán y orientarán la mayor parte de sus costes, van a ser las relacionadas con la actividad deportiva –fundamentalmente la política de fichajes, inversiones en fútbol base y, en definitiva, aquéllas que configurarán, en última instancia, la plantilla deportiva de la entidad<sup>24</sup>, con independencia de la importancia de la gestión de la imagen que se genera como consecuencia de aquélla que, hábilmente explotada, puede incrementar considerablemente los ingresos del club, o la de la negociación y búsqueda de recursos mediante la comercialización del espectáculo deportivo por vías distintas a la de la venta de entradas para la asistencia a dicho espectáculo en las instalaciones del club.

Contemplado el problema desde este punto de vista, nos parece razonable la consideración de tal «output» como subproducto de la actividad deportiva del club, pues es ésta la que, en realidad, genera ingresos y, en consecuencia, posibles rentabilidades para las inversiones efectuadas en la temporada, que se amplían, en mayor o menor medida, según la capacidad del club para vender, en un u otra forma, el producto obtenido.

---

<sup>24</sup> Los costes derivados de la plantilla profesional suponen cifras que alcanzan o superan, para la mayor parte de los clubes que integran la Liga de Fútbol Profesional Española, el cincuenta por ciento de los gastos totales presupuestados –Para la temporada 97/98 se situaron en un 55% para el FC Barcelona y en un 50% para el R. Valladolid, SAD–.

Pero, si considerásemos como línea de diferenciación entre uno u otro producto alguna referencia que supusiera un porcentaje demasiado elevado de la cifra de ingresos para los de naturaleza no estrictamente deportiva, la asignación de costes generaría una estructura que imputaría al producto deportivo importes menores de los que, posiblemente, fuesen adecuados para informar de forma veraz y rigurosa de la forma en que éstos se generan, minimizando la importancia de determinadas decisiones de inversión cuyo importe quedaría de esta forma diluida entre ambos productos, aunque, no obstante, si tal proporción mantuviera un equilibrio razonable, el cálculo de costes unitarios se convertiría en indicador especialmente válido de la economicidad de las mismas.

Surge, por lo tanto, dicho problema, al considerar qué partidas de ingresos se consideran resultado de la remuneración propia de la contraprestación de los servicios de índole estrictamente deportivo o de otro tipo de servicios derivados de la comercialización de imagen.

Si analizamos la cuenta de resultados de un club <sup>25</sup>, cabría considerar, en ésta, cinco grupos de ingresos característicos, que suponen la inmensa mayoría de los generados por éstos:

- Ingresos por cuotas de socios y abonados.
- Ingresos por taquillaje y primas competición.
- Ingresos por derechos de televisión.
- Ingresos por merchandising.
- Ingresos por publicidad y patrocinio.

Los dos primeros, claramente derivados de la actividad deportiva –los primeros a nivel temporada– y los segundos, individualizados por partido, suponen aproximadamente sólo un 25 por 100 de los ingresos promedio alcanzados por un club perteneciente a la Primera División de la Liga Nacional de Fútbol Profesional Española <sup>26</sup>.

Los ingresos por derechos de retransmisiones televisivas se sitúan en torno al 50 por 100 del presupuesto de ingresos, por lo que, con independencia de que los entendemos vincularlos a la celebración de los diferentes encuentros celebrados por el club –y en consecuencia retransmitibles–, si se considerasen en otra forma –como imagen comercializada– constituirían un ejemplo del problema comentado, pues absorberían importes que distorsionarían totalmente la consiguiente asignación de costes.

Por su parte, los ingresos por merchandising, que alcanzan un promedio en torno a un 5-10 por 100 de los totales presupuestados, alcanzan un volumen que, dado que, resulta razonable considerar como subproducto de su actividad deportiva, permitiría, a nuestro juicio, una distribución de costes que arroja cifras con suficiente nivel de verosimilitud para los fines perseguidos.

Finalmente, los ingresos por publicidad y patrocinio constituyen el último obstáculo de relevancia a considerar ante el problema de imputación de costes. Por término medio vienen a alcanzar volúmenes en

---

<sup>25</sup> Los datos recogidos en el presente trabajo reflejan valores medios para los clubes participantes en la Primera División de la Liga Nacional de Fútbol Profesional.

<sup>26</sup> Se observa de tales cifras que los ingresos por venta de entradas para presenciar en directo los diversos partidos celebrados por el club, que tradicionalmente constituían la principal fuente de financiación de sus actividades, han quedado reducido a importes que permiten, únicamente, alcanzar, en la actualidad, la cuarta parte de sus presupuestos, por lo que, sin las crecientes percepciones por otros conceptos no serían posible sus actividades a los niveles actuales de remuneración de los deportistas profesionales.

torno al 15-20 por 100 de los ingresos presupuestados. Como anteriormente tuvimos ocasión de analizar, aunque podrían considerarse vinculados tanto al producto deportivo como a la comercialización de la imagen del club, desde un punto de vista pragmático, nos parece que se vinculan a la celebración del partido, pues es el impacto del mismo sobre la comunidad –espectadores potenciales–, el que interesa al sujeto patrocinador y motiva sus aportaciones <sup>27</sup>. En cualquier caso, la influencia del posterior reparto de costes aconseja, a nuestro juicio, aplicar tal planteamiento para su distribución, puesto que, dada la importancia de su incidencia sobre los ingresos generados, cualquier otra consideración supondría, nuevamente, una presumible pérdida de representatividad de los costes calculados.

En conclusión, resulta evidente que, dadas las condiciones actuales del deporte profesional en España y, especialmente, en el caso de los clubes de fútbol, su actividad estrictamente deportiva puede haberse convertido en deficitaria y, en consecuencia, para financiar el gasto, es preciso recurrir a vías distintas; fundamentalmente, al desarrollo de actividades de merchandising y una presencia cada vez más importante del patrocinio privado o público, tanto en lo que se refiere a la búsqueda de espónsores para el equipo, como en lo referente al aprovisionamiento técnico de la entidad.

Si tradicionalmente los clubes se financiaban básicamente con los recursos obtenidos de sus socios y del taquillaje recaudado en los diversos partidos celebrados, posteriormente, el desarrollo de la televisión y la aparición de canales privados <sup>28</sup> y autonómicos <sup>29</sup> ha permitido ir completando estas cifras que, en conjunto cubren, en la actualidad, cantidades en torno a las dos terceras partes de sus presupuestos anuales que, en cualquier caso, se vinculan, a nuestro juicio, con la celebración de tales encuentros y que no presentarían las complicaciones que en cuanto a su posible reparto como proceso conjunto, presentarían el resto de componentes de su producción –comercialización de imagen–.

Respecto a éstos últimos, si la venta de productos de merchandising no plantea obstáculos insalvables en cuanto a su catalogación como proceso conjunto, no nos parece lo mismo en lo que se refiere al patrocinio del equipo o de su aprovisionamiento técnico que, tanto por su vinculación evidente con los partidos celebrados por el club, como por la posible distorsión en la asignación del coste que, en otro caso, crearían, aconseja, en nuestra opinión, su consideración como ingresos derivados del patrocinio de los distintos partidos celebrados por el club.

## 5. CONCLUSIONES

La aparición y desarrollo actual de nuevos soportes publicitarios y de comercialización de imagen impone, en nuestra opinión, a las empresas «comercializadoras de imagen», la necesidad urgente de abordar una rigurosa delimitación de su producto, tarea a la que, en una u otra forma, deben enfrentarse inelu-

---

<sup>27</sup> Desde este punto de vista, tal tipo de patrocinio al club, cabe entenderse como el patrocinio de los diversos partidos que juega el equipo. Tal consideración nos parece especialmente válida en cuanto que las condiciones del contrato se centran, básicamente, en la obligación del club patrocinado de utilizar determinadas equipaciones deportivas o exhibir ciertos logotipos o eslóganes con motivo de los diversos encuentros en los que participa.

<sup>28</sup> Canal + obtiene del fútbol más de 50.000 millones de pesetas anuales (Fuente: Miguel Ángel Nieto. Muy Interesante mayo/junio 98).

<sup>29</sup> En nuestro país, los clubes que, por su procedencia, disponen de televisión autonómica que retransmita sus partidos, obtienen, generalmente, mayores ingresos. Sirva a título de ejemplo el caso del Eibar –Club perteneciente a la Segunda División de la Liga Nacional de Fútbol Profesional Española– que ingresa por derechos de retransmisión nueve veces más que el Valladolid –Club de Primera División– ya que en Euskadi, zona de origen del primero, existe canal autonómico y en Castilla-León, origen del segundo, no.

diblemente, especialmente en la medida en que, en muchos casos, el crecimiento de los ingresos que de ella se derivan alcanza niveles de tal importancia que, en ocasiones, incluso igualan o superan a los del producto tradicional.

Dicha delimitación debe apoyarse, a nuestro juicio, en el necesario análisis teórico de las diversas manifestaciones de su producto, en cuanto que, en realidad, algunas de las manifestaciones de comercialización de imagen publicitaria a través del mismo, constituyen únicamente distintos segmentos de mercado a los que éste va dirigido <sup>30</sup>.

No obstante, las conclusiones que de dicho estudio pudieran derivarse, deberán someterse, en cualquier caso, al obligado filtro de la «praxis» empresarial, pues de otra forma, podrían convertirse en meros artificios de cálculo que deformen la realidad desde el punto de vista de su posterior aplicabilidad real para la toma de decisiones de tales entidades.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- Cañibano, L. y Mallo, C (1974): «El cálculo de los costes en la producción conjunta». Revista española de financiación y contabilidad. Núm. 8. Abril-junio.
- Carroggio, M (1996): *Patrocinio deportivo*. Ariel. Barcelona.
- Di Fenizio, F (1958): *Economía Política*. Bosch. Barcelona.
- Díez Medrano, J (1999): «Actitudes de los españoles ante la publicidad en televisión». IPMARK, mayo.
- Gonzalo Angulo, J.A (1995): *Modelos de conducta gerencial y control a través de los costos*. En Broto Rubio, J.J.: *Contabilidad y finanzas para la toma de decisiones*. Universidad de Zaragoza.
- Juan de Andrés, A (1992): «El Marketing, la comunicación comercial y la credibilidad de la empresa». Centra Market, núm. 110, diciembre.
- Juan de Andrés, A (1993): *Mecenazgo & Patrocinio. Las claves del Marketing del siglo XXI*. Editmex, Madrid.
- Mallo, C.; Mir, F.; Requena, J. M.ª; Serra, V (1994): *Contabilidad de gestión*. Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones. Ariel. Barcelona.
- Rodríguez del Bosque, L.A.; Santos Vijande, L.; Fernández Polanco, F. J (1995): «Factores determinantes de la actitud del consumidor ante la publicidad». VII Encuentro de Profesores Universitarios de Marketing. Barcelona.

---

<sup>30</sup> El «product placement», el sistema publicitario «AdTime», el patrocinio a objetos –videomarcadores, animadores,...– u otras manifestaciones semejantes constituyen una forma distinta de vender el mismo producto –película, programa de televisión, evento deportivo,...– a clientes distintos, existiendo una relación directa entre el coste de obtención del producto y las diferentes tipologías de ingresos que éste es capaz de generar, mientras en otros ocasiones, como es el caso de la venta de productos de «merchandising», la compra de ambos productos aparece claramente disociada.

- Sánchez, P (1997): «Los Nuevos soportes revolucionan la publicidad tradicional». MKT + Ventas. Núm. 114. Mayo.
- Stackelberg, H.F (1961): *Principios de Teoría Económica*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- Velázquez, R (1997): Cómo convertir su marca en una estrella de cine. Market & Comunicación. Núm. 124. III Etapa.



Jesús F. Santos Peñalver  
Inmaculada Alonso Carrillo  
Agustín Báidez González  
Javier García Mérida

**CONSIDERACIONES EN TORNO A LA PRO-  
PUESTA DE DISTRIBUCION DE RESULTADOS  
EN UN GRUPO DE SOCIEDADES**

---

Universidad de Castilla La Mancha



## 1. INTRODUCCION

Las cuentas anuales consolidadas, para los grupos de sociedades sujetos y no exentos de la normativa mercantil, son obligatorias desde la aprobación de la Ley 19/1989, de 25 de julio. Sin embargo, no existe ningún precepto, en la legislación mercantil, que referencie, a dicha información contable consolidada, limitaciones o cálculos relacionados con las sociedades que componen el grupo.

Esta situación no se produce, sin embargo, en otros ámbitos, como es el caso de las entidades de crédito, pues la determinación de los recursos propios, a efectos de garantías de terceros, se calcula, no en base a la información contable individual, sino en función a los recursos propios consolidados siendo, precisamente su correcta determinación, uno de los objetivos que la propia ley establece, en base a las Directivas comunitarias vigentes en esta materia.

La propia introducción del Real Decreto 1815/1991 señala que, además del campo contable, existen otros aspectos relacionados con los grupos que tienen una importancia significativa, a pesar de que en dicha disposición no se efectúe su regulación, como es el caso de las garantías de los acreedores, la protección de los accionistas minoritarios, las relaciones laborales de los trabajadores que se vinculan con las empresas del grupo, etc. Los aspectos anteriores entendemos que deben ser objeto de una regulación específica, la cual es posible que se plantee, a nivel legislativo español, cuando la Novena Directiva comunitaria del derecho de sociedades deje de estar bloqueada y sea aprobada.

No obstante lo anterior, entendemos que si la justificación de la existencia de las cuentas consolidadas es que reflejan mejor la situación patrimonial, económico-financiera y de resultados de la dominante que las propias cuentas individuales de esta sociedad, las referencias que la legislación mercantil realice a conceptos incluidos en dichas cuentas individuales quedarían mejor reflejados si se hicieran en base a la información consolidada.

En este sentido, el resultado del ejercicio de la sociedad dominante de un grupo puede verse «maquillado» por operaciones internas realizadas entre la sociedad matriz y sus empresas filiales, por lo que el mismo pierde su condición de excedente repartible, pues puede que en él se recojan flujos ficticios de recursos que, si se reparten entre los accionistas, vía dividendos, pueden suponer la descapitalización de parte de la sociedad.

En consecuencia, nos planteamos, en la presente comunicación que, si el resultado consolidado de la dominante refleja más fielmente la realidad de la misma, al haber eliminado los resultados internos no

realizados frente a terceros, es posible que las limitaciones que se plantean en el TRLSA, en cuanto al reparto del mismo, queden mejor recogidas utilizando los resultados incorporados en los estados consolidados.

En este sentido, se parte de la hipótesis contrastada <sup>1</sup> de la existencia de argumentos suficientes que justifican la utilidad y necesidad de la información consolidada, ya que suministran información más relevante que la que se obtendría a partir de los estados individuales, tanto de la sociedad dominante del grupo, como de las dependientes.

La característica principal que delimita el concepto de grupo es la existencia de unidad de decisión que conduce a la dirección económica unificada de las entidades que lo forman. Por ello, aunque desde la perspectiva jurídica existen diversas personas jurídicas, bajo el plano económico todas ellas constituyen una única entidad, cuando las empresas enmarcadas dentro del grupo se encuentran sometidas a unas reglas comunes de actuación (Ansón y otros, 1997: 920).

Por este motivo, los estados consolidados ofrecen una adecuada visión contable de la realidad económica del conjunto, en cuanto a la situación patrimonial, financiera y de resultados del mismo. Esta información surge del intento de superar y evitar los problemas y deficiencias que presentan los estados individuales de las diferentes empresas que conforman el grupo, debido a que el reflejo contable de las transacciones realizadas entre ellos puede impedir el conocimiento adecuado, por lo que, la información consolidada, además de una visión globalizada del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del grupo, proporciona una visión neta, una vez que se han eliminado las transacciones y operaciones realizadas entre las entidades que forman el mismo.

Por tanto, y teniendo en cuenta el contexto comentado, el presente trabajo pretende estudiar la utilidad de la información consolidada frente a las individuales de las sociedades dominante y dependientes del grupo, con el objetivo de poner de manifiesto las limitaciones que podemos encontrar al analizar la información individual en lo referente a los resultados y a la aplicación de los mismos. Por ello, comenzaremos el análisis propuesto estudiando las restricciones que el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA) establece en torno a la aplicación de los resultados sobre la base del reparto del beneficio, incluida en el apartado 3 de la Memoria individual.

## **2. EL RESULTADO POSITIVO: REPARTO DE LAS GANANCIAS**

Antes de comenzar nuestro trabajo, es necesario precisar cual es nuestra posición en cuanto al importe a considerar como resultado del ejercicio, es decir, qué elementos, además de los reconocidos tradicionalmente como gastos o ingresos, deberían incorporarse en la cuenta de pérdidas y ganancias para calcular un importe neto de la cifra del resultado.

Compartimos la idea expuesta por Cea García (1992: 15-39) que el resultado de una sociedad, que desarrolla su actividad en una economía de mercado, es el importe destinado a la remuneración del capital-propiedad, por lo que todos aquellos conceptos que supongan una deuda para la sociedad determinada en función del resultado, y no vayan destinados a la remuneración del capital-propiedad, deberían ser tratados como gastos (como así lo ha entendido el legislador en el caso del Impuesto sobre Sociedades). De

---

<sup>1</sup> Véase en este sentido autores como Cándor López, V. (1997); Blasco Burriel, M.ª P. (1997); García Benau, A. y Almela Díez, B. (1993); Ansón y otros (1997); Iglesias Sánchez, J. (1992).

la misma forma, todas las aportaciones destinadas a absorber pérdidas que no procedan de los capitalistas-propietarios deberfan ser integradas previamente en la cuenta de pérdidas y ganancias, minorando el resultado negativo.

Por ello, cuando se habla de la distribución del resultado se debe hacer referencia a aquel importe resultante que se obtenga una vez se hayan eliminado o agregado, del saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias, todos los conceptos que no suponen remuneración de capital-propietario o aportaciones de los mismos, tales como participación en beneficios de los administradores, remuneraciones de los bonos fundador o promotor, participación en el beneficio del personal, ventajas de expertos y administradores en la fusión o escisión de sociedades, etc.

En palabras de Cea García (1992: 41) la distribución de resultados es un acto de decisión empresarial en el que intervienen un conjunto de mecanismos y circunstancias que desembocan en una propuesta concreta. Por ello, existen una serie de factores que condicionan o influyen en la citada propuesta entre los que pueden destacarse entre otros; una determinada estrategia empresarial enmarcada dentro de un entorno empresarial concreto, un determinado cuadro normativo en materia fiscal, mercantil o laboral, pactos contractuales o determinados compromisos que obligan de alguna manera que se proponga una distribución de resultados.

En este sentido, en torno a la distribución de resultados, surgen una serie de preguntas tales como ¿cuándo es posible repartir beneficios?, ¿quién va a participar en la distribución de los mismos?, ¿qué limitaciones existen en torno a la distribución de resultados?, ¿cómo se refleja contablemente la distribución del reparto?, ¿cuándo será obligatorio reducir capital para compensar pérdidas?..., que deben ser interpretadas en función del ámbito económico en donde se desenvuelva la entidad, no siendo idéntico, en nuestra opinión, cuando la sociedad se ubica en un grupo que cuando actúa de forma aislada.

Por ello, y en relación a las anteriores preguntas, entendemos que es necesario realizar una comparación, para la sociedad dominante de un grupo, entre los efectos de la distribución de sus resultados en base a la información individual o a la consolidada, por la posibilidad existente de que ciertas transacciones puedan distorsionar, en las cuentas individuales, la realidad económica subyacente, considerando adecuado que en tales circunstancias se complemente en la memoria individual la información a incluir en torno a la aplicación de resultados, en relación con la base del reparto establecida en el punto 3 de la memoria, con la relativa al resultado consolidado y las implicaciones que sobre el mismo suponen las transacciones efectuadas con las sociedades dependientes.

### **3. CONSECUENCIAS DE LAS RESTRICCIONES LEGALES DEL REPARTO DE LAS GANANCIAS COMO DIVIDENDOS EN LA INFORMACION CONSOLIDADA**

#### **3.1. LIMITACION DEL REPARTO DE DIVIDENDOS DEBIDO A LAS PERDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES**

Según el artículo 213 del TRLSA la Junta General resolverá sobre la aplicación del resultado del ejercicio de acuerdo con el balance aprobado. No obstante, una vez cubiertas las atenciones legales o las establecidas en los estatutos sociales, sólo podrán repartirse dividendos con cargo a resultados del ejercicio, o a reservas de libre disposición, si el valor del patrimonio neto contable no es, o a consecuencia del reparto no resulta ser, inferior a la cifra de capital social. De la misma forma y si debido a las pérdidas de ejercicios anteriores, el patrimonio neto resultase ser inferior a la cifra del capital social, el resultado del ejercicio deberá destinarse a compensar las pérdidas.

Esta restricción es una medida cautelar que pretende proteger los derechos de terceros, ya que impide que se produzca una salida de activos de la empresa dirigidos hacia los socios, vía reparto de dividendos, que origine una disminución del patrimonio neto por debajo de las aportaciones de los socios.

Ahora bien, si la sociedad analizada fuese la dominante de un grupo sujeto y no exento, según las NFCAC, deberá presentar cuentas consolidadas. Si admitimos que dichas cuentas consolidadas reflejan más adecuadamente que sus cuentas individuales la situación de la dominante, el importe de los resultados incorporados en aquéllas representarán también mejor el excedente del ejercicio que el obtenido en las cuentas individuales, por lo que entendemos que la limitación del reparto del beneficio, para evitar la descapitalización no sólo debe relacionarse con el resultado individual, sino que también, de alguna manera, debería considerarse la información consolidada, ya que si esto no es así, una situación de pérdidas de la sociedad dominante puede quedar encubierta, vía operaciones internas, con un resultado interno no realizado fuera del grupo.

En el seno del grupo, existen mecanismos de transferencia de recursos que pueden condicionar la imagen individual de las empresas que lo forman, no sólo de la sociedad dominante, sino también la de las dependientes, quedando pues limitada de alguna manera la información individual que presentan las citadas sociedades.

En efecto, si la sociedad dominante tuviese una situación patrimonial individual tal que si reparte dividendos ocasiona un valor del patrimonio neto por debajo de la cifra de capital social, solucionaría dicha situación realizando una operación interna con respecto a otra sociedad del grupo, con un beneficio interno que fuese suficiente para evitar la descompensación entre el patrimonio neto y el capital social. Estas operaciones se pueden referir a diferentes situaciones, tales como, por ejemplo:

- a) Operaciones de carácter comercial de compraventa de existencias entre empresas del grupo. En estos casos, se puede actuar sobre el precio de la transacción o sobre las condiciones de pago de la misma.
- b) Operaciones de asistencia técnica, como la prestación de algún servicio. La veracidad de la transacción resulta, a veces, difícil de demostrar. En esta situación la manipulación de los datos puede venir a través del precio fijado sobre el servicio prestado, o a través de la contabilización de servicios que en realidad no se han prestado.
- c) Operaciones de compraventa de elementos de inmovilizado con un precio superior al valor neto contable, contabilizando un resultado por enajenación que eleve el beneficio o disminuya la pérdida de la sociedad que ha contabilizado la operación.

Las operaciones descritas anteriormente tendrán los siguientes efectos, en relación con el reparto de dividendos:

- En el ejercicio en que tenga lugar la operación interna con beneficio no realizado frente a terceros, el resultado individual de la sociedad puede ser suficiente como para superar la restricción legal establecida en el TRLSA, lo que originará la posibilidad de repartir dividendos, con la consiguiente descapitalización de la empresa, y disminución de garantías para los acreedores, pues al imponerse las restricciones de dicho texto en base a las cuentas individuales y éstas han quedado «maquilladas» por la operación interna, las restricciones impuestas sobre dichas cuentas individuales no logran los efectos pretendidos.
- Por otra parte, si en el ejercicio no se acuerda la distribución de dividendos con cargo a los resultados, y por el contrario se destina a reservas, de la misma forma consideramos que las

reservas reflejadas en las cuentas individuales son ficticias, puesto que no se corresponden con inmobilizaciones reales, dado que los activos del grupo (en sus cuentas individuales) se encuentran sobrevalorados por los beneficios internos, distorsionando también la garantía que éstos pretenden representar, al no considerarse el entorno en el que se encuentra inmersa cada sociedad del grupo.

- Incluso, si los resultados de la sociedad individualmente considerados se destinan de manera íntegra a reservas legales, cuando la sociedad haya alcanzado el mínimo exigido por la Ley, podrá destinar, el exceso del saldo por encima del 20 por 100 del capital, a compensar pérdidas de ejercicios futuros, lo que supondrá sanear pérdidas con recursos propios ficticios (los derivados de beneficios internos no realizados fuera del grupo) no consiguiéndose el objetivo del legislador que era el sustituir las pérdidas por recursos materializados en activos reales.

Los estados consolidados, por el contrario, se muestran netos de este tipo de operaciones internas, registrando únicamente la actividad del grupo con terceros ajenos, evitando de esta manera las perturbaciones derivadas de posibles operaciones no reales, o de resultados ficticios, que quedan reflejados en la contabilidad individual.

Por ello, proponemos que la limitación existente en el TRLSA, incluida en el artículo 213, se vincule, cuando se trate de una sociedad dominante de un grupo, con los fondos propios consolidados del balance, disminuidos por la partida de Reservas en sociedades consolidadas y por los resultados consolidados derivados de la participación en las sociedades dependientes, pues así se habrán eliminado los resultados internos no realizados con terceros por la dominante, tanto en el ejercicio presente como en ejercicios anteriores.

Para el resto de sociedades del grupo no puede plantearse esta situación, pues sus reservas, en el balance consolidado, son anuladas con cargo a la participación de la dominante, a la reserva en sociedades consolidadas y a los socios externos, por lo que la limitación del artículo 213 del TRLSA debería referirse, en nuestra opinión, a los fondos propios individuales corregidos por los ajustes derivados de las operaciones internas realizadas, tanto en el ejercicio en curso como en los anteriores, mediante un estado adicional donde se pusiera de manifiesto tal situación.

Sin embargo, siguiendo en esta misma línea podemos obtener otras conclusiones que aunque aparentemente sean contradictorias, en realidad creemos pone de manifiesto la importancia de la información consolidada en relación a la decisión a cerca de la aplicación del resultado. Tal y como hemos comentado, una sociedad anónima, individualmente considerada, no puede repartir beneficios con cargo a dividendos, cuando como consecuencia de ello, su patrimonio neto quede por debajo del capital social, debiendo destinar, en este caso, el resultado del ejercicio a compensar pérdidas de ejercicios anteriores.

Ahora bien, si esta sociedad se incluye dentro de un grupo, puede que a nivel consolidado la situación de desequilibrio patrimonial quede superada debido a que el resto de las entidades que conforman el grupo tenga una situación financiera saneada, de tal forma que, analizando la restricción establecida en el artículo 213 del TRLSA en base al balance consolidado, el grupo presente un patrimonio neto por encima de la cifra del capital social, pudiéndose asumir, por tanto, el reparto de un dividendo sin poner en desequilibrio el patrimonio consolidado del grupo de sociedades, aunque la sociedad considerada independientemente presente una situación desestabilizada, a efectos de garantía a sus acreedores si bien, en el entorno del grupo al que pertenece, esta condición puede entenderse superada.

En este sentido, debe considerarse, no obstante, que los acreedores de una entidad incluida en un grupo, son conscientes que al no poseer, el grupo como tal, personalidad jurídica no tiene responsabilidad

legal sobre las deudas adquiridas por cada una de las entidades que lo forman y, en caso de impago de alguna de ellas, las acciones legales deberán encaminarse con relación a la compañía deudora. No obstante, los acreedores también son conocedores que el grupo dispone, si así lo desea, de mecanismos de transferencias internas de recursos. Por ello, el estado de liquidez del grupo, y su evolución en el tiempo, puede poner de manifiesto la garantía para el cumplimiento de los compromisos de pago de cualquiera de las sociedades que lo integran. De ahí que este tipo de usuarios basen su estimación en torno a las posibilidades del cobro de sus deudas, tanto sobre la información individual, como sobre los estados representativos del grupo (Blasco Burriel, M. P., 1997: 36).

En consecuencia, en el análisis de los estados financieros consolidados, es necesario actuar con cierta cautela, ya que es posible que se combinen empresas financieramente saneadas con empresas con dificultades financieras, puesto que hay que tener presente, al mismo tiempo, que las cuentas consolidadas, al ofrecer una visión de conjunto, oscurecen la información necesaria para la obtención de conclusiones sobre la situación de cada una de las empresas que componen el grupo, de forma individual, por lo que, a pesar de la importancia del análisis de la información consolidada, es también necesario proceder a investigar la información contable individual para obtener los juicios de valor adecuados y tomar las decisiones fundamentadas de forma adecuada en relación tanto al grupo en su conjunto como a todas las sociedades que lo constituyen.

### 3.2. LIMITACION DEL REPARTO DE DIVIDENDOS POR LA EXISTENCIA DE DETERMINADAS PARTIDAS NO AMORTIZADAS

Una restricción adicional, en relación con la distribución del beneficio en las sociedades anónimas, se regula en el artículo 194 del TRLSA, donde se señala que no se podrá distribuir beneficios si la sociedad mantiene gastos de establecimiento, gastos de investigación y desarrollo, y fondo de comercio, que no hayan sido amortizados por completo, salvo que tenga reservas disponibles que sean mayores, o al menos iguales, a la parte no amortizada.

Esta medida pretende proteger a terceros vinculados con la sociedad, ya que no permite la salida de activos hacia socios, por reparto de beneficios, mientras existan partidas activadas sin valor de realización claramente identificado, pues de no estar financiadas con las reservas disponibles lo serían a través del capital social, por lo que el principio de efectividad de este último, como garantía frente a terceros, se resentiría al estar financiando activos que no pueden ser objeto de enajenación.

Como se ha analizado en el epígrafe anterior, la limitación impuesta por el legislador puede quedar sin efecto real si entre las sociedades que constituyen un grupo se produjera cualquiera de las transacciones enumeradas en el apartado anterior, puesto que, mediante una operación interna con resultados positivos en ejercicios anteriores, o en el presente, que aún no se hayan realizado frente a terceros, se encontrarían contabilizadas reservas, en la sociedad que efectuó la venta, que serían ficticias. Por ello, entendemos que la limitación establecida en el artículo 194 del TRLSA, en lo referente a la distribución de resultados, pueda quedar mejor regulada si se vincula:

- a) En la dominante, con los fondos propios consolidados, disminuidos por la partida de Reservas en sociedades consolidadas y por los resultados consolidados derivados de la participación en las sociedades, pues así se preserva el importe de los fondos propios de las operaciones internas no realizadas frente a terceros.
- b) En las dependientes, con los fondos propios individuales ajustados por las eliminaciones por las operaciones internas producidas tanto en el ejercicio en curso como en los anteriores, cuando no se haya realizado el resultado frente a terceros.

En cuanto a los conceptos de activo que deben estar completamente amortizados, o cubiertos con reservas de libre disposición Rivero Romero señala (1999: 399) que «es razonable la postura del legislador en su clara línea conservadora de desconfiar que los gastos capitalizados de establecimiento y de investigación y desarrollo puedan ser activos ficticios disfrazados de activos reales.

No obstante, existe una aparente contradicción entre lo que reguló la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil española a las directivas comunitarias y lo que posteriormente recogió el TRLSA. En efecto, en el artículo 194 del TRLSA se incluye de manera explícita el fondo de comercio, entre los elementos de activo que deben ser computados a la hora de determinar si se puede o no distribuir beneficios. Sin embargo, en la Ley 19/1989 <sup>2</sup>, siguiendo lo establecido en la IV Directiva comunitaria, la limitación no afecta al fondo de comercio, ya que señala de manera específica <sup>3</sup> que hasta que los gastos anteriores (de establecimiento y de investigación y desarrollo) no hayan sido amortizados no se podrá efectuar el reparto de beneficios, a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo igual al importe de los gastos no amortizados.

Esta controversia, que se suscita entre el TRLSA y la Ley 19/1989, resulta significativa a efectos de analizar la información consolidada puesto que en el balance consolidado puede aparecer una diferencia de primera consolidación que, si es positiva y no asignable, es considerada como fondo de comercio de consolidación.

El planteamiento que realizamos, se sustenta en que los intereses de terceros se deben encontrar protegidos adecuadamente, entendiendo que, en este sentido, la mejor manera de conseguirlo es con la información consolidada, por lo que opinamos que entre los conceptos de activo que deben encontrarse saneados debe considerarse el fondo de comercio, tanto el individual como el consolidado, teniendo en cuenta, además que en nuestra normativa no se diferencia entre la cuantía satisfecha en exceso sobre los fondos propios que se corresponde con verdaderas expectativas de rentabilidad adicional y la que se debe a una inadecuada negociación en la compra de participaciones por parte de la sociedad dominante.

### 3.3. LA INCIDENCIA DE LAS ACCIONES PROPIAS Y DE LAS ACCIONES DE LA SOCIEDAD DOMINANTE

Cuando en el TRLSA se determina el capital social que ha de ser retribuido *vía* dividendos, se disminuye el importe del capital nominal por las cuantías correspondientes a las acciones propias y a los desembolsos pendientes, pues en el artículo 79 se regula que los derechos económicos inherentes a las acciones propias (entre los que se encuentra obviamente el de participación en las ganancias sociales), serán atribuidos proporcionalmente al resto de acciones y, en el artículo 215 se significa que la distribución de dividendos a las acciones ordinarias debe hacerse en proporción al capital que se haya desembolsado.

Sin embargo, cuando en el artículo 213 se hace referencia al importe mínimo del patrimonio que debe existir para poder efectuar el reparto de beneficios, dicho patrimonio se vincula con el valor del capital social, sin restringirlo a los conceptos anteriores, es decir, a los desembolsos pendientes y a las acciones propias.

---

<sup>2</sup> El apartado 3 del artículo 106 de la Ley 19/1989 hace referencia a los gastos de establecimiento y a los gastos de investigación y desarrollo señalando que éstos han de estar saneados para poder repartir beneficios, mientras que, el fondo de comercio está regulado en el apartado 2 del citado artículo.

<sup>3</sup> Artículo 34, párrafo 1, letra b) y artículo 37, párrafo 1.

Esta problemática es analizada por Cea García (1992: 54-55) quien opina que la existencia de acciones propias o autocartera, en el momento en que se plantea la opción de repartir dividendos, debe afectar a la restricción legal, ya que debe interpretarse en el sentido de considerar el capital social neto, esto es, deducido del valor nominal de la autocartera, con independencia del destino final de las mismas.

Lo anterior implica que, con independencia de cual sea el valor de adquisición de las acciones propias, las mismas se computarán, a efectos de la restricción del artículo 213, por su valor nominal, pues, en caso de que dichas acciones se adquirieran por un importe superior al nominal, la garantía se vería disminuida, precisamente, por la diferencia entre el importe de adquisición y el valor nominal.

En el caso de un grupo de sociedades, la ley iguala la situación de las acciones propias, adquiridas por una sociedad, a las acciones que, de esta sociedad, hayan adquirido sus sociedades dependientes. En este sentido, el TRLSA <sup>4</sup> y la Ley de Sociedades de responsabilidad limitada <sup>5</sup> determinan una serie de limitaciones referentes a las acciones de la sociedad dominante, puesto que el principio general de prohibición, que la ley establece para los negocios sobre las acciones propias, y, por consiguiente, sobre las acciones de la sociedad dominante, tiene como finalidad (Sánchez González, J. C. y otros, 1991:341) *«preservar la constitución financiera de la sociedad (pues tales negocios pueden desembarcar en una liquidación encubierta del patrimonio social del capital de la sociedad, contrariando así los principios de formación, conservación y determinación del capital), así como la constitución corporativa de la misma»*.

Cuando el planteamiento que se persigue con los estados consolidados es que éstos representen la imagen fiel de las cuentas del grupo como si se tratase de una extensión de las de la empresa dominante <sup>6</sup>, las acciones que las empresas dependientes posean de la dominante, deben ser consideradas, en los estados consolidados, de igual forma que las acciones propias que detente la dominante de ella misma, procediéndose en consecuencia a realizar una consolidación global como si se tratase de un dominio directo (Santos Peñalver, J. F., 1997: 409).

Por ello, entendemos que si se está estudiando la limitación del reparto de beneficios de la sociedad dominante del grupo, los resultados y reservas propuestos en los dos epígrafes anteriores, deberán cubrir, además del exceso de valor pagado, por parte de la dominante, sobre el valor nominal de las acciones propias adquiridas, el exceso sobre el valor nominal de las acciones adquiridas de la dominante por cualquiera de sus sociedades dependientes, puesto que las participaciones en el capital de la sociedad dominante (tanto las adquiridas directamente por ella como por sus dependientes) figurarán en una partida del activo del balance consolidado, con la denominación de «acciones propias de la sociedad dominante» por los respectivos precios de adquisición, y cuando éstos son superiores a los nominales, consideramos que deben ser cubiertos antes de proceder a repartir dividendos a los accionistas de la dominante. Una vez más, consideramos necesario analizar no sólo las cuentas individuales de una sociedad, sino también las del resto de sociedades que constituyen el grupo, puesto que determinadas situaciones pueden quedar encubiertas en las cuentas individuales.

---

<sup>4</sup> Sección cuarta del TRLSA se refiere de manera indistinta a acciones del capital de una sociedad, como del capital de la sociedad dominante de aquella.

<sup>5</sup> Párrafos 3 al 9 de la disposición adicional segunda de la Ley 2/1995, de 23 de marzo, por la que se aprueba la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

<sup>6</sup> Este concepto de cuentas consolidadas como extensión de la dominante es el planteamiento que el legislador recoge en el Código de Comercio y en las NFCAC.

#### 4. LA COMPENSACION DE PERDIDAS EN SOCIEDADES QUE FORMAN PARTE DE UN GRUPO CONSOLIDABLE

En el epígrafe anterior se ha analizado las restricciones que hace la legislación vigente a la situación patrimonial de una sociedad para impedir el reparto de beneficios que ponga en peligro la estabilidad patrimonial de una sociedad, habiendo propuesto nosotros que se utilice la información contable consolidada en lugar de la información individual para evitar las perturbaciones que pueden derivarse, principalmente, de operaciones internas con resultados no realizados frente a terceros, por las entidades que formen un grupo de sociedades.

La legislación mercantil vigente, además de vincular el patrimonio para la restricción del reparto de dividendos, también lo utiliza para regular las reducciones de capital por compensación de pérdidas.

En efecto, una de las modalidades recogidas en el artículo 163 del TRLSA, en cuanto a la reducción de capital social, es la que tiene por finalidad restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad, contemplándose, en relación con la absorción o compensación de pérdidas, en el ordenamiento jurídico español las dos posibilidades siguientes:

- a) Facultativa. Aunque existan pérdidas, la sociedad no está obligada a efectuar la compensación de ellas cuando no haya disminuido el haber del capital por debajo de las dos terceras partes. En esta circunstancia, no obstante, la sociedad se encuentra limitada en cuanto al reparto de dividendos.
- b) Obligatoria. Cuando las pérdidas hayan disminuido el haber del capital por debajo de las dos terceras partes y esta circunstancia se mantuviera durante un año sin haberse recuperado el patrimonio <sup>7</sup>, teniendo en cuenta, además, que si como consecuencia de las pérdidas la sociedad ve disminuido su patrimonio a una cantidad inferior a la mitad del capital social, se deberá proceder a la disolución de la misma, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente <sup>8</sup>.

La medida legal tiende a impedir la ficción contable de mantener pérdidas sin compensar formalmente con las reservas y con el capital social durante un tiempo prolongado, cuando hay una parte importante del patrimonio que ha desaparecido financieramente por causa de las pérdidas experimentadas.

Las vías principales para la compensación facultativa de pérdidas, en una sociedad individualmente considerada, serían las siguientes:

1. Con aportación de nuevos recursos financieros por parte de los socios. En este caso, se crea una cuenta, aportaciones de los socios para compensar pérdidas y, posteriormente, se efectúa la citada compensación. O bien, reduciendo e incrementando capital simultáneamente.
2. Sin aportar nuevos recursos financieros por parte de los socios, con cargo a las diferentes recursos propios de la sociedad aplicando un determinado orden de prelación, en función del mayor o menor grado de disponibilidad de las reservas (dejando siempre en último lugar al capital).

---

<sup>7</sup> Artículo 163, párrafo segundo del TRLSA

<sup>8</sup> Artículo 260.1.4.º del TRLSA.

Ahora bien, si la sociedad que obtiene pérdidas formase parte de un grupo, las pérdidas podrían eliminarse mediante operaciones intergrupo que supusieran un beneficio interno para aquella sociedad que se encontrase en la situación descrita en los párrafos anteriores, de tal forma que aquél fuese suficiente para corregir las pérdidas de las sociedades que constituyen el citado grupo. De esta manera, en las cuentas individuales de la sociedad que ha efectuado la operación con resultado positivo, las pérdidas podrán ser absorbidas, evitando las limitaciones legales respecto al reparto del resultado o a la necesidad de reducir capital, aumentando la rentabilidad financiera de la sociedad en cuestión y ofreciendo «otra cara» a los usuarios ajenos al grupo. Si se observan únicamente las cuentas a nivel individual, la situación de desequilibrio se habrá superado, aunque en el fondo ésta persista.

Es decir, de la misma manera que hemos comentado en párrafos anteriores, en las cuentas individuales de la sociedad que forma parte del grupo se pueden encubrir las pérdidas realizando operaciones internas con un beneficio no realizado frente a terceros, y así superar el límite establecido en los artículos 163 y 260 del TRLSA, no siendo necesario la reducción de capital o la disolución de la sociedad.

Esta visión ficticia de la sociedad desaparecerá si se tiene en consideración la información contable consolidada, en lugar de la individual, de forma similar a lo expresado en epígrafes anteriores. Es decir, en lugar de emplear el concepto de patrimonio individual de la sociedad, utilizar:

- a) En la dominante, los fondos propios consolidados, disminuidos por la partida de Reservas en sociedades consolidadas y por los resultados consolidados derivados de la participación en las sociedades, pues así se preserva el importe de los fondos propios de las operaciones internas no realizadas frente a terceros.
- b) En las dependientes, los fondos propios individuales ajustados por las eliminaciones por las operaciones internas producidas tanto en el ejercicio en curso como en los anteriores, cuando no se haya realizado el resultado frente a terceros.

## **5. REGLAS DE VALORACION EN OPERACIONES VINCULADAS**

Una solución teórica que se podría plantear para evitar las distorsiones producidas por operaciones entre sociedades del grupo, es la consistente en valorar dichas transacciones en función del valor de mercado, evitando así precios de transferencias ficticios fijados para eludir limitaciones legales señaladas en función del valor patrimonial o de los resultados de una sociedad.

El anterior criterio ha sido regulado por el legislador a efectos fiscales, pues, salvaguardando la posibilidad de utilizar transacciones entre sociedades vinculadas para disminuir la carga fiscal, la Ley 43/95, de 27 de diciembre, del impuesto sobre sociedades, ha realizado una profunda revisión de la regulación de la valoración de las operaciones que se realicen entre sociedades que de alguna manera se encuentren vinculadas. Si bien la citada ley referencia el precio de adquisición o coste de producción como método general de valoración, al igual que se recoge en la normativa mercantil, y por ello, en la contable, sin embargo determina, a efectos fiscales, una excepción a este método de valoración, puesto que, la administración tributaria podrá valorar, dentro del período de prescripción, por su valor normal de mercado, las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas, cuando la valoración convenida hubiera determinado (considerando el conjunto de las personas o entidades vinculadas), una tributación inferior a la que hubiera correspondido por aplicación del valor normal de mercado.

Hay que hacer constar que el concepto de operaciones entre entidades vinculadas <sup>9</sup> es mucho más amplio que el de grupo de sociedades que esta misma ley utiliza a los efectos de la declaración consolidada de este impuesto sobre sociedades <sup>10</sup>, debido al ánimo de evitar que las sociedades efectúen una menor tributación por tener vinculaciones con otras entidades. Es decir, el planteamiento central de establecer una valoración en torno a las operaciones vinculadas es el de impedir que se produzca elusión fiscal por utilización de precios de transferencia entre empresas que de alguna manera se encuentren relacionadas (Garbayo Salazar, E.: 1998, 37)

Es evidente que cuando dos empresas son independientes concurren en un mercado libre y transparente para alcanzar un acuerdo sobre determinadas transacciones, ambas partes, defendiendo sus intereses, intentarán obtener las condiciones económicas mejores, en función de la competencia potencial. En este caso, las operaciones que se realicen estarán valoradas por el precio de adquisición. Ahora bien, en el caso en que varias empresas actúen de forma vinculada, a efectos fiscales, y para evitar que existan precios de transferencia que nada tengan que ver con el valor normal de mercado, se establecen unas reglas de valoración en operaciones vinculadas <sup>11</sup>.

Por lo que hace referencia a la normativa contable <sup>12</sup> relativa a la contabilidad individual de cada entidad, ésta determina que, con independencia de la vinculación existente entre las entidades que realicen una transacción, el valor por el que debe reflejarse en los respectivos estados contables es el precio fijado en la compraventa, pues en caso contrario, vulneraría el principio del precio de adquisición regulado con carácter general para la valoración de los diferentes bienes y derechos.

Por ello, los ajustes a realizar a efectos fiscales por alteraciones en la valoración de ciertas transacciones sólo se producen cuando se efectúa la declaración del impuesto sobre sociedades, pero no alteran los valores recogidos en las contabilidades individuales.

De forma similar, si se aceptase que cuando existe un grupo de sociedades las limitaciones impuestas en la legislación mercantil deberfan relacionarse con la información consolidada obtenida, bajo la hipótesis de que tales operaciones no se han efectuado hasta que se realicen frente a terceros, alterando en consecuencia el importe de los fondos propios y el patrimonio, tales ajustes no deberfan tener implicaciones en las cuentas individuales, pudiéndose facilitar esta información mediante estados adicionales incluidos en la memoria.

---

<sup>9</sup> Se consideran personas o entidades vinculadas, a efectos de la normativa fiscal, las siguientes:

- a) ...
- d) *dos sociedades que de acuerdo con lo establecido en el artículo 42 del Código de Comercio, reúnan las circunstancias requeridas para formar parte de un grupo de sociedades, sin que sea de aplicación a éstos las causas de exclusión establecidas en el artículo 43 del mismo.*
- e) Una sociedad y los socios de otra sociedad, cuando ambas sociedades pertenezcan a un mismo grupo de acuerdo con lo establecido en el artículo 42 del Código de Comercio.
- f) Una sociedad y los consejeros o administradores de otra sociedad, cuando ambas pertenezcan al mismo grupo.
- g) Una sociedad y los cónyuges, ascendientes o descendientes de los socios o consejeros de otra sociedad cuando ambas pertenezcan al mismo grupo.
- h) ...

<sup>10</sup> Artículo 81 de la Ley 43/1995.

<sup>11</sup> Número 1 del artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

<sup>12</sup> Ley 19/1989, de 25 de julio, el Plan General de Contabilidad y la Ley de Sociedades Anónimas.

## 6. REFLEXIONES FINALES

Con los comentarios efectuados en páginas anteriores hemos querido poner de manifiesto la utilidad de la información consolidada y su necesidad de cara a la cuantificación de diversos límites y restricciones incorporados en la legislación mercantil y que, hasta el momento únicamente se regulan en base a la información individual.

Entendemos que, las cuentas anuales consolidadas de los grupos de sociedades regulados por la legislación mercantil general, pueden tener una finalidad adicional a la tradicional de información para usuarios externos, cual es la de su utilización a efectos de determinar los límites para el reparto de dividendos o la reducción de capital derivada de la existencia de pérdidas, de forma similar a como sucede en el ámbito de las entidades de crédito, donde se vinculan las cuentas consolidadas para la determinación adecuada de los recursos propios de las entidades de crédito que sean dominantes de un grupo.

Por todo ello, aceptado que las cuentas consolidadas son necesarias como información adicional a la individual, entendemos que también son útiles a efectos de la determinación del reparto de beneficios, ya que algunas de las limitaciones expuestas para las sociedades individualmente consideradas pueden quedar encubiertas en las cuentas individuales de las mismas, situación que a nuestro juicio podría quedar reflejada mediante estados a incluir en la memoria donde se anulen los efectos derivados de las transacciones internas realizadas entre las sociedades de un grupo y se señale la composición de los recursos propios una vez eliminadas las transacciones internas comentadas.

Entendemos que la solución planteada a nivel fiscal, de la cuantificación de las operaciones realizadas entre sociedades vinculadas a valores de mercado, en lugar de a precios de compraventa, no puede aplicarse para las restricciones analizadas en cuanto a la aplicación del resultado, por ir en contra del principio de precio de adquisición y de la técnica usual de la consolidación que no procede a valorar de nuevo las transacciones internas sino que lleva a cabo su eliminación, mientras no se hayan efectuado frente a terceros ajenos al grupo.

La utilización por parte de la legislación mercantil de restricciones en la aplicación de resultados en base a datos consolidados, en lugar de a datos individuales, llevaría consigo, en nuestra opinión, una más adecuada protección de los intereses de terceros vinculados con las sociedades, puesto que evitaría, en una mayor medida descapitalización por reparto de dividendos. Lo anterior supondría que en el apartado de la memoria individual relativo a la aplicación de resultados, se incluyeran estados que eliminaran las perturbaciones derivadas de traspasos de resultados entre las sociedades que formasen un grupo, es decir, eliminando de las reservas y resultados computables los efectos de las operaciones internas.

## 7. BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ MELCON, S. (1998): «Aspectos generales de la Consolidación». Ponencia presentada a la I Jornada de Consolidación Contable. Murcia.

ANSON LAPEÑA, J. A., BLASCO BURRIEL, M.ª P. Y BRUSCA ALIJARDE, I. (1997): «Utilidad de la información contable para evaluar la rentabilidad de sociedades dominantes: papel de la información consolidada frente a la individual». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Núm. 93, pp. 917-934.

- ARCHEL DOMENCH, P. (1999): «Sugerencias para una revisión de las Normas españolas de consolidación». *Estudios Financieros*. Núm. 195, pp. 173-190.
- BLASCO BURRIEL, M.ª P. (1997): «*El análisis de las Cuentas Anuales Consolidadas. Una aproximación conceptual y empírica*». AECA. Madrid.
- CEA GARCIA, J. L. (1992): «*Perspectiva contable de la propuesta de aplicación del resultado*». Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- CONDOR LOPEZ, V. (1997): «*Los Grupos de empresas y las particularidades de su análisis contable*». Ponencia presentada a la III Jornada de Análisis Contable. AECA. Bilbao.
- GARBAYO SALAZAR, E. (1998): «Valoración fiscal de operaciones vinculadas». *Partida Doble*. Núm. 86, pp. 37-53.
- GARCIA BENAÚ, M.A. Y ALMELA DIEZ, B. (1993): «Análisis de los grupos de empresas». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Núm. 76.
- GONZALO ANGULO, J. A. (1994): «*Lectura e interpretación de las Cuentas Anuales Consolidadas*». Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- IGLESIAS SANCHEZ, J. (1992): «Utilidad, Fiabilidad y Relevancia de los Estados Financieros Consolidados». *Partida Doble*. Núm. 26, pp. 20-30.

#### LEGISLACION:

- Ley 18/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la CEE en materia de Sociedades.
- Ley 45/ 1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Real Decreto 1643/ 1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas.

RIVERO ROMERO, J. (1999): «*Contabilidad de sociedades*». Trivium. Madrid.

SÁNCHEZ GONZÁLEZ, J. C. Y OTROS (1991): «*Las sociedades de capital conforme a la nueva legislación*». Trivium. Madrid.

SANTOS PEÑALVER, J. F. (1997): «*Consolidación de estados financieros: un análisis comparado de las normas de consolidación del Real Decreto 1815/1991*». Tébar Flores. Albacete.





Ana Isabel Segovia San Juan

**IMPLICACIONES PENALES DEL  
FALSEAMIENTO DE LA INFORMACION  
CONTABLE**

---

Universidad Nacional de Educación a Distancia



## 1. INTRODUCCION

En los últimos años la importancia atribuida a la disciplina contable ha sido cada vez mayor, como consecuencia de distintos factores como por ejemplo el incremento del número de agentes económicos interesados en la información financiera que emiten las sociedades, o el proceso de globalización de la economía en el que estamos inmersos. Todos estos condicionantes han motivado que la contabilidad, como instrumento necesario para elaborar dicha información, se haya convertido en una de las principales preocupaciones por parte de los distintos organismos que tratan de encontrar unas pautas contables válidas para representar fielmente las transacciones económicas.

Sin embargo, esta tarea no es fácil al no ser la contabilidad una ciencia pura, lo que imposibilita el poder encontrar unas pautas contables de actuación que sirvan para reflejar *exactamente* los acontecimientos económicos. Además, el carácter cambiante del entorno económico, hace que estas pautas varíen en función de factores externos como pueden ser el momento en el tiempo, el poder decisorio de los gestores, o el propio sistema legal del país al que pertenece la sociedad. La consecuencia inmediata de lo que acabamos de apuntar es que las normas contables contienen en muchas ocasiones tratamientos alternativos y enfoques supeditados a juicios de valor que no son divulgados como requeriría un planteamiento científico.

En tal situación, no sorprende que en muchas ocasiones una misma transacción económica se preste a ser representada de varias formas, sin que se pueda juzgar *a priori* cuál de ellas es la que mejor retrata el fondo económico de la operación. Esta imposibilidad es en gran medida fruto de la incertidumbre que envuelve el mundo de los negocios, lo que motiva que se deban registrar muchas operaciones sin contar con datos reales, es decir, basándose en estimaciones, de forma que sólo en un momento posterior en el que esa incertidumbre se despeja, se puede saber si la información había sido contabilizada correctamente.

Esta indeterminación puede llevar a ocasionar la manipulación interesada de la información contable por parte de ciertos agentes económicos, en concreto aquellos que son responsables de su elaboración. Si además estas manipulaciones afectan a aspectos significativos de la empresa, originando información económica falseada, los usuarios externos y aquellos internos que no han participado en su elaboración, pueden verse perjudicados al tomar sus decisiones basándose en datos no reales. Precisamente, las enormes implicaciones que podrían tener en el orden socioeconómico actuaciones de este tipo, especialmente cuando esa falta de representatividad afecta a grandes empresas, han determinado una constante preocupación por parte de los organismos emisores de normas y las asociaciones profesionales para garantizar la fiabilidad de la información financiera.

Esa fiabilidad se ha intentado conseguir a través de la emisión de normas contables y societarias cada vez más rígidas; sin embargo es muy difícil cubrir todas y cada una de las situaciones por las que pueden atravesar las empresas, motivo por el cual el legislador establece unas pautas de actuación estándar, dejando en manos del gestor de la sociedad la responsabilidad de adecuarlas a la realidad empresarial, con el objetivo de que la información elaborada muestre la imagen fiel. Para asegurarse de su buen hacer, tradicionalmente se han establecido sanciones de tipo administrativo para castigar el incumplimiento de estas normas mercantiles.

Sin embargo, como afirma J. M. Martínez Pereda (1992), la nueva realidad sociológica de las grandes sociedades puede hacer fracasar los mecanismos de control previstos por el derecho privado, lo que fomenta la necesidad de dictar normas de carácter penal. Bajo este planteamiento se promulga en España el Código Penal que entró en vigor en el año 1996 en el que, por primera vez en nuestro país, se contemplan los delitos económicos cometidos en el seno de las organizaciones bajo la denominación de delitos societarios y, en concreto, a través de la tipificación como delito de la falsificación de la información financiera emitida por las empresas (art. 290 del Código Penal).

En este trabajo nos proponemos analizar el contenido de este precepto bajo una óptica económica, así como examinar las implicaciones penales que puede llegar a tener la incorrecta utilización de las prácticas contables.

## **2. EL DERECHO PENAL ECONOMICO Y LOS DELITOS SOCIETARIOS. CUESTIONES GENERALES**

Como ya hemos apuntado, el Derecho Mercantil es el encargado de emitir las normas que regulan el orden económico dentro de las empresas y entre las mismas. Bajo esta óptica, el Derecho Penal en materia económica tan sólo intervendrá como medida extrema para regular la vida económica y para sancionar la violación de las reglas económicas <sup>1</sup>. En consecuencia, y tal y como ocurre con el Derecho Penal general, sólo se debe acudir al Derecho Penal Económico con el carácter de *última ratio* propio de las normas penales.

Una vez puntualizado este extremo, podemos decir que el Derecho Penal Económico, como el conjunto de normas jurídico-penales que protegen el orden económico, está llamado a garantizar una serie de intereses que resumimos a continuación (L. Arroyo Zapatero, 1994, 19-20):

- «La capacidad de intervención financiera del Estado frente a la disminución fraudulenta de sus ingresos fiscales y de la Seguridad Social frente a la obtención y disfrute fraudulento de sus subvenciones y prestaciones.
- Los bienes y derechos específicos de la participación de los individuos como agentes en la vida económica.
- Las reglas de comportamiento de los agentes económicos en el mercado, establecidas por las disposiciones legales en materia mercantil, administrativo-económica, financiera, laboral, etc.
- La legalidad material de las sociedades mercantiles en interés de los socios y de terceros».

---

<sup>1</sup> Así se estableció en la Recomendación núm. 2 del XIII Congreso Internacional de la Asociación Internacional de Derecho Penal sobre «El concepto y los principios fundamentales del Derecho Económico y de la Empresa», celebrado en El Cairo en 1984.

Una de las parcelaciones que suele hacerse del Derecho Penal Económico es el Derecho Penal de las Sociedades. La causa del desarrollo del Derecho Penal de la Empresa o Derecho Penal Societario ha sido el afán de proteger los intereses del amplio abanico de agentes económicos interesados en el funcionamiento de las empresas.

Dentro de esta subdivisión del Derecho Penal, el delito societario puede ser definido como un «conjunto de comportamientos punibles que se realizan en el seno de las sociedades por sus administradores o por las mayorías de capital que lo sustenten, contra la propia sociedad, sus socios o los terceros relacionados con aquélla» (R. Hermsilla, 1996, 17).

Aunque la experiencia del Derecho comparado en algunos países es la de incluir los delitos societarios dentro del ámbito de las leyes de sociedades <sup>2</sup>, en nuestro país la tendencia ha sido la de incluirlos en el propio texto Penal. Dicha regulación es muy reciente; de hecho, hasta el año 1995 no se introdujo en el Código Penal un tipo delictivo directamente relacionado con los delitos económicos en el seno de las organizaciones. Así, el Proyecto de Ley Orgánica de Código Penal de 1980 introdujo la figura de «delitos financieros», concepto que se venía utilizando en España desde 1934 (cf. J. M. Martínez-Pereda, 1996, 356), y que fue mantenido en la propuesta de anteproyecto de Código Penal de 1983, pasando a denominarse «delitos societarios» con el Proyecto de Código Penal de 1992, término que se ha mantenido en el actual y reciente Código de 1995.

El Código Penal español se ocupa de los delitos societarios en su Título XIII, Capítulo XIII, a lo largo de siete artículos (arts. 290-297) <sup>3</sup>. En definitiva, distingue cinco tipos de conductas societarias delictivas:

---

2 Así, en Italia los delitos societarios se incluyen en el Código Civil («Disposiciones en materia de sociedades y consorcios», arts. 2.621-2.642); lo mismo ocurre en Francia con el Código de Sociedades de 1966 y en Alemania, que en su Ley de Sociedades Anónimas vigente desde el 1 de enero de 1966, dedica su tercera parte a sanciones penales y multas administrativas. (cf. J. M. Martínez-Pereda (1992, 175).

3 El texto literal de estos artículos es el siguiente:

«Artículo 290: Los administradores, de hecho o de derecho, de una sociedad constituida o en formación, que falsearen las cuentas anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de la entidad, de forma idónea para causar un perjuicio económico a la misma, a alguno de sus socios o a un tercero, serán castigados con la pena de prisión de uno a tres años y multa de seis a doce meses. Si se llegare a causar el perjuicio económico se impondrán las penas en su mitad superior.

Artículo 291: Los que, prevaliéndose de su situación mayoritaria en la Junta de Accionistas o el órgano de administración de cualquier sociedad constituida o en formación, impusieren acuerdos abusivos, con ánimo de lucro propio o ajeno, en perjuicio de los demás socios, y sin que reporten beneficios a la misma, serán castigados con la pena de prisión de 6 meses a 3 años o multa del tanto al triple del beneficio obtenido.

Artículo 292: La misma pena del artículo anterior se impondrá a los que impusieren o se aprovecharen para sí o para un tercero, en perjuicio de la sociedad o de algunos de sus socios, de un acuerdo lesivo adoptado por mayoría ficticia, obtenida por abuso de firma en blanco, por atribución indebida del derecho de voto a quienes legalmente carezcan del mismo, por negación ilícita del ejercicio de este derecho a quienes lo tenían reconocido por la Ley, o por cualquier otro medio o procedimiento semejante, y sin perjuicio de castigar el hecho como corresponde si constituyese otro delito.

Artículo 293: Los administradores de hecho o de derecho de cualquier sociedad constituida o en formación, que sin causa legal negaren o impidieren a un socio el ejercicio de los derechos de información, participación en la gestión o control de la actividad social, o suscripción preferente de acciones reconocidas por las Leyes, serán castigados con la pena de multa de seis a doce meses.

Artículo 294: Los que, como administradores de hecho o de derecho de cualquier sociedad constituida o en formación, sometida o que actúe en mercados sujetos a supervisión administrativa, negaren o impidieren la actuación de las personas, órganos o entidades inspectoras o supervisoras, serán castigados con la pena de prisión de seis meses a tres años o multa de doce a veinticuatro meses.

Además de las penas previstas en el párrafo anterior, la autoridad judicial podrá decretar algunas de las medidas previstas en el artículo 129 de este Código.

Artículo 295: Los administradores de hecho o de derecho o los socios de cualquier sociedad constituida o en formación, que en beneficio propio o de un tercero, con abuso de las funciones propias de su cargo, dispongan fraudulentamente de los bienes de la sociedad o contraigan obligaciones a cargo de ésta causando directamente un perjuicio económicamente evaluable a sus socios, depositarios, cuenta partícipes o titulares de los bienes, valores o capital que administren, serán castigados con la pena de prisión de seis meses a cuatro años, o multa del tanto al triple del beneficio obtenido.

- Falsificación de las Cuentas Anuales u otros documentos que reflejen la situación jurídica o económica de las sociedades constituidas o en formación (art. 290).
- Imposición de acuerdos abusivos por parte de miembros de la Junta General de Accionistas o del Organo de Administración de las sociedades constituidas o en formación (art. 291).
- Imposición de acuerdos lesivos adoptados por mayorías ficticias (art. 292).
- Impedimento a un socio del ejercicio de sus derechos (art. 293).
- Impedimento a órganos supervisores para llevar a cabo su función de inspección (art. 294).
- Abuso y uso fraudulento de las funciones propias del cargo de administrador o socio (art. 295).

Con la finalidad de profundizar algo más en el análisis de lo que se entiende como delito societario, en el cuadro 1 mostramos dos agrupaciones diferentes de las figuras previstas en nuestro Código Penal como delitos societarios:

AGRUPACIONES DE LOS DELITOS SOCIETARIOS	
En función de los titulares de los intereses (G. Rodríguez Mourullo, 1984, 685)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Delitos contra la propia sociedad</i>: infringen deberes del órgano hacia la propia entidad. Ej.: divulgación de noticias reservadas, influjo ilícito en la formación de mayorías, etc.</li> <li>• <i>Delitos contra los socios</i>: lesionan los derechos de éstos por la actuación de los administradores. Ej.: omisión de convocatoria de juntas, impedimento del control de la gestión social, etc.</li> <li>• <i>Delitos contra los acreedores</i>: lesionan el interés de éstos al reducirse las garantías de la sociedad. Ej.: reducción irregular del capital social, valoración exagerada de aportaciones en especie, etc.</li> <li>• <i>Delitos contra terceros</i>: como por ejemplo, falsas comunicaciones sociales que pueden inducir a personas no vinculadas jurídicamente a la sociedad a tomar decisiones perjudiciales para su patrimonio.</li> </ul>
En función del bien jurídico protegido (J. Terradillos Basoco (1995, 84-91)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los referentes a las falsedades de información social (art. 290);</li> <li>• Los que penan la infidelidad de los órganos sociales -entre los que se encuentran la imposición de acuerdos abusivos y lesivos (arts. 291 y 292), la lesión de los derechos sociales de participación (art. 293) y la administración desleal (art. 295);</li> <li>• Los delitos que condenan la obstaculización de la inspección o supervisión de las autoridades administrativas (art. 294).</li> </ul>

**CUADRO 1. Agrupaciones de los delitos societarios**

Artículo 296: 1. Los hechos descritos en el presente capítulo sólo serán perseguibles mediante denuncia de la persona agraviada o de su representante legal. Cuando aquélla sea menor de edad, incapaz o una persona desvalida, también podrá denunciar el Ministerio Fiscal. 2. No será precisa la denuncia exigida en el apartado anterior cuando la comisión del delito afecte a los intereses generales o a una pluralidad de personas.

Artículo 297: A los efectos de este capítulo se entiende por sociedad toda cooperativa, Caja de Ahorros, mutua, entidad financiera o de crédito, fundación, sociedad mercantil o cualquier otra entidad de análoga naturaleza que para el cumplimiento de sus fines participe de modo permanente en el mercado».

La regulación desde el ámbito penal de estos delitos se produce como respuesta a algunos acontecimientos acaecidos en el seno de las empresas en nuestro país en los últimos años, que han dejado patente la necesidad de leyes complementarias que vengan a reforzar la normativa privada y prevengan y controlen en mayor medida dichas actuaciones. Así ya algunos autores, como por ejemplo V. Gimeno Sendra (1996, 1-6) han llegado a afirmar que uno de los principales factores desencadenantes de los recientes escándalos financieros en nuestro país ha sido precisamente la escasa punibilidad de los delitos económicos, así como la poca entidad de las penas.

En definitiva, se puede afirmar que con la tipificación de los delitos societarios, «el legislador trata de proteger en una línea secundaria y de forma indirecta, el correcto funcionamiento de las sociedades mercantiles, con lo cual se logra también la tutela de la integridad del orden económico (...)» (P. Faraldo Cabana, 1996, 72)

### 3. ANALISIS DEL ARTICULO 290 DEL CODIGO PENAL

Con anterioridad a la aprobación del nuevo Código Penal español, no estaba penado como delito independiente la falsificación de los documentos relativos a la situación jurídica o económica de la entidad; únicamente estaba penada la falsificación de documento mercantil cuando se realizaba con fines de acreditar solvencia. En este sentido, R. Hermosilla (1996, 54) mantiene que el delito de falsedad documental (arts. 390-394 Código Penal) presenta importantes diferencias respecto al delito de falsedad de la información social penado como delito societario (art. 290), manifestando que el primero protege, no la veracidad de las declaraciones, sino la forma documental como documento de prueba, mientras que el segundo lo que protege es precisamente la veracidad de los datos e informaciones relativos a las sociedades.

No queremos entrar en otras cuestiones como son los posibles concursos de delitos en los que se podría incurrir entre ambos tipos de falsedades, muy interesantes desde el punto de vista jurídico, pero que quizá se salen del ámbito de lo económico al cual nos queremos referir.

Sí nos vamos a referir, sin embargo, al análisis económico que se puede realizar de este precepto legal, por estar, como comprobaremos inmediatamente, íntimamente ligado a la contabilidad como medio para elaborar la información financiera.

Para ello, estudiaremos dos aspectos importantes de este delito, como son la conducta penada y el sujeto activo del mismo.

#### 3.1. CONDUCTA TIPICA

La conducta típica del artículo 290 que analizamos, consiste en falsear lo que en derecho se denomina *objeto material*, que en este caso lo constituye las cuentas anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de la entidad. Además, para que exista delito, este falseamiento ha de producirse de forma idónea para causar un perjuicio económico a la empresa, a alguno de sus socios o a un tercero.

Como podemos observar si leemos el precepto, en primer lugar se mencionan las cuentas anuales y, en segundo lugar, se hace referencia a un término totalmente abierto como son *otros documentos* que, al igual que las cuentas anuales, deban reflejar la situación jurídica o económica de la sociedad. Entendemos

que estos documentos serán todos aquellos que reflejen dicha situación globalmente entendida y que, a su vez, sean utilizados por la sociedad para realizar algún tipo de operación o negocio con el exterior. Realmente, el término aquí definido es amplísimo, por lo que, a modo de ejemplo enumeraremos algunos de esos documentos susceptibles de ser objeto material de este precepto:

- Los exigidos por la normativa mercantil general: Libro de inventarios y Libro diario (art. 25 C. Com.), Libro de Actas (art. 26 C. Com.); escrituras de constitución de las sociedades mercantiles (art. 119 C. Com.); inventario de haberes sociales y balance de cuentas de las sociedades en liquidación (art. 230 C. Com.); escritura pública de transformación de la sociedad (art. 185 RRM), que vendrá acompañada de los respectivos balances de cuentas de las sociedades (art. 186-189 RRM); proyecto de fusión (art. 193 RRM); escritura pública de fusión (art. 194 RRM), acompañado del correspondiente balance de fusión, así como del informe de los administradores de cada una de las sociedades que participan en la fusión, explicando el proyecto (art. 197 RRM); escritura pública de escisión, acompañada de los mismos documentos previstos para la fusión (art. 202 RRM); escritura pública de cancelación de la sociedad, acompañada del balance final de liquidación (art. 212 RRM).
- En relación a las Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada, los siguientes documentos: la escritura de constitución (arts. 8 LSA y 12 LSRL); los estatutos de la sociedad (arts. 9 LSA y 13 LSRL); el programa de fundación (art. 20 LSA); libro-registro de acciones nominativas (arts. 55 LSA y 27 LSRL); informe de modificación de estatutos (arts. 144 LSA y 71 LSRL); balance para el aumento de capital con cargo a reservas (art. 157 LSA); informe para la exclusión del derecho de suscripción preferente (arts. 159 LSA y 76 LSRL); «boletín de suscripción» para la oferta pública de acciones, de acuerdo con la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) (arts. 160 LSA y 77 LSRL); balance para la reducción de capital con el objeto de compensar pérdidas o dotar reserva legal (arts. 168 LSA y 82 LSRL); el informe de gestión y la propuesta de distribución del resultado (como documentos diferentes a las cuentas anuales, según el arts. 171 LSA y 84 LSRL); estado contable para el reparto de dividendos a cuenta (art. 216 LSA); balance general para la transformación de la sociedad (arts. 227 LSA y 89 LSRL); todos los documentos de información a los accionistas sobre la fusión de la sociedad, tales como el proyecto de fusión, el informe de los administradores sobre el proyecto de fusión en sus aspectos jurídicos y económicos, las cuentas anuales y el informe de gestión de los tres últimos ejercicios de las sociedades que participan en la fusión, el balance de fusión de cada una de las sociedades cuando sea distinto del último balance anual aprobado por la junta, el proyecto de escritura de constitución de la nueva sociedad (arts. 236, 237, 238 y 239 LSA), el proyecto de escisión de la sociedad e informe de los administradores acerca de la escisión (arts. 255 y 257 LSA); documentos relacionados con la liquidación de la sociedad (arts. 272-277 LSA y 118-120 LSRL); documentos relacionados con la emisión de obligaciones (art. 285 LSA); informes relacionados con la emisión de obligaciones convertibles (art. 292 LSA).
- Documentos requeridos por los diferentes órganos administrativos encargados de la supervisión y control de las sociedades, sea cual sea su ordenamiento: el Banco de España para las entidades financieras; la Dirección General de Seguros para las compañías de seguros; la Comisión Nacional del Mercado de Valores para las sociedades con valores admitidos a negociación en los mercados secundarios organizados, etc.

Delimitados los documentos sobre los que puede recaer el delito, observamos que la conducta típica consiste en la distorsión de su contenido, de forma que no cumplan con el requisito de reflejar la situación jurídica o económica de la entidad, produciendo así un resultado falsario idóneo para causar un perjuicio económico a la sociedad, a sus socios o a un tercero (cf. C. Conde-Pumpido, 1997, 3013).

La acción típica viene, por consiguiente, definida a través del verbo «falsear» en virtud de la cual hay que entender que, en principio, cualquier clase de adulteración o simulación en el contenido de los documentos antes mencionados, queda incluido en dicha conducta típica. Por tanto, no hay duda de que pueden ser acciones típicas las manipulaciones o artificios contables, que comporten un aumento o disminución de las partidas contables debido a anotaciones u omisiones indebidas de beneficios o de pérdidas (C. Martínez-Buján, 1996, 475), siempre que ese falseamiento se produzca de forma idónea para causar un perjuicio de tipo económico. Por lo tanto, las simples inexactitudes, los meros errores materiales o las equivocaciones deben considerarse ajenos al tipo delictivo analizado (cf. M. Sánchez Álvarez, 1996, 98).

Las leyes de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, al referirse a las cuentas anuales, establecen que deben formar una unidad y ser redactadas con claridad mostrando la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad, de conformidad con la Ley y con el Código de Comercio (arts. 172 LSA Y 84 LSRL). Entendemos que el legislador penal, al hacer referencia a la situación jurídica o económica de la sociedad, está apuntando indirectamente al concepto de imagen fiel, término que ha sido objeto de numerosas interpretaciones en el ámbito contable. Así lo afirma M. Sánchez Álvarez (1996, 105), al indicar que la doctrina comparada señala que la finalidad última del delito del artículo 290 es la de alterar la imagen fiel del patrimonio, de su situación financiera y de los resultados de la empresa.

El análisis de qué se entiende por imagen fiel es, en consecuencia, necesario al hacer referencia al delito societario penado en el artículo 290 del Código. No obstante, estamos ante un concepto jurídico indeterminado cuya delimitación corresponde al ámbito económico, en un claro proceso de interdependencia con la esfera legal.

Sin entrar en un análisis exhaustivo de qué se entiende por imagen fiel, sí que es interesante señalar que el término *fiel* no ha de interpretarse en el sentido de exactitud, sino en el de razonabilidad, imparcialidad, sin sesgo... Para J. Urías (1997, 361) «(...) lograr la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados, implica aplicar unas normas tales, de acuerdo con las circunstancias que concurren en cada caso concreto, que hagan que los estados financieros ofrezcan una situación de la empresa lo más adecuada y razonable posible, tratándose de una disciplina, como es la Contabilidad, que no es una ciencia exacta y que trata de reflejar situaciones económicas con un elevado componente de estimaciones, por cuanto el mundo económico es un mundo inmerso en la incertidumbre».

Sin embargo, la noción de imagen fiel ha sido fuente de distintas interpretaciones por parte de los expertos contables. Así, algunos subrayan la idea de la imagen fiel como consecuencia de aplicar sistemática y regularmente los principios contables (cf. A. Sáez Torrecilla y E. Corona Romero, 1991, 30 y J. Rivero Romero, 1996, 22). Esta misma conclusión de la imagen fiel como corolario de los principios contables (tanto fundamentales como detallados) en un marco económico en el que operan las empresas, preside el documento número 1 de la A.E.C.A. (edición revisada en 1991, 26): Principios y normas de contabilidad en España, el Marco Conceptual para la elaboración y presentación de estados financieros, de la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad (1989, párr. 46, en IASC 1997), y el Marco Conceptual para la Información financiera elaborado por AECA (1999, 63) <sup>4</sup>.

---

4 En este último documento se afirma que la imagen fiel «debe interpretarse en el sentido de satisfacción de los objetivos de la información financiera, cumplimiento de las características cualitativas que se imponen a la misma y seguimiento de las hipótesis básicas que rigen su confección» (p. 63).

Otra corriente doctrinal entiende, mas no necesariamente en sentido contrario a los anteriores, la imagen fiel como un macroprincipio (véase P. Rivero Torre, 1989, 120) que puede ser interpretado, a su vez, de cuatro formas diferentes (F. Gabón, E. Castro y J.A. Gonzalo, cit. por P. Rivero, 1989, 121) <sup>5</sup>:

- Imagen fiel como sinónimo de exactitud, objetividad y verdad.
- Imagen fiel como cumplimiento con la regulación legal de los principios contables.
- Imagen fiel como preeminencia del fondo sobre la forma.
- Imagen fiel como sinónimo de información útil.

Por el contrario, J.L. Cea García (1990, 26) considera que, con las prescripciones legales relativas al proceso de elaboración de las Cuentas anuales, la imagen fiel no es una meta alcanzable sino una mera fórmula retórica. Su respuesta la argumenta en el hecho de haberse seguido una línea conservadora, por lo que subsisten los tradicionales fallos y fisuras en las normas en relación con el alcance de la verdadera imagen fiel.

A título ilustrativo, reproducimos por su interés lo que J. L. Cea García (1990, 27-28) denota como contradicciones incompatibles con el objetivo de la imagen fiel:

1. Las contradicciones del precio histórico.
2. Criterios de valoración escasamente racionales.
3. Abuso del criterio de prudencia.
4. No se cree en lo que no se ve, en clara alusión a la falta de correspondencia entre los activos reales y los que aparecen en el Balance.

Estas opiniones diferentes no son más que el resultado de enfrentarnos a un concepto abierto cuya construcción exige un alto grado de cooperación entre los juristas y la profesión contable. La meta que conjuntamente se ha de alcanzar exige dos niveles; en el primero, habrá que acabar con aquellas prácticas que atentan expresamente contra las normas contables.

En una segunda etapa, se debería proceder contra aquellas actuaciones que, de forma sutil, persiguen ofrecer una visión distorsionada de la realidad empresarial, aprovechando los vacíos interpretativos motivados por la reciente incorporación del concepto de *imagen fiel* a nuestro Ordenamiento.

### 3.2. SUJETO ACTIVO

El sujeto activo del delito es el administrador de hecho o de derecho de las sociedades constituidas o en formación.

---

<sup>5</sup> Por su interés, reproducimos la conclusión que estos autores obtienen en su estudio: «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, 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 brindan 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».

El análisis de las diferencias y similitudes de la figura del administrador de hecho y de derecho, ha sido objeto de numerosos estudios, ya que, la figura del administrador de hecho puede ser contemplada bajo la óptica del Derecho de Sociedades y desde el punto de vista del Derecho Penal, llegando a diferentes resultados. Resumimos las posturas en el siguiente cuadro:

	Administrador de derecho	Administrador de hecho
<b>Ambito mercantil</b> (C. Conde-Pumpido, 1997, 3003-3007,3008)	Aquel que ejerce la función de administración en virtud de un título jurídicamente válido.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aquellos administradores que pudiendo serlo de derecho por reunir las condiciones necesarias, están afectados de un vicio de incapacidad o inhabilitación.</li> <li>• Los directores generales no estatutarios que, por acuerdo de la Junta General y a través del apoderamiento concedido por el Consejo de Administración, pueden venir autorizados a ejercer funciones de administración de ciertas áreas.</li> </ul>
<b>Ambito penal</b> (C. Conde-Pumpido, 1997, 3005)		Todo aquel que, sin aparecer formalmente como órgano de administración de la Sociedad, ejerce en ella el poder de decisión, estableciendo los criterios generales y concretos de los actos de los administradores de derecho, que son meros testafierros o administradores formales que se limitan a dar cobertura jurídica a las decisiones del verdadero administrador.

El problema se plantea al asignar responsabilidades a diversos órganos directivos de la empresa (unipersonales o colegiados). La doctrina jurídica es poco pacífica respecto a la conclusión de este problema. Así, mientras que algunos autores opinan que la alta dirección de las sociedades nunca deben ser considerados como administradores de hecho (cf. J. García de Enterría, 1996, 49 o A. Moreno Cánoves y F. Ruiz Marco, 1996, 251), otros apuntan lo contrario (cf. M. Bajo Fernández, 1996, 13; L. Gracia Martín, 1995, 123 o M. Sánchez Álvarez, 1996, 64). En lo referente a los socios, la doctrina parece ser unánime en cuanto a no considerarlos administradores de hecho (cf. J. García de Enterría, 1996, 46 y M. Sánchez Álvarez, 1996, 103).

No queremos finalizar este apartado sin mencionar las responsabilidades que un amplio sector de la doctrina penalista exige a los contables y los auditores como sujetos activos de este delito. En este sentido, A. Moreno Cánoves y F. Ruiz Marco (1996,251), defienden su exclusión; por su parte, M. Sánchez Álvarez (1996, 103) y C. Conde-Pumpido (1997, 3009), consideran a los contables y a los auditores como *cooperadores necesarios*, éstos últimos siempre que se pueda probar que conocían la falsedad y, a pesar de ello, no la pusieron de manifiesto en su informe <sup>6</sup>.

6 Recientemente la Jurisprudencia se ha pronunciado en este sentido: «El juez atribuye otro delito societario a Salama [Consejero delegado de Sofimer] y a Castañeda [Consejero delegado de Transáfrica] por la falsedad cometida en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas de Transáfrica del año 1996, siendo este delito también imputable al auditor de Peat Marwick Miguel Ángel Ibáñez como cooperador necesario» (Cinco Días, septiembre de 1998).

#### 4. CONEXIONES ENTRE EL OBJETIVO DE LA CONTABILIDAD Y EL DELITO SOCIETARIO DE FALSEAMIENTO DE LA INFORMACIÓN CONTABLE

La importancia de la contabilidad como medio de elaboración de la información económico financiera emitida por las sociedades es algo incuestionable, y otorga a la disciplina contable un enorme protagonismo en la actividad económica <sup>7</sup>. Ha quedado lejos ya la idea de la Contabilidad como un mero elemento de rendición de cuentas. Hoy es una pieza clave que ejerce una función social por todos reconocida, al servicio de los usuarios de la información que de ella se desprende.

Se puede afirmar que la finalidad última de la contabilidad es reflejar fielmente la situación económico financiera de la empresa, de forma que la información suministrada cumpla a su vez sus objetivos que, según el Marco Conceptual desarrollado recientemente por AECA (1999, 34), se concentran en el suministro de información, que permita a sus usuarios evaluar:

- El comportamiento económico-financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad y su eficacia en el cumplimiento de sus funciones, y
- La capacidad de la entidad para mantener sus recursos fijos y circulantes, para financiarlos adecuadamente y para remunerar sus fuentes de financiación.

Difícilmente se pueden alcanzar estos objetivos cuando se parte de una información manipulada. La redacción del analizado art. 290 del Código Penal ataja este problema al castigar, más allá de lo que se desprende de la legislación mercantil, con penas privativas de libertad la adulteración interesada de esta información contable.

El problema estriba en que la dinámica de los negocios hace inviable prefijar soluciones para registrar absolutamente todos los hechos económicos, lo que degenera en lagunas que han de cubrirse acudiendo a la interpretación de las normas contables como normas jurídicas que son. La cuestión no es fácil de resolver pues la tarea interpretativa corresponde muchas veces a expertos en el campo de la economía o en el mundo del Derecho, cuando es evidente la aplicación de un enfoque multidisciplinar para alcanzar soluciones válidas en un contexto jurídico-económico.

Además, la interpretación debe orientarse a la consecución de la imagen fiel (e incluso podría pensarse de «una» imagen fiel); concepto que como se ha comentado es de difícil delimitación.

De hecho, por tratarse de un concepto jurídicamente indeterminado se ha planteado, en no pocas ocasiones, términos ambiguos como contabilidad creativa, artificios contables y otros similares <sup>8</sup> que, al abrigo de esta indefinición, se caracterizan por proponer soluciones que, lejos de alcanzar una información objetiva, persiguen distorsionar la situación real.

En trabajos previos (véase A. Segovia, 1998) ya expusimos nuestra conclusión al respecto. Se traba, opinábamos entonces y estamos si cabe más convencidos ahora, de prácticas que enmascaran ges-

---

<sup>7</sup> Es significativa la siguiente afirmación de A. Larriba Díaz-Zorita y J.A. Gonzalo Angulo (1996, 8): «Hemos de pensar que el núcleo central de la información de carácter económico, sobre todo la que tiene que ver con las empresas, se obtiene a través de la contabilidad. De esta forma, los estados financieros formulados por las empresas son una de las piezas más importantes de ese caudal de información que hoy en día se considera necesario para hacer frente a cualquier decisión de tipo económico».

<sup>8</sup> Han sido muchos los estudios publicados en torno a la contabilidad creativa, tanto a nivel internacional como nacional. Podemos destacar, entre otros, los llevados a cabo por I. Griffiths (1986 y 1995), M. Jameson (1988), T. Smith (1992) y K. Naser (1993) y, en España, por B. Giner (1992); L. A. Rojo (1993) o A. Segovia (1998).

ciones poco eficaces constituyendo un perjuicio para la profesión contable y una carencia de ética por quien las lleva a cabo, puesto que sacrifican el futuro de la empresa (o de la entidad que informa) para ganar metas individuales a corto plazo. Creemos que a este tipo de práctica implícitamente alude el anulado artículo 290 del Código Penal.

El problema reside en separar hasta dónde llega la tarea interpretativa, con sus aciertos y errores, y dónde empieza la manipulación o la interpretación torcida. Máxime cuando en un Estado de Derecho todo individuo tiene la presunción de inocencia, de donde se deriva que, para imponer una pena, se debe probar previamente la comisión de un acto delictivo. Es precisamente la prueba, la demostración de una conducta fraudulenta y tipificada como delito lo que, junto a la tarea interpretativa, exige una co-participación entre juristas y profesionales de la contabilidad.

El trabajo hasta ahora realizado por los auditores, la enseñanza universitaria de la Contabilidad, el ICAC (mediante las Resoluciones de su Presidente, los Comités de trabajo y las respuestas a las consultas formuladas a la Institución), las organizaciones de Contabilidad (AECA, ASEPUC, ACODI, el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, el Registro de Economistas Auditores, el Colegio de Titulares Mercantiles...), el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores... y, más recientemente, la paulatina implantación de los Comités de Auditoría según las fórmulas de buen gobierno de las sociedades, ha sido importante pero insuficiente.

Creemos, como conclusión, que se abre un campo de investigación de enormes posibilidades en el que esta comunicación se puede considerar como una modesta contribución.

## 5. BIBLIOGRAFIA

- ARROYO ZAPATERO, L. (1994): «Actualidad político criminal del derecho penal económico en España», en L. Arroyo y K. Tiedemann (eds.): *Estudios de Derecho Penal Económico*. Universidad de Castilla-La Mancha: Colección Estudios, pp. 15-23.
- BAJO FERNANDEZ, M. (1996): «Delitos societarios», en *Partida Doble*, núm. 69, pp. 12-24.
- CEA GARCÍA, J.L. (1990): «Las Cuentas anuales y la imagen fiel», *Partida Doble*; núm. 4, septiembre, pp. 24-31.
- CONDE-PUMPIDO, C. (1997): «La nueva regulación de las insolvencias punibles», Curso sobre Delitos SocioEconómicos, Instituto de Estudios Bursátiles, marzo.
- FARALDO CABANA, P. (1996): *Los delitos societarios*. Tirant Monografías; núm. 55. Valencia: Tirant lo blanc.
- GARCIA DE ENTERRIA, J. (1996): *Los delitos societarios. Un enfoque mercantil*. Madrid: Civitas.
- GIMENO SENDRA, V. (1996): *Derecho Procesal Penal*. Madrid: Colex.
- GINER INCHAUSTI, B. (1992): «La Contabilidad Creativa», pp. 4-12 en *Partida Doble*, núm. 21, marzo.
- GRACIA MARTIN, L. (1995): «La responsabilidad penal del directivo, órgano y representante de la empresa en el Derecho Penal español», pp. 81-124, en AA.VV.: *Hacia un Derecho Penal Económico Europeo*. Madrid: BOE.

- GRIFFITHS, I. (1986): *Creative Accounting*. Londres: Sidgwick & Jackson.
- (1995): *New Creative Accounting*. Londres: MacMillan Press Ltd.
- HERMOSILLA, R.(1996): *Los delitos societarios en el Código Penal de 1995*. McGraw-Hill, Madrid.
- JAMESON, M. (1988): *A Practical Guide to Creative Accounting*. Londres: Kogan Page.
- LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. y J.A. GONZALO ANGULO (1996): «La responsabilidad social del auditor», *Revista Técnica*, 3.ª época, núm. 9, pp. 4-29.
- MARTINEZ-BUJAN, C. (1996): «Delitos societarios», pp. 469-510, en AA. VV.: *Estudios sobre el Código Penal de 1995 (Parte Especial)*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial.
- MARTINEZ-PEREDA, J. M. (1992): «Los delitos societarios en el proyecto de Ley Orgánica del Código Penal» *Poder Judicial*, núm. 28, diciembre, pp. 171-205.
- (1996): «Los delitos societarios», en AA.VV.: *El nuevo Código Penal y su aplicación a empresas profesionales*. Tomo IV. Madrid: Recoletos.
- MORENO CANOVES, A. y F. RUIZ MARCO (1996): *Delitos socioeconómicos*. Alicante: Edijus.
- NASER, K. (1993): *Creative Financial Accounting. Its Nature and Use*. Londres: Prentice Hall.
- RIVERO ROMERO, J. (1996): *Contabilidad financiera*. Madrid: Trivium
- RIVERO TORRE, P. (1989): «Los principios contables y las Directrices de la Comunidad Económica Europea» pp. 113-151, en J. L. Cea García (coord.): *Lecturas sobre principios contables*. Madrid: AECA.
- RODRIGUEZ MOURULLO, G. (1984): «Algunas consideraciones político-criminales sobre los delitos societarios» *Anuario de Derecho Penal y de Ciencias Penales*, tomo 37, fascículo 3, pp. 677-691.
- ROJO, L.A. (1993): «Tendencias de Contabilidad y contabilidad creativa», *Boletín AECA*; núm. 36, pp. 4-7.
- SAEZ TORRECILLA, A. y E. CORONA ROMERO (1991): *Análisis sistemático y operativo del Plan General de Contabilidad*. Madrid: McGraw Hill.
- SANCHEZ ALVAREZ. M. (1996): *Los delitos societarios*. Monografía núm. 6. Pamplona: Aranzadi.
- SEGOVIA SAN JUAN, A. (1998): *El delito societario desde una perspectiva de agencia y su relación con la contabilidad creativa*. Tesis Doctoral. UNED.
- SMITH, T. (1992): *Accounting for Growth. Stripping the Camouflage from Company Accounts*. Londres: Century Business.
- TERRADILLOS BASOCO, J. (1995): *Derecho Penal de la Empresa*. Madrid: Trotta.
- URIAS VALIENTE, J. (1997): *Introducción a la Contabilidad*. Madrid: Pirámide.



Francisco Serrano Moracho

**LAS OBLIGACIONES DE LOS  
ADMINISTRADORES RESPECTO  
A LA AUDITORIA DE CUENTAS**

---

Universidad Autónoma de Madrid



## 1. INTRODUCCION

La normativa sobre auditoría de cuentas presenta una serie de mandatos que deben cumplir los auditores de cuentas en su trabajo, pero también contienen toda una relación de obligaciones que deben asumir los administradores de las compañías auditadas. Algunas de estas obligaciones vienen contempladas en normas de alcance general, como leyes y reglamentos, y su concreción y desarrollo se contiene en las normas técnicas de auditoría, pero también otras normas se exigen únicamente en las citadas normas técnicas, debiendo poner en cuestión la suficiencia del rango legal de las mismas como para obligar fehacientemente a los administradores de las empresas.

## 2. LA AUDITORIA DE CUENTAS EN LAS NORMAS MERCANTILES

De acuerdo con el mandato del artículo 203 del TRLSA, aprobado por el Real Decreto-Ley 1.564/1989 de 22 de diciembre, las cuentas anuales y el informe de gestión de estas sociedades deberán ser revisadas por auditores de cuentas, excepto aquellas que puedan presentar balance abreviado, circunstancia que exime de auditoría solo a sociedades de pequeño tamaño <sup>1</sup>.

En su informe el auditor deberá al menos hacer mención a los siguientes extremos:

- Advertencias sobre eventuales infracciones de las normas legales o estatutarias que hubieran comprobado en la contabilidad, en las cuentas anuales o en el informe de gestión de la sociedad
- Observaciones sobre cualquier hecho comprobado cuando suponga un riesgo para la situación financiera de la sociedad.

Ya el Código de comercio, según su redacción actual, —que incluye las modificaciones introducidas por la Ley 19/1989 de 25 de julio de Reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades—, en su artículo 40 había remitido a otras leyes a efectos de la obligación de someter las cuentas a auditoría, prescribiendo por su parte la posibili-

---

<sup>1</sup> Las que cumplen dos de los tres requisitos siguientes durante al menos dos años seguidos: tienen menos de 395 millones de ptas. de activos, 790 millones de cifra de negocios y menos de 50 trabajadores.

dad de que un juez ordenase la auditoría de cuentas de cualquier empresario individual o sociedad, a instancias de quien pudiera acreditar un interés legítimo al respecto. Y así, el artículo 205 y 206 del TRLSA indica quien y como pueden solicitar ante el Registrador o ante el juez una auditoría de una sociedad anónima.

A su vez la Ley 2/95 de 23 de marzo sobre sociedades de responsabilidad limitada, en su artículo 84, extiende los mandatos del TRLSA sobre las cuentas anuales y verificaciones de auditoría a este otro tipo de entidades mercantiles.

La disposición adicional primera de la propia Ley 2/1995 extiende la mayor parte de las exigencias sobre cuentas anuales y auditoría a las sociedades colectivas y comanditarias simples en las que a la fecha de cierre, los socios colectivos sean a su vez sociedades, independientemente de la nacionalidad de las mismas.

Por último, la disposición adicional primera de la Ley 19/1988 de 12 de julio de auditoría de cuentas extiende la obligación de auditoría a un buen número de entidades que pudieran no estar contempladas por normas anteriores: las que cotizan en bolsa o emiten obligaciones en oferta pública, las financieras o de seguros, las que reciban subvenciones o realicen obras, prestaciones o servicios, o suministren bienes a organismos públicos. Otras leyes mercantiles o sectoriales han terminado de regular las obligaciones en materia de auditoría de todo tipo de entidades: entidades locales, fundaciones y entidades sin ánimo de lucro, etc.

Según lo anterior, los administradores de la mayor parte de las entidades mercantiles y una buena parte de las no mercantiles de nuestro país, atendiendo a su tamaño, están obligadas a someter sus cuentas a auditoría de cuentas.

A su vez, la Ley de auditoría de cuentas, ya mencionada, regula el régimen legal por el que se rige dicha actividad, conteniendo entre otras indicaciones las relativas a los requisitos para actuar como auditor, a la forma de realizar las auditorías y a los informes de auditoría que deben emitirse. En esta Ley se establecen los siguientes mandatos:

- Los informes de auditoría de cuentas se emitirán bajo la responsabilidad de quien o quienes los hubieran realizado, y éstos quedarán sujetos a las prescripciones de esta Ley y a las normas técnicas de auditoría de cuentas, (art. 5).
- Las empresas o entidades auditadas estarán obligadas a facilitar a los auditores la información necesaria para que éstos puedan realizar los trabajos de auditoría de cuentas, (art. 3).
- Los auditores estarán obligados a requerir cuanta información precisen para realizar el trabajo de auditoría con vistas a la emisión del informe de auditoría, (igualmente en el art. 3).
- El informe de auditoría es un documento mercantil en el que se contendrán los datos contenidos en el cuadro 1, (art. 2).

## CONTENIDO DEL INFORME DE AUDITORÍA

1. Identificación de la empresa o entidad auditada
2. Personas físicas o jurídicas que encargaron el trabajo, y en su caso, a las que va dirigido, cuando no coincidan con las anteriores
3. Identificación de los documentos objeto de revisión que se incorporan al informe
4. Descripción sintetizada de las normas técnicas de auditoría aplicadas, enumerando los procedimientos de auditoría que no hayan podido utilizarse por cualquier tipo de limitación o incidencia
5. Manifestación explícita de la adecuación y suficiencia de los datos contenidos en la memoria de cuentas, a efecto de posibilitar la interpretación de la situación financiera y patrimonial de la empresa, y del resultado obtenido
6. Opinión técnica de auditoría respecto de las cuentas anuales con relación a la expresión la imagen fiel en las mismas, o bien, por contra las razones por las que no la expresan, o por último, por las que no se emite dicha opinión
7. Opinión sobre si las cuentas se han preparado y presentado según los principios y normas contables, y se han aplicado de forma uniforme respecto de ejercicios anteriores, o en caso de no aplicación de algún principio o norma, si se considera procedente en el marco de la imagen fiel
8. Opinión sobre la concordancia del informe de gestión y las cuentas anuales

En definitiva, si bien las cuentas anuales son responsabilidad de los administradores que las formulan, el informe de auditoría de dichas cuentas es responsabilidad del auditor, si bien, el contenido del mismo y el tipo de opinión aparecen regulados de forma exhaustiva mediante la Ley de auditoría, y lo más importante, en su desarrollo reglamentario, (Real Decreto 1636/1990 por el que se aprueba el Reglamento de auditoría de cuentas) o en las posteriores Normas técnicas de auditoría de tipo general, aprobadas por Resolución de 19 de enero de 1991 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, (ICAC). Con posterioridad una multitud de Normas técnicas de auditoría de alcance parcial han completado el marco normativo que regula la actividad de la auditoría.

Es ya la propia ley la que efectúa un doble mandato respecto de la información requerida para poder realizar correctamente un trabajo y el posterior informe de auditoría. Este doble mandato aparece reiterado en el artículo 9 del Reglamento de auditoría de cuentas:

- Los administradores deben facilitar al auditor cuanta información resulte necesaria, se la haya solicitado expresamente o no dicho auditor.
- Los auditores deben recabar de la compañía auditada cuanta información supongan necesaria, con independencia de la que dicha compañía le presente al efecto.

En las Normas técnicas estos mandatos genéricos se van concretando. En este trabajo fijaremos nuestra atención en aquellas obligaciones que se atribuyen a los administradores y directivos de la empresa auditada, y que son bastantes y de un amplio contenido, tal y como veremos a continuación.

### 3. LOS MANDATOS A LOS ADMINISTRADORES Y DIRECTIVOS EN LAS NORMAS TÉCNICAS DE AUDITORIA

Las Normas técnicas de auditoría generales señalan las siguientes obligaciones para los administradores:

#### 3.1. FOLLETOS (NORMA 1.8.2.)

El auditor no podrá emitir publicidad, por lo que cuando un cliente quiera información sobre los servicios de un determinado auditor deberá solicitar folletos u otros medios directos de información comercial al mismo.

#### 3.2. FIRMA Y REDACCIÓN DEL CONTRATO (NORMAS 2.2.1. Y 2.2.2.)

El auditor debe pactar la prestación de servicios a su cliente por escrito, mediante contrato o carta de encargo en el que se deberán hacer constar tanto el objetivo y el alcance del trabajo, como el número de horas previsto, y los criterios para el cálculo de sus honorarios.

La existencia de un desarrollo de esta norma técnica deriva del hecho de que este documento servirá para delimitar el alcance del trabajo y por lo mismo, la responsabilidad asumida por el auditor, así como los honorarios de su trabajo. Por un lado es conveniente que el auditor tenga un respaldo legal para evitar que en el clausulado del contrato se intente imponerle algún tipo de restricción, o a la inversa, que sea el propio auditor el que intente aprovechar una posible situación relativa de fuerza o mayor conocimiento para limitar responsabilidades.

En cualquier caso quizá la norma técnica no debería haber propuesto un modelo único de contrato o carta de encargo, sino que debería haberse limitado a señalar los puntos imprescindibles o mínimos que deben contener dichos documentos, dejando a la libertad de las partes la redacción concreta de los mismos.

En cualquier caso en el contrato:

Se dejará constancia de que el contrato tiene por objeto realizar un contrato de auditoría, así como que los documentos a revisar son responsabilidad de los administradores. Se confirmará que se analizará el control interno en el transcurso del trabajo, pero sin la finalidad específica de juzgar sobre la eficacia de la organización empresarial. Igualmente se incluye un párrafo relativo a que el trabajo de auditoría no tiene por objeto específico la detección de irregularidades de todo tipo e importe, pero sí de aquéllas que pudieran haber tenido una importante repercusión sobre las cuentas.

También en el contrato de auditoría se aprovecha para que la dirección de la empresa se comprometa a facilitar los registros, documentación e información precisa para que el auditor pueda desarrollar su trabajo, así como aceptar proporcionar una carta de manifestaciones que contribuirá a fundamentar la opinión de auditoría.

El auditor se responsabiliza de la fiabilidad de las cuentas, pero en el contrato se incluye una cláusula en la que se deja constancia de que el auditor no pueda evaluar hechos futuros, por lo que aun en el

caso de una opinión favorable, el auditor no puede asumir una garantía respecto de la capacidad de la empresa auditada para evitar crisis o asegurar su viabilidad. Pero sí debe prestarse una atención especial respecto de las posibles dudas de la continuidad de la entidad en el siguiente ejercicio, dado que si estas existen, el auditor deberá hacerlas constar en su informe de auditoría.

Un punto importante es el horizonte de tiempo que el auditor debe contemplar para cumplir con este último mandato. Las normas técnicas generales no lo fijan, pero la norma sobre el contrato de auditoría lo limita a doce meses, lo que en condiciones normales sería suficiente, bajo la hipótesis de que lo normal es que en el ejercicio siguiente la compañía deberá volver a someter sus nuevas cuentas anuales a un nuevo informe, con lo que el análisis sobre la viabilidad se volvería a realizar para doce meses más.

Por último el contrato hace mención a otros aspectos como la identificación de los destinatarios del informe y la carta de debilidades de control interno, el grado de colaboración con el departamento de auditoría interna, los plazos de entrega, las restricciones al uso del informe, la citada previsión de horas y honorarios, actuaciones en caso de sustitución de auditores, necesidad de contratar terceros expertos u otros auditores, particularidades de grupos de empresas, situación sobre arbitrajes por conflictos en la ejecución del propio contrato, etc.

### 3.3. APORTACION DE INFORMACION (NORMAS 2.3.3., 2.3.8., 2.3.11 Y 2.4.)

Para poder planificar su trabajo, el auditor debe obtener una adecuada comprensión del negocio de su cliente, del sector en el que opera y de la naturaleza de las transacciones, a fin de poder identificar aquellas áreas de mayor riesgo de auditoría.

Igualmente de los procedimientos y principios contables que aplica la entidad y la uniformidad con que han sido aplicados, permitiendo además evaluar la razonabilidad de las estimaciones contables en lo relativo a periodificaciones, amortizaciones y provisiones.

También respecto del sistema informativo contable de la entidad, con vistas a identificar las condiciones en que se elabora la información contable, conocer la normativa sobre control interno.

Por último, también es necesario que el auditor adquiera los suficientes conocimientos respecto del sector en que la entidad auditada desempeña su actividad.

Evidentemente toda esta información no puede obtenerse sin la necesaria colaboración de la dirección y empleados de la entidad auditada, es más estas normas comentadas exigen al auditor que contraste la información recibida. Así por ejemplo, a la hora de revisar el control interno, se señala que este llegará a conocerse mediante los cuestionarios contestados por los directivos y empleados, el mantenimiento de entrevistas, el estudio de los manuales de procedimientos, instrucciones al personal, etc. Estas indicaciones sobre el control interno serán contrastadas mediante las denominadas pruebas de cumplimiento. A su vez el resultado de estas, permitirá al auditor, no solo conocer mejor el sistema de control interno, sino también le servirán para evaluar la razonabilidad de los comentarios y manifestaciones de los directivos, otorgando un nivel de fiabilidad al equipo directivo de la entidad auditada que filtrará cualquier declaración futura de éste.

### **3.4. CONTRATACION DE TERCEROS EXPERTOS (NORMA 1.4.5.)**

El auditor, cuando lo considere necesario, podrá obtener asesoramiento de otros profesionales por él elegidos con el consentimiento de la empresa auditada. Si la entidad no lo permitiera y la materia fuese importante deberá hacer constar la salvedad en su informe.

Este asunto se comenta en una norma posterior, en la que se justifica que la competencia profesional del auditor por muy completa que pudiera ser, tiene limitaciones por las que es preciso acudir a terceros expertos (p.e. para cuantificar unas reservas petrolíferas en el fondo del mar), o bien porque determinadas normas legales, exigen que algunas partidas hayan sido revisadas y valoradas por expertos específicos, (p.e. en determinadas entidades financieras ha de proceder a valorarse algunos inmuebles).

El auditor debe evaluar la necesidad de contratar este experto sobre la base de la importancia relativa del saldo, partida, transacción, estimación o concepto afectado, su naturaleza, las pruebas de auditoría que pudieran aplicarse a las mismas o los dictámenes previos respecto de las mismas que pudieran existir.

Las normas técnicas sugieren que sea el auditor el que proponga a un experto, o en su defecto que admita el que pudieran presentarle desde la propia sociedad auditada, pero en cualquier caso tendrá el auditor que evaluar la independencia, para lo que se fijan criterios de incompatibilidad, y cualificación profesional de este experto externo, con relación a su titulación de origen, experiencia, etc.

El contrato con el tercero experto deberá ser firmado por éste y por los administradores de la sociedad, que además tendrá que proceder a su pago. El auditor tendrá libertad de reunión con el mismo, para conocer, analizar y en su caso consensuar las hipótesis de partida en el trabajo del experto, los procedimientos, fuentes de información, etc., que deberá emplear, en especial si están amparados por una norma legal, y una vez realizado el trabajo, el resultado obtenido en el mismo, y como afectan sus conclusiones a la evidencia respecto del saldo, partida, transacción, estimación o concepto afectado.

En ocasiones la empresa podrá contar con estudios previos realizados por terceros expertos que presentará al auditor. Las normas técnicas específicas señalan los requisitos que estos tendrán que cumplir para poder ser aceptados.

### **3.5. CONSECUENCIAS DE LA NO INFORMACION (NORMA 1.6.2.)**

El auditor debe mostrar en su informe cualquier negativa del cliente a la hora de aportar la información.

### **3.6. COLABORACION EN EL TRABAJO DE AUDITORIA (NORMAS 2.3.12 Y 2.3.13.)**

A la hora de realizar el trabajo de auditoría se prevé la posibilidad de que colaboren en el mismo los auditores internos de la empresa, debiendo especificarse en el programa el alcance de esta colaboración. Normalmente se emplea esta ayuda en la supervisión de inventarios, en la elaboración de conciliaciones, preparación de la documentación solicitada por el auditor, etc. Igualmente, el auditor puede considerar la obtención de otras ayudas por parte de la entidad, ya que la normativa prevé la necesidad de que el auditor coordine tales ayudas.

### 3.7. OBTENCION DE LA EVIDENCIA (NORMA 2.5.23)

Dentro de las pruebas que va a realizar el auditor, las normas técnicas enumeran la inspección, la observación y las preguntas, así como las confirmaciones, entre otros procedimientos.

La inspección consiste en revisar la coherencia y concordancia de los registros contables con los documentos y justificantes, que pueden proceder de terceros o elaborada por la propia empresa. La observación consiste en visualizar la ejecución de un proceso o procedimiento efectuado por los empleados de la empresa. Las preguntas pretenden obtener información de las personas de la entidad, a fin de obtener información que no se posea y deberá ser contrastada, o para corroborar o contradecir información obtenida anteriormente por otros procedimientos. Por último entre las confirmaciones, junto a las que puedan proceder de terceros se encuentra la carta de manifestaciones de la dirección, a la que por su importancia le dedicaremos más tarde unos comentarios específicos.

### 3.8. LOS PAPELES DE TRABAJO (NORMA 2.6.)

El auditor debe archivar y custodiar los papeles de trabajo, pero lógicamente, una buena parte de los cuales habrá sido facilitada por la entidad auditada.

### 3.9. LOS HECHOS POSTERIORES (NORMAS 3.3. Y 3.4) / (NORMA DE AUDITORIA SOBRE HECHOS POSTERIORES DE FECHA 16.12.92)

En materia de hechos posteriores, estos pueden haber tenido lugar en tres posibles momentos del tiempo:

- a) Entre la fecha de cierre y el momento en que el auditor abandona la oficina del cliente, que según su naturaleza deberán llevar a la modificación de las cuentas anuales o a su anuncio y comentario en la memoria y el informe de gestión. El auditor debe detectarlos, aunque la dirección de la empresa está obligada a ponerlos en conocimiento de aquel, y de hecho se incluirá un apartado al respecto en la carta de manifestaciones. Entre los procedimientos se cita:

Obtener estados financieros intermedios posteriores al cierre para su comparación con los auditados. Leer actas de las juntas de accionistas o actas del consejo u otros comités de dirección. Indagar y comentar con el personal la existencia de tales hechos posteriores. Evolución de la estructura jurídica de la entidad, de la cifra de capital y de la estructura de la propiedad, de los pasivos contingentes y compromisos, de la posible enajenación de inmovilizados, de daños o pérdidas significativas, evolución de las estimaciones, ajustes anormales, etc.

Como puede apreciarse, la colaboración de la entidad es imprescindible para que el auditor pueda obtener cualquier tipo de información y de detalles para efectuar los necesarios análisis.

- b) Entre la fecha de abandono de la oficina del cliente y la fecha del informe, en que el auditor debe considerar la posibilidad de reabrir la auditoría o de utilizar un informe con doble fecha, pero al conocimiento de estos hechos solo podrá llegar, bien a través de información recibida de la propia empresa auditada o bien porque el hecho en cuestión haya tenido la suficiente notoriedad pública.

- c) Después de la fecha de entrega del cliente. En este caso, la responsabilidad de informar a la junta de accionistas corresponde a los administradores que deberán hacerlos constar en el informe de gestión.

Como puede apreciarse las actuaciones atribuidas a la dirección de la empresa son múltiples.

### 3.10. LIMITACIONES AL ALCANCE (NORMA 3.7.1.)

Entre las causas que las normas generales de auditoría que darán lugar a la existencia de limitaciones al alcance, que provocarán una opinión con salvedades o una opinión denegada, se citan las limitaciones que puedan provenir de la propia entidad auditada: negativas al envío de cartas de solicitud de confirmación de saldos, a permitir presenciar un recuento físico de existencias, etc., o también aquellas otras fortuitas como la destrucción accidental de documentación o registros necesarios para la auditoría, la imposibilidad de realizar recuentos físicos de existencias por nombramiento del auditor posterior al cierre.

Cuando exista una limitación al alcance, el auditor deberá intentar realizar procedimientos alternativos de auditoría, siendo en estos casos responsabilidad de la entidad auditada facilitar la información alternativa precisa.

### 3.11. INCERTIDUMBRES (NORMA 3.7.9.)

Respecto de las incertidumbres aparecen definidas como aquellos asuntos o situaciones con final incierto a la fecha del balance, las normas indican que la estimación de sus consecuencias corresponde a la entidad: reclamaciones, litigios, juicios, dudas sobre la continuidad, contingencias fiscales, etc. Si el auditor estima que el desenlace de un asunto pudiese ser estimado por la entidad y esta no lo hiciese, se considerará un incumplimiento de principios y normas de contabilidad. De la misma forma si la empresa no facilitase los datos necesarios para que el auditor evalúe una incertidumbre, nos encontraríamos ante una limitación al alcance.

### 3.12. CAMBIOS EN LOS PRINCIPIOS Y NORMAS APLICADOS (NORMA 3.7.13)

El auditor deberá evaluar la conveniencia del cambio, para ello y aunque las normas no lo explicitan, será preciso que el auditor atienda a las razones de la entidad para haber llevado a cabo dicho cambio. Cuando el auditor esté de acuerdo con la conveniencia del cambio deberá plantear una salvedad por falta de uniformidad. Cuando no esté de acuerdo deberá proponer una salvedad por incumplimiento de principios y normas.

### 3.13. EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO (NORMA 1.5.3.)

Dado que son los administradores los que formulan las cuentas anuales, son ellos los que deben aplicar en su elaboración los diferentes principios contables estipulados por la normativa mercantil y expresamente por el Plan General de Contabilidad. Y entre ellos se encuentra el principio de empresa en funcionamiento, base a su vez de la aplicación del precio de adquisición o coste histórico. Si la empresa no

tuviese viabilidad, los administradores deberían plantear las cuentas sobre la base del principio del precio de liquidación. En definitiva, antes de la formulación de cuentas, o implícitamente al formularlas, los administradores están evaluando la capacidad de gestión continuada de la entidad

No obstante lo anterior, el auditor actúa como garante de la realización de dicha evaluación, puesto que su opinión sobre las cuentas anuales se extiende a las hipótesis sobre las que han sido realizadas, incluyendo por supuesto el análisis sobre la viabilidad.

La norma técnica específica exige al auditor que evalúe los posibles factores causantes y mitigantes de las dudas sobre la viabilidad conjuntamente con los directores y administradores, especialmente los planes de la dirección, los presupuestos, proyecciones, etc., lo que supone un protagonismo especial de dicho equipo directivo de la entidad.

### 3.14. CARTA DE MANIFESTACIONES DE LA DIRECCIÓN (NORMA 2.5.28)

Durante algún tiempo y de cara a la auditoría, los administradores de una sociedad se han considerado como grupo ajeno a la misma, demandando del auditor responsabilidades sobre temas como la veracidad de las cuentas anuales, que los compromisos, contingencias y responsabilidades de la sociedad están bajo control, etc. Pero las normas mercantiles y la propia legislación específica de auditoría dirigen esa responsabilidad precisamente a los administradores. La carta de manifestaciones clarifica esta situación, previendo la norma técnica específica de auditoría su firma por los propios administradores, evitando también situaciones previas frecuentes en las que éstos pretendían desplazar esta declaración sobre la dirección general, financiera o administrativa de la sociedad auditada.

No todas las pruebas o comprobaciones de auditoría tienen la misma importancia relativa a la hora de contribuir a la formación de una evidencia:

La mejor prueba será la evidencia obtenida fuera de la empresa auditada o evidencia externa, como la confirmación de terceros. Las evidencias internas obtenidas por el auditor en el seno de la empresa serán menos fiables. Lógicamente tanto en unas como en otras serán mejor aceptadas las evidencias escritas.

Dentro de este contexto, la carta de manifestaciones de la dirección cumple un importante papel, al aportar nueva información la confianza que le debe merecer la dirección de la entidad y sus empleados, así como el control interno y determinados aspectos relacionados con las cuentas anuales respecto de los cuales pueden incluso no existir ningún otro tipo de evidencias. Igualmente contribuye a confirmar por escrito determinada información que puede haber llegado a conocimiento del auditor de forma oral, así como a confirmar que las manifestaciones obtenidas no se contradicen con la evidencia que se ha obtenido como resultado de haber realizado otro tipo de pruebas.

### 3.15. RELACIONES CON OTROS AUDITORES

Aunque las normas técnicas de tipo general no realizan alusiones importantes al respecto, existe una norma técnica específica al respecto en la que se incluyen nuevas obligaciones de los administradores de las compañías auditadas:

En caso de cambio de auditores las normas proponen el intercambio de información entre el auditor anterior y el auditor posterior, así como prevén la posibilidad de que éste último revise los papeles de tra-

bajo del auditor cesante. Pero para que todo ello sea posible, deberá contar con el permiso de los administradores, que si bien pueden negarse a concederlo, corren el riesgo de provocar una salvedad en la opinión del auditor al llevarle a una situación de limitación al alcance por no poder realizar procedimientos de auditoría.

Asimismo, en caso de coauditorías, o auditorías realizadas conjuntamente, los administradores deberán confirmar fehacientemente a los auditores esta circunstancia. También se prevén obligaciones menores en caso de auditoría de grupos o de áreas de empresas por parte de otros auditores.

#### **4. LA APROBACION DE LAS CUENTAS ANUALES**

No existe ninguna referencia legal a la actuación de un auditor frente a la presentación a aprobación de las cuentas a la Junta de accionistas y respecto del posible resultado de la votación. Eso sí, tenemos una consulta al ICAC en la que se aclara el contenido del artículo 210.2 del TRLSA: en caso de que la Junta de accionistas no aprobase las cuentas presentadas, o si como consecuencia de la emisión del informe de auditoría resultasen no aprobadas las cuentas anuales, y si los administradores decidiesen reformular sus cuentas, éstos debiesen ponerse en contacto para indicarle las modificaciones sobre las cuentas auditadas, debiendo el auditor ampliar su informe emitiendo un nuevo dictamen con una nueva opinión. En este segundo informe se hará referencia al informe anterior, a la fecha de emisión de este y a las causas que justifican la emisión del informe nuevo, así como la opinión que le merecen las nuevas cuentas reformuladas.

Este informe adicional será igualmente depositado en el registro mercantil, ya que las cuentas finalmente auditadas y aprobadas, en su caso, deberán ser las depositadas.

#### **5. EL DEPOSITO Y PUBLICIDAD DEL INFORME DE AUDITORIA**

La Ley de auditoría señala en su punto 2.3. que el informe de auditoría irá siempre acompañado de los documentos objeto de examen que se adjuntarán en forma de anexo. El artículo 6 de dicha ley señala que cuando se haga público el informe de auditoría se deberán acompañar íntegramente las cuentas anuales, y por otro lado el informe de auditoría no podrá ser publicado parcialmente o en extracto. Estas normas reiteran los mandatos de la Ley de sociedades anónimas y del Reglamento del Registro mercantil al respecto, este último exige que en el depósito de cuentas se presenten, unidos, las cuentas anuales y el informe de auditoría.

El incumplimiento del depósito no afecta al auditor, según consulta al ICAC, por lo que es plena responsabilidad en exclusiva de los administradores, conforme lo dispuesto en el artículo 221.1. del TRLSA en el que se prevén sanciones para las sociedades que no hayan cumplido el citado trámite. Del texto de la respuesta a la consulta parece desprenderse que un auditor nombrado para una serie de ejercicios, debería proceder a auditar las cuentas de una entidad incluso teniendo constancia del incumplimiento del depósito preceptivo

Dado que los administradores serán los primeros receptores del informe, y los obligados a su distribución entre los accionistas, también se indica en el TRLSA como deben informar a terceros respecto del mismo: en forma completa o en forma resumida, pero siempre indicando el tipo de opinión y los datos de la inscripción del mismo en el Registro mercantil, pero nunca podrá publicarse parcialmente o en extrac-

to. Y de acuerdo con una consulta al ICAC tampoco puede divulgarse el informe de auditoría si no va acompañado de las cuentas anuales, resaltando otra vez más, la unicidad de ambos documentos.

## 6. CONCLUSIONES

Como mencionamos al principio de este trabajo, las empresas o entidades auditadas estarán obligadas a facilitar a los auditores la información necesaria para que éstos puedan realizar los trabajos de auditoría de cuentas, conforme a lo dispuesto en la Ley de auditoría. Sin embargo este mandato genérico ha tenido su desarrollo en unas normas técnicas de auditoría, pero los requisitos que se exigen a los administradores posiblemente sobrepasen de forma importante este mandato de poner información a disposición del auditor para su revisión, desplazando hacia los administradores determinadas responsabilidades, bajo la presión de que el auditor puede condicionar la opinión respecto de las cuentas en función del cumplimiento y docilidad de los administradores, pudiendo establecer determinadas salvedades por limitación al alcance que supone no efectuar determinadas pruebas de auditoría o incluso denegar la opinión, la peor de las circunstancias contempladas por la Ley de auditoría respecto de unas cuentas formuladas que han de presentarse a aprobación en una junta de accionistas.





Aurora Sevillano Rubio

**UNIFICACION INTERNACIONAL DE LA  
INFORMACION CONTABLE DE LAS  
ENTIDADES ASEGURADORAS:  
El cuestionario del IASC**

---

Universidad de Zaragoza



## 1. INTRODUCCION

El pasado 2 de diciembre de 1999 el International Accounting Standards Committee (IASC) ha publicado un cuestionario como un primer paso en su proyecto contable sobre aseguradoras. Este cuestionario ha sido preparado por un Comité designado por el IASC como primer paso para la elaboración de una «Norma Internacional sobre Contabilidad de Aseguradoras» (NICA).

Las causas que han llevado al IASC a comenzar con la tramitación para la publicación de esta norma las resume claramente Warren McGregor, Presidente del Comité de Estudios sobre Seguros del IASC: «existe una gran diversidad entre las prácticas contables de las entidades aseguradoras [...] que difieren notablemente de unos países a otros, y a su vez de las prácticas contables del resto de las empresas no aseguradoras dentro de los mismos países», y añade que «la información publicada por las empresas aseguradoras debería ser útil a los usuarios para comparar la posición financiera y los resultados de las empresas aseguradoras en diferentes países; esta información debería ser también comparable con la información publicada por empresas que no son aseguradoras»<sup>1</sup>.

Con este cuestionario el IASC pretende que todas aquellas organizaciones, instituciones y particulares interesados en la contabilidad de las entidades aseguradoras den su opinión sobre las distintas cuestiones que, de forma sistemática, va planteando y se lo remita a más tardar el 31 de mayo del 2000 para poder comenzar con una segunda fase que consistirá en la preparación del borrador de la NICA.

El cuestionario pretende:

1. Identificar las diferentes formas de contratos de seguros, y sus características específicas relevantes, para determinar las formas más apropiadas de su tratamiento contable;
2. Identificar los problemas contables singulares de las entidades de seguros y encontrar la solución adecuada, entre todas las posibles, que mejor los solucionen;
3. Manifestar una primera aproximación del Comité de Estudios sobre Seguros (el Comité) designado por el IASC a las distintas cuestiones que él mismo plantea como forma de animar el debate sobre cada cuestión;

---

<sup>1</sup> IASC Publishes Paper on Insurance Accounting.

En este trabajo, basado íntegramente en una traducción propia del cuestionario emitido por el Comité, se exponen los temas que se han considerado mas significativos, así como la orientación que posiblemente seguirá el Comité en el futuro borrador de la NICA.

## **2. ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO**

El cuestionario consta de dos volúmenes:

- Volumen 1: Texto principal.
- Volumen 2: Apéndices.

En el volumen 1 se invita, en primer lugar, a todo aquel interesado en la contabilidad de aseguradoras a colaborar con el IASC en la creación de un futuro borrador de la NICA respondiendo a las cuestiones que mas adelante irá planteando.

Resume, a continuación, los objetivos que se ha propuesto conseguir con la creación de este borrador. Manifiesta claramente su intención de incidir en la problemática contable relacionada con los contratos de seguros mas que en la contabilidad general de las empresas aseguradoras; para ello define con precisión qué entiende por un contrato de seguro: «un contrato de seguro puede ser definido como un contrato en el que una parte (el asegurador) acepta un riesgo asegurable acordando con otra parte (el asegurado) una indemnización si ocurre un suceso futuro, específico e incierto (...)» (párr. 14).

Uno de los objetivos principales de este cuestionario va a ser la cuantificación de los activos y los pasivos que se derivan de estos contratos.

Este volumen 1 está estructurado en 11 apartados, en los que se abordan 20 cuestiones (1, 2,..., 20), que a su vez están divididas en subcuestiones (1A, 1B, ..., 20A, 20B,...). Todos los párrafos del texto están numerados correlativamente con independencia de los capítulos, cuestiones y subcuestiones, lo que hace muy sencillo la localización de un punto concreto. En el Anexo 1, de este trabajo se resumen los apartados y cuestiones planteadas por el Comité del IASC.

El volumen 2 (apéndices) se estructura entorno a 5 partes con el siguiente contenido:

- A) Ejemplos ilustrativos
- B) Sumario de practicas nacionales
- C) Sumario de tipos nacionales de contratos de seguros
- D) Glosario de términos
- E) Sumario de los puntos de vista del Comité

## **3. TEMAS RELEVANTES PLANTEADOS POR EL COMITE**

### **3.1. AMBITO DE ACTUACION**

La problemática del tratamiento contable de los contratos de seguros se puede plantear desde una doble vertiente: desde el punto de vista de las entidades aseguradoras y desde el punto de vista del contrato de seguro.

El cuestionario del IASC trata este tema en su *cuestión 1.ª*, explicando las diferentes tendencias existentes. Hay quien opina que el proyecto debe tratar de todos los aspectos de la información financiera de las aseguradoras, para conseguir que su información financiera sea internamente consistente.

Otros sectores opinan que el proyecto debe tratar sobre los contratos de seguros de todas las empresas, ya que sería difícil establecer una definición sólida de empresa de seguros que pudiera ser aplicada consistentemente en todos los países. Entre otras cosas, muchos grupos de empresas tienen actividades diversificadas tanto en seguros como en otras áreas; no sería deseable que una aseguradora contabilizara una transacción de una forma y en la empresa no aseguradora se registrara la misma transacción de un forma diferente.

Entre ambas tendencias el *Comité manifiesta su postura provisional* en el sentido de que el principal punto de atención del proyecto sea la contabilización de los contratos de seguros de todas las empresas, sin perjuicio de que preste atención a la presentación de la información financiera por parte de las entidades aseguradoras.

Los contratos de seguros, tradicionalmente, han venido clasificándose en vida y no vida, la utilidad de esta tendencia se aborda en la *subcuestión 1K*. El *Comité opina* que se deben desarrollar modelos contables diferenciados pero basados en los mismos principios fundamentales.

### 3.2. NORMA MARCO DEL IASC COMO BASE PARA LA NICA

El IASC utiliza su «Norma marco» sobre la «Preparación y Presentación de los Estados Financieros» como punto de referencia para el desarrollo de nuevas NIC y para promover la armonización de los enfoques de las normas contables y de los procedimientos relativos a la presentación de los estados financieros, estableciendo una base para reducir el número de alternativas de tratamientos contables permitidos. En la *subcuestión 4B* el Comité se plantea las ventajas e inconvenientes de su utilización.

Esta Norma marco establece que el objetivo de los estados financieros es proporcionar información sobre la posición financiera, sobre el resultado y sobre los cambios en la posición financiera de una empresa que sea útil para una amplia clase de usuarios en la toma de decisiones económicas.

La mayoría de los usuarios de la información financiera tienen que confiar en los estados financieros presentados por las entidades como su mayor fuente de información financiera, y, por lo tanto, tales estados financieros deben ser preparados y presentados bajo la perspectiva de sus necesidades.

La Norma marco identifica cuatro características cualitativas que hacen que la información suministrada en los estados financieros sea útil a los usuarios: En resumen esta información debe ser fácilmente «inteligibles» por los usuarios, «relevante» para sus necesidades de toma de decisiones, «fiable» y «comparable» con la información proporcionada por la propia empresa en sus estados financieros de ejercicios anteriores y con la información proporcionada en los estados financieros de otras empresas.

Algunos de los usuarios de la información financiera de las entidades aseguradoras tienen peculiaridades que no se dan e otros tipos de usuarios:

- **Inversores.** La mayor parte de las aseguradoras están organizadas en forma de compañías mutuas. Las compañías mutuas de seguros pertenecen a los asegurados y no tienen inversores en el sentido usual. Algunas mutuas, incluso pertenecen al estado.

- **Cientes-prestamistas.** Los clientes de una empresa aseguradora (sus asegurados) son también sus principales acreedores.. En muchos países, los contratos de seguros se venden mayoritariamente a través de agentes independientes que son requeridos por los clientes para dar el «mejor consejo»; para hacer esto ellos generalmente tienen en cuenta diversos factores, incluyendo la fortaleza financiera de la aseguradora.
- **«Controladores de las aseguradoras».** Los seguros son una actividad regulada en la mayoría de las legislaciones. Tiene una particular importancia que la información financiera sea controlada por los supervisores de seguros, ya que esta información es una cuestión esencial, que los supervisores utilizan, para vaticinar la situación de las aseguradoras en cuanto a solvencia y capitales mínimos.

*En opinión del Comité* el interés de todos los anteriores usuarios se centra en la obtención de información relevante y fiable sobre: los activos y pasivos, actuación financiera, y capacidad para hacer frente a las obligaciones de las entidades aseguradoras. Así pues el proyecto sobre contabilidad de seguros, necesariamente debe basarse en la norma marco del IASC.

Otro aspecto a considerar a la hora de decidir si seguir la norma marco o no en la elaboración de la NICA se centra en las diversas peculiaridades que distinguen los seguros de otras actividades:

- Los asegurados pueden sufrir un pérdida significativa si los aseguradores no pueden pagar los siniestros, por lo cual es una actividad altamente regulada
- Inversión del proceso productivo: el ingreso (la prima) es normalmente conocida (y recibida) con antelación y el coste (indemnización) no es conocido hasta más tarde.
- Algunos contratos de no vida y la mayoría de vida exponen a los aseguradores a riesgos de los que no tendrán que responder en muchos años. En otros sectores, la exposición a tan largo plazo es menos frecuente.
- No existen generalmente mercados secundarios líquidos que surjan en torno a los contratos de seguro, lo que hace mayor la dificultad para cuantificar sus pasivos y activos.

Dadas las anteriores peculiaridades algunos piensan que las diferencias entre las aseguradoras y otros sectores son suficientemente significativas para que la norma marco del IASC no sea apropiada como base para una norma estándar sobre seguros. En particular, se cree que el enfoque sobre la definición de activos y pasivos es impreciso en el contexto de las aseguradoras.

Como tendencia opuesta, otros aun reconociendo las características especiales enumeradas creen que no invalidan la norma marco. En particular:

- El enfoque de la norma marco es dar información financiera al mayor número posible de usuarios.
- La norma marco identifica cinco elementos en los estados financieros (activos, pasivos, neto patrimonial, ingresos y gastos). Estos elementos son tan aplicables a las empresas de seguros como a otros sectores. Además, no hay razón suficiente para identificar elementos específicos en las aseguradoras. Los usuarios de los estados financieros de las aseguradoras pueden evaluar su solvencia más fácilmente si sólo los activos y pasivos incluidos en su balance están dados con definiciones rigurosas y criterios reconocidos, tales como los proporcionados por la norma marco.

- La norma marco sienta las bases para otras normas estándares de la IASC. Si una norma estándar está también basada en la norma marco, será más fácil evitar diferentes formas entre la contabilidad para los contratos de seguros y la contabilidad para los contratos que marginalmente faltan de calificar en la contabilidad de las aseguradoras.

El Comité tiene la intención de usar la norma marco de la IASC como base para el desarrollo de una NIC para las entidades aseguradoras, en base a los argumentos anteriores.

### 3.3. CUANTIFICACION DE ACTIVOS Y PASIVOS DERIVADOS DE LOS CONTRATOS DE SEGUROS

La norma marco reconoce que la preparación de los estados financieros tiene contenidos basados en estimaciones. Esto es así particularmente para las aseguradoras, porque la incertidumbre es la esencia de los seguros.

El cuestionario trata este tema a lo largo de varios puntos: en la *subcuestión 4C* bajo la pregunta «¿Cuáles deben ser los objetivos generales para el reconocimiento y cuantificación contable de los contratos de seguros?»; en la *cuestión 5* «¿De qué forma debe la cuantificación de un activo de una aseguradora afectar en la cuantificación de sus pasivos?» y, en la *cuestión 6* «¿Qué convenciones deben utilizarse en la cuantificación de los pasivos derivados de los seguros?»

Existen dos aproximaciones, principalmente, para solucionar la problemática de reconocimiento y cuantificación de los activos y pasivos en los contratos de seguros. La frontera entre estas dos aproximaciones, es algo artificial y existen modelos contables que incorporan elementos de ambas.

#### 3.3.1. Modelo de «diferimiento y emparejamiento»

Para este modelo el objetivo de la contabilidad de las aseguradoras es asociar, a medida que se van produciendo, los costes, que generalmente son desconocidos y difíciles de estimar, con los ingresos, que son más fácilmente cuantificables. Los ingresos por primas y los pagos por siniestros son dos fenómenos separados, aunque relacionados. Este modelo asocia los costes por siniestros, que son pagados al término del contrato, con las primas obtenidas, que normalmente se obtienen al inicio del contrato <sup>2</sup>.

#### 3.3.2. Modelo de «cuantificación de activos y pasivos»

Este modelo centra su atención en la cuantificación de los pasivos según las obligaciones de las aseguradoras con los asegurados. Los partidarios de este modelo consideran que esta es una aproximación más consistente con la definición de la norma marco de activos y pasivos <sup>3</sup>. Según este método los ingresos o pérdidas sólo deben reconocerse cuando las incertidumbres estén ya resueltas y el asegurador esté liberado del riesgo de la póliza de seguro. Quienes están a favor de este punto de vista creen que el «valor razonable» (*fair value*) es el atributo más relevante para la cuantificación de los activos y pasivos derivados de los contratos de seguros.

<sup>2</sup> Observemos que este modelo hace hincapié en el principio de «correlación de ingresos y gastos».

<sup>3</sup> Párrafos 53 a 64 de la «Norma marco» del IASC.

El *Comité opina* que el método de «diferimiento y emparejamiento» no es consistente con la norma marco del IASC, ya que esta norma marco no permite el reconocimiento en el balance de partidas que no estén definidas como activos y pasivos. El Comité reconoce que las aseguradoras tienen especiales características pero no cree que sean suficientes para justificar un distanciamiento de la norma marco. De acuerdo con esto el Comité está a favor del método de «cuantificación de activos y pasivos».

Aunque *el Comité se inclina* por este método, esto no implica una preferencia por la cuantificación de activos y pasivos de los contratos de seguros por su «valor razonable». *El Comité piensa* que la IAS 39<sup>4</sup> debe ser reemplazada, antes del final del proceso de elaboración del proyecto sobre aseguradoras, por una nueva norma internacional estándar que exija la contabilización de un «valor razonable completo» para la mayoría de los activos y pasivos. *El Comité opina* que si existiese esa norma estándar corregida, los activos y pasivos que surgieran de los contratos de seguros podrían estar cuantificados de acuerdo con el nuevo concepto de «valor justo». No obstante, si dicha norma estándar no se modifica, será más apropiado seleccionar otros atributos para una correcta cuantificación de esos activos y pasivos.

Bajo el *punto de vista del Comité* es indispensable que el procedimiento de cuantificación adoptado para los pasivos de una aseguradora sea consistente con el adoptado para sus activos.

Uno de los temas más interesantes relacionados con la cuantificación de los pasivos de las entidades aseguradoras es el de su distinción entre corto y largo plazo. En la *subcuestión 6C* el Comité expone las alternativas existentes al respecto.

Por un lado, un sector afirma que se deben reflejar en las aseguradoras las expectativas a largo plazo. Los seguros, especialmente los seguros de vida, son compromisos a largo plazo. La tendencia a largo plazo es la mejor predicción de la actuación futura, y los usuarios de estos estados financieros estarán mejor informados por una información financiera que refleje esta tendencia.

No obstante, la realización de un examen a largo plazo no conduce a que la contabilidad deba ignorar la información sobre circulante, sino que, en lugar de reconocer las fluctuaciones periodo por periodo, se debe hacer de una forma sistemática a lo largo del tiempo.

Otra hipótesis mantiene el reflejar siempre la información a corto plazo. Bajo su punto de vista, las informaciones que ignoran la información a corto plazo carecen de la neutralidad a la que se refiere la norma marco.

*El Comité está más a favor* de una cuantificación basada en la perspectiva del corto plazo, según las especificaciones de la última norma indicada.

Cuando se pretende realizar una cuantificación de los activos y pasivos de cualquier tipo de entidad puede surgir una doble valoración: La que realizaría el mercado y la que realiza la entidad. Una cuantificación basada en las expectativas de las aseguradoras producirá una valoración específica de los pasivos que puede diferir del «valor razonable». Una cuantificación basada en las expectativas del mercado producirá una valoración razonable si los flujos de caja estimados están descontados a la tasa de mercado.

Una tendencia sugiere que las valoraciones basadas en las expectativas del mercado siempre proporcionan una información más relevante: la dirección de la entidad tiene expectativas diferentes que las el mercado, pero estas expectativas son irrelevantes a menos que el mercado las comparta.

---

<sup>4</sup> Instrumentos financieros: Reconocimiento y cuantificación, (excluidos derechos y obligaciones surgidos de contratos de seguros como queda definido en la IAS 32).

Otra tendencia indica que las expectativas del mercado no son, normalmente, observables directamente y que la dirección tienen una información más adecuada sobre la entidad. Éstos razonan que los pasivos de las aseguradoras son normalmente establecidos según los pagos a los asegurados más que por una transacción con otra parte. Por esta razón, los usuarios de los estados financieros están probablemente más interesados en conocer las expectativas de los directivos que en asumir las del mercado.

*El Comité reconoce* que las expectativas del mercado no son observables siempre directamente. En tales casos, un asegurador necesitará hacer sus propias estimaciones; lo importante es que las estimaciones procuren considerar los factores que son tenidos en cuenta por el mercado, no los factores que considera específicamente el asegurador y que no son considerados por el mercado.

Bajo el *punto de vista del Comité*, la valoración basada en las expectativas del mercado es apropiada bajo el punto de vista del método de «cuantificación de activos y pasivos».

Una vez que se ha pronunciado sobre el método de valoración el Comité se plantea (*subcuestión 6F*), si en una actividad «riesgo» por excelencia, como lo es la aseguradora, este factor se debe de reflejar a la hora de valorar sus activos y pasivos. Plantea esto en virtud del principio de prudencia definido en la norma marco: «Prudencia es la inclusión de un grado de precaución en el ejercicio de los juicios necesarios para hacer las estimaciones requeridas bajo condiciones de incertidumbre, tales como activos y gastos que no estén sobrevalorados y pasivos e ingresos que no estén infravalorados. No obstante el ejercicio de la prudencia no permite, por ejemplo, la creación de reservas ocultas o excesivas provisiones, la deliberada infravaloración de activos o ingresos, o la deliberada sobrevaloración de pasivos o gastos, porque los estados financieros no serían neutrales, y por consiguiente no tendrían calidad ni relevancia»<sup>5</sup>.

Nuevamente existen dos tendencias: los que están a favor de incluir en los estados financieros las provisiones por riesgos e incertidumbres, y aquellos que no están a favor de su inclusión. *La postura del Comité* a este respecto es muy clara, afirmando que en la cuantificación de los pasivos se debe reflejar el riesgo derivado de la incertidumbre existente entre las partes, aunque un punto importante a solucionar será cómo reducir la subjetividad en la valoración de este riesgo.

### 3.4. CRITERIOS A ASUMIR PARA LA CONTABILIZACIÓN DE LOS CONTRATOS DE SEGUROS DE NO VIDA

Este tema es tratado por el Comité en la *cuestión 7*. La principal problemática contable de las entidades aseguradoras viene determinada por el momento del cobro y pago de primas y siniestros: si las primas fueran recaudadas el primer día del año y todos los siniestros fueran pagados el último día, no surgiría el problema de que la extinción de la mayoría de los contratos sea posterior al final del periodo contable. El momento de finalización de un contrato se produce con el pago de la última reclamación derivada del mismo, que puede abarcar varios años; no se conoce su coste total hasta que la última reclamación ha sido pagada.

Para tratar este problema, se han desarrollado modelos de reconocimiento en diferentes normativas, que varían considerablemente en la forma de reconocer y describir, los activos, pasivos, ingresos y gastos que surgen de las actividades de seguros no vida. Estos modelos reflejan la contabilización del recibo de la prima del seguro, los cambios durante la duración del contrato y el pago de siniestros y beneficios:

---

<sup>5</sup> Párrafo 37 de la «Norma Marco» del IASC.

### *Modelo «Periódico»*

Es un modelo de diferimiento de primas. Este modelo es usado, a menudo, por empresas de seguros no vida para contabilizar contratos de seguros de corta duración. Las primas son tomadas como un pasivo y traspasadas a ingresos cuando el contrato termina. Los siniestros son tratados como pasivos cuando el suceso ocurre y cargados a gastos cuando se da por finalizado el contrato. Es un modelo similar, en algunos aspectos, al tratamiento contable de la prestación de servicios discutida en los párrafos 22-30 de la NIC 18 <sup>6</sup>.

### *Modelo «Año Abierto»*

Está también referido como un modelo de diferimiento. Reconoce los importes basándose en el periodo en el que el contrato es emitido, en lugar del periodo en el que el asegurador asume el riesgo. Los importes son presentados en el balance como un pasivo hasta que la información está disponible; al mismo tiempo los ingresos y gastos y beneficios relacionados son considerados en la cuenta de resultados. Si la evidencia sugiere que los siniestros y gastos van a exceder las primas, la pérdida es reconocida de inmediato. Hoy en día, este modelo es usado en situaciones limitadas cuando la información sobre ganancias por primas, siniestros y gastos relacionados no está disponible. Es también usada por algunas entidades especializadas como los sindicatos del Lloyd's de Londres.

### *Modelo «Balance Cero»*

Se describe como un modelo que usa el coste de restablecimiento y es similar al modelo «Año Abierto»: en ambos se registra un beneficio nulo en el periodo corriente. Sin embargo, el modelo «Balance Cero» lleva a cabo este objetivo aumentando los costes por siniestros en el periodo corriente y ajustando los siniestros en periodos futuros.

La NIC 18, excluye de su ámbito las actividades de seguros. Sin embargo, la guía de esta norma debe ser usada al analizar los modelos «Año Abierto» y «Balance Cero».

En el párrafo 22 de esta NIC se describen las condiciones que se deben dar para poder reconocer ingresos en las actividades de servicios; y en los párrafos 28-30 se describen las aproximaciones que se deben realizar cuando las condiciones del párrafo 22 no son satisfechas. Estas aproximaciones son consistentes con el modelo «Balance Cero». Al contrario que en el modelo «Año Abierto», la aproximación definida en la NIC 18 da información de los ingresos y gastos en la cuenta de resultados durante el periodo de incertidumbre, pero no da información sobre el beneficio de la actividad.

#### **Puntos de vista a favor del modelo «Balance Cero»:**

Argumentan que a las empresas de seguros no se les debe permitir usar el modelo «Año Abierto». La aproximación definida en la NIC 18 sobre el modelo «Balance Cero» proporciona una adecuada e inteligible información de los estados financieros a sus usuarios; y las situaciones a las se enfrentan a veces los aseguradores son similares a las de otras actividades comerciales. Los estados financieros tienen mayor utilidad cuando similares situaciones reciben el mismo tratamiento contable.

---

<sup>6</sup> «Ingresos».

## Puntos de vista a favor del modelo «Año Abierto»:

Algunos argumentan que las empresas de seguros deben usar este modelo en determinadas situaciones: el párrafo 22 de la NIC 18 proporciona una guía de las condiciones en las que este modelo debe ser usado. Mantienen, sin embargo, que la aproximación del modelo «Balance Cero» indicada en los párrafos 28-30 produce una imagen engañosa, ya que hace pensar en una empresa con beneficio nulo y puede distorsionar ratios clave usados por los analistas financieros. Bajo esta perspectiva, el modelo «Año Abierto» proporciona una solución mas adecuada.

## Punto de vista del Comité:

El Comité directivo no considera apropiados, para la mayoría de las empresas de seguros, ni el modelo «Año Abierto» ni el del «Balance Cero». A los usuarios de los estados financieros se les proporciona mejor información sobre ingresos y gastos cuando estos se basan en sucesos ya acaecidos. No obstante, a veces deben utilizarse estimaciones que no puedan ser hechas con suficiente fiabilidad: en estas situaciones el Comité directivo está a favor del modelo «Balance Cero», ya que lo considera consistente con la NIC 18.

En la actividad aseguradora van a surgir pasivos relacionados con los siniestros. Estos pasivos se pueden dar bajo estas tres formas:

- a) Reclamaciones de los asegurados por importes ciertos (pendientes de pago y liquidación);
- b) Reclamaciones que serán presentadas en un futuro por sucesos que ya han ocurrido (pendientes de declaración); y
- c) Gastos vinculados que ocurrirán en el proceso y resolución de las reclamaciones.

En la mayoría de las legislaciones, las reclamaciones de pago son registradas en el periodo en el que sucede el siniestro, mas que en el periodo en el que el asegurado reclama el pago. Hay una tendencia a estar de acuerdo con que la ocurrencia del suceso proporciona el reconocimiento del pasivo, incluso aunque el asegurado no haya llegado a saber del suceso o presentar reclamación después de ocurrido el siniestro.

Bajo el *punto de vista del Comité*, un asegurador debe reconocer las posibles reclamaciones de pago como un pasivo. Estas cuantías encuentran su definición como pasivo en la NIC 37<sup>7</sup>. El Comité cree que el asegurador tiene la obligación de declarar los gastos relacionados con los contratos existentes porque está obligado a pagar esos gastos si el asegurado presenta una reclamación válida.

Existen dos modelos para contabilizar pasivos en las aseguradoras por sucesos no extinguidos que pueden ocurrir durante el tiempo restante hasta la extinción del contrato de seguro: El modelo de «diferimiento y el emparejamiento» y el modelo de «cuantificación de activos y pasivos».

Según el modelo de «diferimiento y emparejamiento» la venta de una póliza no proporciona inmediatamente el reconocimiento de ingresos y gastos, al contrario que el modelo de «cuantificación de activos y pasivos».

---

<sup>7</sup> «Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes».

En la mayoría de las legislaciones las empresas de seguros de no vida usan el modelo de «diferimiento y emparejamiento». Los que lo defienden mantienen que las primas se diferieren para registrar los ingresos por primas en los periodos en los que se devengan, según el criterio de devengo de la norma marco.

En la mayoría de las legislaciones los cambios en las primas no ganadas son reconocidos como ingresos en el periodo en el que el contrato proporciona cobertura asegurada. Muchos encuentran que esta aproximación es consistente con el concepto de un proceso de obtención de beneficio, que se completa al final del contrato. Observan que esto es también consistente con la hipótesis contable usada por otras empresas comerciales en similares ocasiones como el método del porcentaje de realización discutido en el párrafo 23 de la NIC 18 sobre ingresos.

Quienes están a favor del modelo de «diferimiento y emparejamiento» sugieren que un asegurador no debe reconocer ningún beneficio en la venta de un contrato de seguro. Bajo su punto de vista los beneficios deben representar la diferencia entre los ingresos por primas estimadas que van a ser ganadas durante un periodo y los costes surgidos por los siniestros de los sucesos asegurados que ocurren en el mismo periodo.

En muchos casos, la cuantía del riesgo no extinguido relacionado con las futuras reclamaciones es menor o igual que el pasivo definido en el párrafo anterior y no hay una necesidad de un reconocimiento contable adicional. No obstante, en algunas ocasiones las reclamaciones esperadas sobre el resto de contratos puede exceder al importe de las cantidades de primas no ganadas y, en un contrato de varios años, también al de las primas futuras.

Una provisión por deficiencia de prima es similar a un pasivo de un contrato oneroso, como se describe en los párrafos 66-69 de las NIC 37. Esta norma estándar define un contrato oneroso como uno en el que «el coste inevitable para enfrentarse con las obligaciones del contrato exceden los beneficios esperados de él». Esto requiere el reconocimiento de un pasivo como «el menor coste neto para terminar un contrato, que es el mas bajo de los costes de cumplimiento y algunas compensaciones o penalizaciones surgen del fracaso de cumplirlo». La NIC 37 también observa que antes de reconocer una provisión por un contrato oneroso, una empresa «reconoce una posible pérdida que ha ocurrido en los activos dedicados a ese contrato» como se indica en la IAS 36 sobre deterioro de activos.

Los partidarios del modelo de «cuantificación de activos y pasivos» sostienen que los pasivos de las aseguradoras deben representar, mas que un diferimiento de las primas, la cantidad que el asegurador expone en el contrato. Los que están a favor de esta propuesta consideran que la recepción de una prima crea una obligación por parte del asegurador que debe reflejarse mediante un pasivo. El pasivo surge cuando se recibe la prima y por consiguiente debe reconocer un pasivo, mas que diferir un ingreso. Desde esta perspectiva, el asegurador esta en la obligación de asumir el riesgo y el pasivo reconocido y a la recepción de la prima debe reflejar el valor del riesgo asumido.

Si a un asegurador no se le permite reconocer una ganancia cuando hace un contrato de seguro, el que ponga el precio a sus productos de forma conservadora tendrá mayores pasivos que el que determine los precios de una forma mas agresiva: Algunos consideran que esto es lo contrario a la intuición.

*El Comité considera* el modelo de «cuantificación de activos y pasivos» mas consistente que el modelo de «diferimiento y emparejamiento» siguiendo la tendencia de la norma marco de la IASC y de la reciente NIC 37. Por consiguiente, un asegurador debe reconocer una provisión por un riesgo no extinguido, mas que provisiones por primas no ganadas y por deficiencia de primas.

Por último, en esta *cuestión 7* se trata el tema de si los pasivos relativos a los seguros de no vida deben ser cuantificados utilizando técnicas de descuento (*subcuestión 7I*).

*El Comité opina que usar técnicas de descuento en la cuantificación de reclamaciones de pasivos en los seguros de no vida es consistente con el énfasis que hace la norma marco en que la información debe ser relevante y útil para la toma de decisiones. Una reclamación de pago dentro de un mes impone una mayor carga económica que una reclamación similar que deba ser pagada dentro de dos años. El uso de técnicas de descuento permite a los estados financieros proporcionar información de estas matizaciones. El Comité observa también que la NIC 37 utiliza la técnica del valor actual para la cuantificación de pasivos similares (provisiones).*

### **3.5. CRITERIOS A ASUMIR EN LA CONTABILIZACIÓN DE LOS CONTRATOS DE SEGUROS DE VIDA**

Los modelos contables usados por las aseguradoras de vida generalmente están en una de estas dos categorías, que se exponen por el Comité en la *cuestión 8*.

#### **3.5.1. Modelo de «Beneficios de los asegurados» (prospectivo)**

Cuantifica los pasivos en función de los beneficios y gastos futuros de los asegurados. La mayoría de las aplicaciones de este modelo son consistentes con el modelo de «diferimiento y emparejamiento». No obstante las técnicas prospectivas pueden usarse para proporcionar una cuantificación directa de los pasivos de las aseguradoras que sean consistentes con el modelo de «cuantificación de activos y pasivos».

En el modelo prospectivo las primas son reconocidas como un ingreso cuando se reciben con un correspondiente (pero no necesariamente igual) registro del pasivo por la compensación esperada al asegurado y los gastos asociados. Los pagos a la muerte del asegurado o a la cesión del contrato son considerados como un desembolso de la compensación. Ese pasivo se determina mediante técnicas de descuento y aplicando métodos actuariales.

#### **3.5.2. Modelo del «Ingreso de los asegurados» (retrospectivo)**

Cuantifica el pasivo del asegurado basándose en la acumulación de transacciones pasadas entre el asegurador y el asegurado. Este modelo normalmente informa del incremento de la prima depositada como pasivo. Los pagos de los asegurados son divididos entre ganancias de este depósito y beneficios netos de este depósito. Es consistente con el modelo de «cuantificación de activos y pasivos». El pasivo del asegurador se caracteriza como un depósito y el modelo de informe de ingresos esta principalmente controlado por provisiones contractuales explícitas e informes a los asegurados.

Es utilizado por algunas legislaciones en lugar del modelo prospectivo. Las primas son reconocidas como un pasivo (depósito) más que como un ingreso: en algunos casos su importe es comunicado en informes anuales proporcionados a los asegurados; en otros se utiliza un balance agregado de estos depósitos para la preparación de informes financieros.

Mientras que la aproximación retrospectiva ha existido desde hace bastante tiempo, la orientación como «ingreso de los asegurados» se ha popularizado con la creación de pólizas que incluyen periodos variables y proporcionan una cuantificación que compromete tanto al asegurado como al asegurador. Estas pólizas son diversamente conocidas como universales de vida, unit-linked, y pólizas indexadas. Las primas de los asegurados son abonadas en cuenta, como si fueran ganancias de inversiones.

### 3.6. PRESENTACION Y PUBLICIDAD DE LOS CONTRATOS DE SEGUROS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

La importancia de los estados financieros intermedios alcanza una relevancia mas significativa en el caso de las aseguradoras por lo que el Comité se pregunta, en la *cuestión 17*, sobre la conveniencia de una guía, adicional a la de la NIC 34 <sup>8</sup>, relativa a la información contable sobre los contratos de seguros en esos estados financieros.

Existen dos tendencias contrapuestas: los que opinan que una guía adicional puede ser de ayuda para explicar como aplicar la NIC 34 a los contratos de seguros, y aquellos que creen que la guía general de la NIC 34 es suficiente.

*El Comité*, por el momento, no tiene intención de publicar una guía de aplicación de la NIC 34 para contratos de seguros, pero está abierto a sugerencias sobre la utilidad de la publicación de dicha guía.

En *opinión del Comité* una Norma Internacional de Contabilidad sobre Seguros necesita que la presentación formal del balance, cuenta de pérdidas y ganancias y estado de flujos de tesorería sea establecida de antemano, en respuesta a los requerimientos de la NIC 1 <sup>9</sup> y la NIC 7 <sup>10</sup>. El comité opina que los modelos ilustrativos de estos estados vengan determinados en apéndices a la NICA.

El tema mas controvertido referente a la presentación de la información contable de las entidades aseguradoras en los estados financieros trata de la distinción entre circulante y no circulante en dichos estados y es abordado en la *subcuestión 18B*.

El párrafo 53 de la NIC 1 exige a cada empresa considerar, basándose en la naturaleza de sus operaciones, si es necesaria una distinción entre activos y pasivos circulantes y no circulantes. Cuando no se realiza esta distinción, los activos y los pasivos deben ser presentados con detalle en relación a su grado de liquidez.

La mayoría de las aseguradoras cree que la distinción entre circulante y no circulante tiene muy poco significado para una aseguradora y sería arbitraria y de difícil aplicación. Una dificultad es que el ciclo operativo de una aseguradora se puede considerar que comienza cuando se formaliza el contrato de seguro y termina cuando se realiza el pago final; desde esta perspectiva la mayoría de los aseguradores clasificarían todos los activos y pasivos como circulante (inclusive aquellos relativos a seguros de vida y seguros a largo plazo en general).

Otra dificultad surgiría si la distinción entre circulante y no circulante se basara en el límite temporal de 12 meses. Con esta base, la mayoría de los aseguradores clasificarían una parte importante de sus pasivos como no circulante.

Similares dificultades existen en la clasificación de los activos de las aseguradoras. De hecho los directivos a menudo quieren mantener una inversión a largo plazo vinculada a pasivos derivados de los seguros y exigibles a largo plazo; esto puede sugerir que las aseguradoras deberían clasificarlos como activos no circulantes. No obstante, algunas empresas tramitan inversiones sobre la hipótesis de regular la reor-

---

<sup>8</sup> «Estados financieros intermedios».

<sup>9</sup> «Información sobre criterios contables».

<sup>10</sup> «El estado de flujos de tesorería».

denación de la cartera o para obtener beneficios o aumentar las ganancias. Adicionalmente, la naturaleza de inmediata realización de la mayor parte de las inversiones de las compañías aseguradoras sugiere que deberían ser categorizadas como circulantes <sup>11</sup>.

Bajo el *punto de vista del comité directivo*, no es usual que el balance de las presenten activos y pasivos circulantes de forma separada de los no circulantes.

La norma marco de la IASC manifiesta que los elementos de los estados financieros que están directamente relacionados con la actuación financiera son los ingresos y los gastos, definidos de la siguiente manera: Ingresos son aumentos en los beneficios económicos durante el periodo contable en forma de inflows o mejora de activos o disminución de pasivos; Gastos son disminuciones en los beneficios económicos durante el periodo contable en forma de outflows o disminución de activos o aumento de pasivos. La información sobre la actuación financiera es proporcionada también a través de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los ingresos y gastos por excelencia en las entidades aseguradoras son las primas y los siniestros; la subcuestión 19B plantea si deben plasmarse separadamente en la cuenta de pérdidas y ganancias. El *Comité cree* que las primas y los siniestros deben ser presentados individualmente para ingresos por primas y gastos por siniestros y no con criterio de caja.

La polémica separación entre no vida y vida también afecta a la presentación de los ingresos y gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias, el *Comité cree* que el formato de presentación mas apropiado es un estado individual que combine no vida y vida con un extenso análisis proporcionado por la información segmentada en notas a los estados financieros. El comité reconoce que este punto de vista obligaría a modificar la legislación de algunos países.

La última cuestión que plantea el comité se refiere a la publicidad de la información. A este respecto el *Comité cree* que es también relevante para los contratos de seguros la mayoría de la información a proporcionar expuesta en la NIC 32 <sup>12</sup>. El Comité tiene la intención de proporcionar una guía adicional para clarificar cómo esos requerimientos deben ser aplicados en los contratos de seguros. Para ello el comité utilizará la guía proporcionada por la CICA <sup>13</sup> y la NIC 32.

#### 4. CONCLUSION

El cuestionario del IASC para la preparación de la futura NICA es un resumen muy completo de los diversos temas a tener en cuenta para enjuiciar la contabilidad de los contratos y de las empresas de seguros.

Constituye a la vez una invitación seria a la comunidad profesional y académica para participar en la elaboración de una norma contable de ámbito internacional que supere las múltiples diferencias existentes en la presentación de la información financiera sobre las entidades de seguros de unos países a otros.

---

<sup>11</sup> Para un análisis mas detallado de este tema, ver Sevillano 2000.

<sup>12</sup> «Instrumentos financieros: Contabilización e información complementaria».

<sup>13</sup> Guía contable (AcG-4) sobre pasivos actuariales de empresas de seguros de vida.

Me parece también patente el objetivo de la NICA de aproximar los criterios y los procedimientos de registro contables, y los esquemas de presentación de los estados financieros a los de la generalidad de las empresas, sin perjuicio de que se proporcione información específica adicional a través de la memoria.

Esta perspectiva de unificación internacional de la contabilidad puede ser particularmente interesante como base para previsto desarrollo de la Directiva Comunitaria sobre seguros (91/674/CEE) y su aproximación, y quizás unificación con la también prevista modificación de la IV. (78/660/CEE) y VII (83/349/CEE) Directivas Comunitarias.

En el presente trabajo se ha pretendido una divulgación completa, aunque resumida, del contenido de este cuestionario; he omitido referirme solamente a dos temas que juzgo de mayor especialización: el de reaseguradoras y el de consolidación contable en las empresas de seguros.

El trabajo se ha desarrollado con la finalidad de contribuir a su divulgación tratando de estimular a la comunidad académica a analizar y responder a las diversas cuestiones que plantea el IASC.

El objetivo de este trabajo, no es pues, el estudio con detenimiento de todos los aspectos que pretende tratar el IASC en su futura NIC sobre seguros, sino dar a conocer las inquietudes que mueven al IASC a plantear la elaboración de una norma internacional de contabilidad sobre seguros.

## 5. BIBLIOGRAFIA

CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS. (1998) *Accounting Guideline AcG-4, Actuarial Liabilities of Life Insurance Enterprises.*

IAS 1 (1991). *Información sobre criterios contables*

IAS 7 (1992). *El estado de flujos de tesorería*

IAS 18 (1993). *Ingresos*

IAS 32 (1995). *Instrumentos financieros: Contabilización e información complementaria*

IAS 34. (1998) *Estados financieros intermedios*

IAS 36. (1998) *Deterioro de activos*

IAS 37 (1998). *Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes*

IAS 39. (1998) *Instrumentos financieros: Reconocimiento y cuantificación*

IASC PUBLISHES PAPER ON INSURANCE ACCOUNTING (1999). *An Issues Paper issued for comment by the Steering Committee on Insurance.*

IASC (1989). *Marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros*

SEVILLANO, A y FABRA, L. (2000). *El balance de las entidades aseguradoras ¿representa la «imagen fiel» de su situación patrimonial y financiera?* Comunicación al IX encuentro de profesores universitarios de contabilidad. *Canarias*

## ANEXO 1

### Capítulos y cuestiones planteados por el IASC

APARTADOS Y CUESTIONES	CONTENIDO	PARRAFOS
<b>INTRODUCCION</b>		1-7
<b>ALCANCE</b>		
Cuestión 1	¿Debe el proyecto ocuparse de todos los aspectos contables de las empresas aseguradoras o debería centrarse principalmente en los contratos de seguros de todas las empresas?	8-94
Cuestión 2	¿Debe el proyecto tratar de instrumentos financieros (distintos de los contratos de seguros), utilizados por los aseguradores?	95-109
<b>GUIA DEL PROYECTO</b>		
Cuestión 3	¿Debe el IASC emitir una guía provisional sobre ciertos aspectos de contabilidad de seguros y su publicidad?	110-115
<b>RECONOCIMIENTO Y CUANTIFICACION</b>		
Cuestión 4	¿Cuáles deben ser los objetivos generales de un sistema de reconocimiento y cuantificación de los contratos de seguros?	118-165
Cuestión 5	¿De que forma debe la cuantificación de un activo de una aseguradora afectar en la cuantificación de sus pasivos?	166-180
Cuestión 6	¿Qué convenciones deben utilizarse en la cuantificación de los pasivos derivados de los seguros?	181-273
Cuestión 7	¿Qué convenciones deben utilizarse en la contabilización de los contratos de seguros de no vida?	274-370
Cuestión 8	¿Qué convenciones deben utilizarse en la contabilización de los contratos de seguros de vida?	371-432
<b>CONTRATOS PARTICIPADOS (CON B°)</b>		
Cuestión 9	¿Existe alguna forma específica de contabilizar los contratos participados (con beneficio)?	433-474
<b>REASEGURO</b>		
Cuestión 10	¿Existe alguna contabilidad específica en los contratos de reaseguro?	475-516

CAPITULO O CUESTION	CONTENIDO	PARRAFOS
<b>PROBLEMA SOBRE EL VALOR RAZONABLE</b>		
Cuestión 11	¿Qué problema existe en el uso del valor razonable en la cuantificación de las obligaciones derivadas de los seguros?	517-652
<b>IMPUESTOS DIFERIDOS</b>		
Cuestión 12	¿Deben los aseguradores diferir los impuestos por activos y pasivos diferidos relativos a los contratos de seguros?	653-661
<b>INFORMACION DE LA EMPRESA, CONSOLIDACION Y COMBINACIONES DE NEGOCIOS</b>		
Cuestión 13	¿Qué es un informe de empresa para un asegurador?	662-702
Cuestión 14	¿Cómo debe contabilizar una aseguradora la integración de sus subsidiarias, asociadas y los intereses en «Joint Ventures»?	703-722
Cuestión 15	¿Cómo debe contabilizarse, por el que transfiera, la transferencia de una cartera de seguros?	723-736
Cuestión 16	¿Deben los efectos de las transacciones internas ser eliminados en los estados financieros?	737-751
<b>ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS</b>		
Cuestión 17	¿Existe necesidad de una guía, adicional a la NIC 34 para la información contable sobre los contratos de seguros en los estados financieros intermedios?	752-757
<b>PRESENTACION Y PUBLICIDAD</b>		
Cuestión 18	¿Cómo deben ser presentados los contratos de seguros en los estados financieros de una aseguradora?	758-784
Cuestión 19	¿Cómo deben ser presentados los ingresos y los gastos de los contratos de seguros?	785-835
Cuestión 20	¿Qué publicidad debe exigirse sobre los contratos de seguros?	836-888



Guillermo J. Sierra Molina  
Inés Moreno Campos

**LA INFORMACION CONTABLE SOBRE EL  
CAPITAL HUMANO:  
LA OPINION DE ANALISTAS FINANCIEROS**

---

Universidad de Sevilla



## 1. EL CAPITAL HUMANO COMO ELEMENTO DE GENERACION DE VALOR PARA LA EMPRESA

Basta echar una ojeada a la prensa económica diaria <sup>1</sup> para hacernos una idea de la gran importancia que están adquiriendo los recursos humanos como elementos generadores de ventaja competitiva para las empresas en la actualidad. Los cazatalentos constituyen un sector que vive momentos de auge en España, impulsado por la pugna de las empresas para incorporar a su plantilla «el mejor entre los mejores».

Un estudio realizado por Human Capital Index, de la consultora Watson Wyatt, indica que la habilidad de una compañía para crear valor en los accionistas radica en los recursos humanos. Carlos Cavalle, director del IESE, coincide en esta opinión, ya que, según él, la empresa busca emprendedores, hombres líderes que necesitan ir más allá del mero conocimiento del mercado financiero, necesitan conocer más a las personas.

Como apunta Jordi García Bon, Director de Arthur Andersen, las organizaciones empresariales deben estar pilotadas por directivos con un nuevo estilo de conducir. Ello requerirá la aplicación de procesos formativos que permitan adquirir nuevos conocimientos para atender las demandas de un mercado cada vez más global y más sofisticado en el planteamiento de sus exigencias. No obstante, también el nuevo estilo de conducir requiere el desarrollo de nuevas habilidades de interrelación personal (liderazgo, negociación, trabajo en equipo, etc.), que están sujetas igualmente a los cambios continuos. La formación del directivo supone una valiosa herramienta para la competitividad.

En esta misma línea Joaquín Marcellán, director de recursos humanos de Iberdrola, manifiesta que el futuro de las empresas pasa menos por tener conocimientos técnicos y más por gestionar personas. Mientras los requisitos duros (edad, formación, idiomas, experiencia, conocimientos) corren el riesgo de obsolescencia, las competencias (trabajo en equipo, iniciativa, identificación con la compañía, orientación al cliente, impacto e influencia) marcan la diferencia de rendimiento profesional en el puesto. Una de las necesidades prioritarias de la empresa es identificar talento: su ventaja competitiva consiste en su gente.

Habiéndose constituido, por tanto, los recursos humanos en uno de los principales motores de búsqueda de ventaja competitiva por parte de las empresas, sería de esperar que éstas informaran a sus usuarios tanto de las debilidades como de los puntos fuertes en este campo.

---

<sup>1</sup> Véanse las entrevistas que siguen a continuación, que han sido extraídas de diversos artículos publicados en el núm. 21 de Nueva Economía del 20 de febrero de 2000.

## 2. LA EMISION DE INFORMACION SOBRE EL CAPITAL HUMANO VIA CUENTAS ANUALES A LOS USUARIOS EXTERNOS

Entendemos como capital humano la fuente no física de generación de beneficios económicos futuros compuesta por la experiencia, habilidades, capacidades, etc del personal de una empresa, que puede generarse o potenciarse a través de inversiones intangibles como los costes de reclutamiento, selección y formación.

Como profesionales de la Contabilidad Financiera, y en este nuevo contexto que presenta las relaciones inter empresas, nos planteamos si nuestra disciplina esta cumpliendo con su objetivo de suministro de información útil a los usuarios externos.

De un estudio llevado a cabo por Market & Opinión Research International, en el que han participado 51 inversores institucionales, 36 analistas, 39 bancos y 26 compañías de seguros de Australia, Canadá, Europa y Estados Unidos, se desprende que una de las áreas en la que las empresas podrían mejorar mucho su información es la de Personas y Reputación.

Estudios como los de Mazarracín (1998) o Pons (1996) ponen de manifiesto que en nuestro país la carencia de información sobre el personal es claramente evidente en las memorias de las empresas, incorporando éstas sólo la información social obligatoria <sup>2</sup>.

Así, y en cuanto al balance de situación, en el activo tienen reflejo situaciones transitorias del flujo financiero como pueden ser las remuneraciones anticipadas y los créditos al personal; mientras que en el pasivo podemos encontrar partidas como las remuneraciones pendientes de pago, que provienen también de situaciones transitorias del flujo financiero, así como el resto de deudas contraídas con las Administraciones Públicas que se derivan del personal de la empresa y, además, la partida correspondiente a la provisión para pensiones y obligaciones similares. En el mismo sentido, en la cuenta de pérdidas y ganancias se recoge toda la influencia de los costes de personal en el ejercicio en que tienen lugar, ya que todos los costes que se desprenden de la relación empresa-trabajador, incluidos los de reclutamiento, selección y formación, quedan registrados contablemente como gastos y nunca como inversión.

No obstante, podemos encontrarnos con situaciones específicas y concretas en donde la contabilización de estas mismas transacciones atiende a un tratamiento distinto. Nos referimos a la posibilidad de activar los costes de formación cuando pudieran considerarse como gastos del primer establecimiento o de puesta en marcha (AECA, 1992), o a la posibilidad de que el balance incorpore en su activo el valor de los recursos humanos de una empresa que ha sido adquirida o fusionada como parte integrante del fondo de comercio, o también al caso en que los costes de personal puedan activarse a través de los gastos de investigación y desarrollo (Cañibano y otros, 1988).

---

<sup>2</sup> La legislación española vigente desarrolla la información obligatoria a publicar sobre empleados especificando los siguientes datos:

- a) Análisis del movimiento de la cuenta provisiones para pensiones y obligaciones similares, distinguiendo las provisiones correspondientes al personal activo y al pasivo e indicando saldo inicial, dotaciones, aplicaciones, saldo final, riesgos cubiertos y tipo de capitalización utilizado.
- b) Número medio de personas empleadas en el curso del ejercicio, distribuido por categorías.
- c) Importe de sueldos, dietas, remuneraciones, anticipos y créditos concedidos a los miembros del órgano de administración, así como las obligaciones contraídas en materia de pensiones y seguros de vida.

El IASC (1998) en su documento definitivo sobre activos intangibles indica que uno de los requisitos de reconocimiento de este tipo de elementos, entre ellos los recursos humanos, es la posibilidad de su medición al coste. El capital humano es normalmente un intangible que se va generando internamente por la compañía, por lo que no existe, en este caso, la posibilidad de medición al coste pues no se adquieren a través de una transacción externa. Excepto en algunas actividades específicas, como los clubes de fútbol y otros.

Por tanto, el balance no refleja en su estructura económica el recurso constituido por el capital humano y cuya utilización en la actividad productiva se ha convertido en una de las principales fuentes de ventaja competitiva. Además, normalmente, los costes de reclutamiento, selección y formación son contabilizados como gastos en el ejercicio en el que tienen lugar aunque estén correlacionados con ingresos futuros.

### **3. LA DEMANDA DE INFORMACION SOBRE EL CAPITAL HUMANO POR LOS USUARIOS EXTERNOS**

El motor del cambio contable debe ser el cambio experimentado en las necesidades informacionales de los usuarios externos. Por ello, la primera pregunta que nos hacemos es si realmente la información sobre los recursos humanos de una empresa constituye una información valiosa para dichos usuarios en su tarea de valoración de empresas. En otras palabras, nos preguntamos si los usuarios externos incorporan en su modelo de decisión variables no sólo rígidas (experiencia, formación, etc.) sino blandas (trabajo en equipo, liderazgo, etc) sobre los recursos humanos de una firma.

Según el estudio mencionado anteriormente realizado por Market & Opinión Research International, la información sobre la cualificación de los directivos es fundamental, ya que puede determinar la capacidad de la compañía en obtener resultados tanto a corto como a largo plazo, algo esencial para conseguir la confianza de los inversores. De hecho, los analistas se quejan de que la información que reciben sobre dicha cualificación es inadecuada, pese a ser conscientes de que este concepto es intangible y, por lo tanto, difícil de medir.

De una manera indirecta podemos detectar la demanda de este tipo de información por parte de los usuarios externos por el hecho de que la diferencia entre el valor de mercado de las empresas y su valor en libros es mayor cuanto más depende una organización de sus recursos humanos (Johanson, 1997), ya que una parte de esa diferencia puede ser explicada por la valoración de elementos intangibles de recursos humanos que no tienen reflejo en la contabilidad de las empresas.

### **4. LA OPINION DE LOS ANALISTAS ACERCA DE LA DEMANDA DE INFORMACION SOBRE EL CAPITAL HUMANO Y DE SU POSIBLE FORMA DE EMISION: RESULTADOS DE UN EXPERIMENTO**

No hemos encontrado en nuestro país ningún estudio empírico acerca de la demanda de información sobre el capital humano de las empresas ni de cómo se debiera hacer llegar esta información a los usuarios externos en caso de que tal demanda existiera. Por ello diseñamos el experimento que resumimos a continuación.

## 4.1. OBJETIVOS

1. Conocer qué tipo de intangibles perciben los usuarios externos como más importantes para la valoración de empresas y si entre ellos está la información sobre el capital humano.
2. Comprobar si las propuestas teóricas de información en las cuentas anuales sobre el capital humano producen cambios en la toma de decisiones de los usuarios externos al ser aplicadas a la práctica de la valoración de empresas.
3. Averiguar qué variables influyen en la consideración de la información contable sobre el capital humano en la toma de decisiones.

## 4.2. METODOLOGIA

Se optó por la metodología de encuestas con la que es posible llegar a un gran volumen de población objetivo en un corto plazo de tiempo. Se diseñaron dos encuestas que serían dirigidas a la misma población de manera sucesiva tras un determinado plazo temporal.

Cada una de ellas contenía información contable de ocho compañías referida a cinco ejercicios económicos (1993-1997) y un cuestionario adicional. El encuestado debía realizar un ejercicio de valoración de dichas empresas distribuyendo 1.000 millones de pesetas entre ellas, además de cumplimentar el cuestionario.

De entre las empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid, se eligieron cuatro intensivas en personal y cuatro no intensivas, atendiendo al indicador de Hansson (1997) <sup>3</sup>. Una vez dispusimos de la información necesaria llevamos a cabo la tarea de transformación de sus estados contables para incorporarles un nuevo tratamiento de la variable recursos humanos.

El encuestado recibiría en el primer envío (fase I de la investigación) información contable tradicional, es decir, y con respecto al factor humano, un balance en donde no se pone de manifiesto la inversión en reclutamiento, selección y formación ya que estos costes son considerados gastos del ejercicio.

En el segundo envío (fase II de la investigación) el encuestado recibiría información contable ajustada de recursos humanos, esto es, un balance que pone de manifiesto la inversión en reclutamiento, selección y formación del personal, en su activo; un resultado incrementado en el 65 por 100 de la partida de activo anterior y una partida denominada Impuestos diferidos en Recursos Humanos que refleja el 35 por 100 restante <sup>4</sup> y una información adicional que formaría parte de la memoria referente a la preparación, estabilidad y eficacia de los recursos humanos de la empresa en forma de indicadores no financieros <sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup>  $(\text{Gasto salarial}/\text{Gasto no salarial}) * \text{Salario medio}$ . Es un indicador que pretende medir no sólo la cantidad sino la calidad de los recursos humanos de la empresa.

<sup>4</sup> La inversión en reclutamiento, selección y formación no constituiría gasto desde el punto de vista contable pero sí desde el punto de vista fiscal, lo cual daría lugar a un impuesto diferido.

<sup>5</sup> Véase la relación de indicadores no financieros de Sveiby (1997) utilizados en el Anexo que se acompaña.

### 4.3. ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO

El cuestionario se compone de 16 preguntas que se agrupan en los siguientes cuatro bloques:

- Primer bloque. Trata de obtener información sobre variables demográficas que pretenden describir al encuestado; en concreto, su sexo, su edad y la frecuencia con la que realiza o ha realizado tareas de valoración de empresas.
- Segundo bloque. Su objetivo es el de indagar en el proceso interno de decisión que ha seguido cada encuestado para tomar su decisión de inversión.
- Tercer bloque. Trata de obtener información acerca del grado de importancia que tiene para cada encuestado la información sobre intangibles en el proceso de valoración de empresas, y de investigar cuáles son los tipos de intangibles sobre los que se demanda información en mayor medida.
- Cuarto bloque. Pretende recabar información acerca de la opinión de los encuestados sobre un intangible específico; los recursos humanos de la empresa.

### 4.4. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

Los analistas financieros son expertos que crean opinión. Según Agustín del Valle, responsable de las relaciones con los inversores de Indra, el analista financiero es, al final, el mejor consultor de la compañía; sus informes detectan las debilidades, fortalezas, amenazas y posibilidades de crecimiento futuro de la empresa; su interés consiste en intentar reflejar la previsible evolución del valor en el futuro, por ello, está al tanto de los resultados de la compañía, noticias, informes del sector y cualquier hecho relevante que pueda afectar a la valoración de la compañía.

Por este motivo decidimos que dirigiríamos nuestra encuesta hacia analistas financieros. Obtuvimos la colaboración del Instituto Español de Analistas Financieros de Madrid, la asociación que cuenta con mayor número de analistas de nuestro país.

223 analistas colaboraron en este estudio. Más del 90 por 100 de los mismos eran hombres y más del 65 por 100 de dicha población tenía menos de 49 años. En general, la media del grado de experiencia de los analistas en valoración era de un 3,57<sup>6</sup> y la moda de 4. En adelante, procedimos a dividir la población en función de la experiencia de sus miembros en los siguientes grupos:

- Grupo A, compuesto por el 60 por 100 de los analistas; manifiestan tener un grado de experiencia alto o muy alto.
- Grupo B, compuesto por el 21 por 100 de los analistas; manifiestan tener un grado de experiencia medio.
- Grupo C, compuesto por el 19 por 100 de los analistas; manifiestan tener un grado de experiencia bajo o nulo.

---

<sup>6</sup> Las posibles respuestas atendían a una escala de 1 a 5, de ninguna experiencia a una experiencia muy alta en valoración de empresas.

## 4.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

### 4.5.1. Los resultados del experimento de valoración antes y después del suministro de información financiera y no financiera de recursos humanos: la práctica

Del total de posibilidades de cambio de inversión, 1.784 (223 analistas y 8 empresas), se tradujeron en cambios reales un 40 por 100.

Según la experiencia de los analistas, en el grupo A –experiencia alta o muy alta–, el porcentaje de cambios producidos es de un 23 por 100; en el grupo B –experiencia media–, el porcentaje de cambios producidos es de un 50 por 100 y en el grupo C –experiencia baja o nula–, este porcentaje es de un 79 por 100.

También hemos de señalar que, considerando los cambios positivos, éstos se producen siempre en mayor cuantía en empresas intensivas y, sin embargo, siempre existe un número mayor de cambios negativos en empresas no intensivas.

### 4.5.2. La opinión de los analistas sobre el procesamiento interno de la información: la teoría

Aunque en una primera respuesta los analistas de mayor experiencia señalaron no haber utilizado la información en memoria de recursos humanos en un 55 por 100, más tarde manifestaron que no habían utilizado ningún método de valoración de información no financiera sólo en un 33 por 100 de los casos, luego la información sobre estabilidad, preparación y eficacia del personal de la empresa había sido utilizada, en general, por el 67 por 100 de los analistas de mayor experiencia, la mitad de los cuales la habían tenido en consideración de manera implícita en las variables de renta generada y sólo un 24 por 100 de los mismos señaló un método de valoración independiente de las variables financieras.

Los analistas componentes del grupo de experiencia media señalaron no haber utilizado información en memoria de recursos humanos en un 43 por 100; sin embargo, manifestaron que no habían utilizado ningún método de valoración de información no financiera sólo en un 21 por 100 de los casos; por tanto, dicha información en realidad había sido procesada para la toma de decisiones de los analistas de experiencia media, de alguna forma, por el 79 por 100 de los mismos, de los que un 38 por 100 lo había hecho a través de las variables de renta generada y sólo un 19 por 100 realizó una valoración independiente.

Para el grupo de menor experiencia en valoración, el 26 por 100 señaló no haber utilizado información en memoria de recursos humanos, pero, sin embargo, el porcentaje de analistas que manifestaron no haber utilizado ningún método de valoración para la información de este tipo fue de un 0 por 100, es decir, todos los analistas de este grupo habían considerado la información no financiera de recursos humanos para su toma de decisiones, bien de manera implícita en la información financiera (57% de los casos), bien de manera explícita e independiente a la misma (24%) o bien mediante una conjunción de ambas (19%).

Nos llama la atención que, de los analistas de mayor experiencia y de los de menor experiencia en valoración, más de la mitad de los que habían considerado en su análisis la información no financiera de recursos humanos lo habían hecho implícitamente en las variables de renta generada. Quizás esto se deba a que están acostumbrados a trabajar con magnitudes financieras.

Su opinión acerca de la consideración en su toma de decisiones de la información sobre recursos humanos contenida en balance y en memoria se resume en el siguiente cuadro <sup>7</sup>:

INFORMACION DE RR.HH.	EMPRESAS NO INTENSIVAS			EMPRESAS INTENSIVAS		
	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
<b>BALANCE</b>	Media: 1,6	Media: 2,1	Media: 3,1	Media: 1,7	Media: 2,3	Media: 3,6
	Moda: 2	Moda: 2	Moda: 4	Moda: 2	Moda: 3	Moda: 4
	Medio sup.: 0%	Medio sup.: 36%	Medio sup.: 62%	Medio sup.: 4%	Medio sup.: 57%	Medio sup.: 81%
	Bajo o nulo: 100%	Bajo o nulo: 64%	Bajo o nulo: 38%	Bajo o nulo: 96%	Bajo o nulo: 43%	Bajo o nulo: 19%
<b>MEMORIA</b>	Media: 1,6	Media: 2,1	Media: 3,2	Media: 1,8	Media: 2,3	Media: 3,6
	Moda: 2	Moda: 2	Moda: 2	Moda: 2	Moda: 3	Moda: 4
	Medio sup.: 0%	Medio sup.: 36%	Medio sup.: 62%	Medio sup.: 19%	Medio sup.: 57%	Medio sup.: 81%
	Bajo o nulo: 100%	Bajo o nulo: 64%	Bajo o nulo: 38%	Bajo o nulo: 81%	Bajo o nulo: 43%	Bajo o nulo: 19%

Cualquiera que sea el tipo de información de recursos humanos y para cualquier grupo de experiencia se puede observar que, el grado de influencia en la toma de decisiones de la información de recursos humanos es significativo (grado medio o superior) en mayor proporción cuando se trata de valorar empresas que son intensivas en personal. Estadísticamente se demuestra que, para cada grupo de experiencia, la media asignada al grado de influencia de la información en balance de recursos humanos y al grado de influencia de la información en memoria, es significativamente diferente en empresas intensivas y no intensivas. Como consecuencia de ello, la información de recursos humanos debe afectar con más intensidad a la valoración de las empresas intensivas, ya sea en sentido positivo o negativo.

Las medias correspondientes a los grados de consideración para la toma de decisiones de información de recursos humanos son muy similares para la memoria y para el balance. Quizás esto se deba a que la consideración de la información en memoria se ha visto arrastrada por la consideración de la información en balance, por ser esta última de tipo financiero y más acorde con los sistemas de medición a los que están acostumbrados los analistas.

Además, para cada tipo de empresa y tipo de información, siempre existe una tendencia creciente de las medias a medida que la experiencia de los analistas es menor como valoradores de empresas. Esto nos lleva a pensar que los analistas de menor experiencia utilizan en mayor proporción tanto la información financiera como la no financiera de recursos humanos en su proceso de valoración, pues necesitan el mayor volumen de información que puedan recabar; sin embargo, los analistas que tienen gran experiencia en valoración de empresas no utilizan apenas la información suministrada de recursos humanos, quizás por-

<sup>7</sup> Las posibles respuestas de las preguntas señaladas de la encuesta atienden a una escala de 1 a 5, siendo 1 el menor grado de utilización de la información de recursos humanos y 5 el mayor grado.

que no suelen disponer en la realidad de un sistema de información de este tipo; aunque su respuesta de una alta demanda de intangibles y, específicamente, de recursos humanos para la valoración, hace pensar que de alguna manera utilizan esta información, aunque no sea a través de un sistema formalizado.

El mayor porcentaje de influencia de la información de recursos humanos en la toma de decisiones se presenta para empresas intensivas en personal en relación con la información suministrada en la memoria y para el grupo de analistas de menor experiencia.

Para la pregunta de cuál es el grado de importancia que tiene la información sobre intangibles para la valoración de empresas la media es siempre superior a 4 y la moda es de 4; el 100 por 100 de la población señaló una importancia media o superior de este tipo de información y tres tipos de intangibles fundamentales, la cartera de clientes, los recursos humanos y las marcas comerciales. Por tanto, se demuestra la existencia de una importante demanda de información sobre recursos humanos para la valoración de empresas.

En cuanto a la opinión de los encuestados sobre el grado en que los recursos humanos de una empresa influye en el éxito de la misma, por un lado, y, la conveniencia de la valoración monetaria de los recursos humanos para la valoración, por otro, se resume en el siguiente cuadro:

INFORMACION DE RR.HH.	EMPRESAS NO INTENSIVAS			EMPRESAS INTENSIVAS		
	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
<b>RR.HH.-EXITO EMPRESARIAL</b>	Media: 4,4 Moda: 4 Medio sup.: 100% Bajo o nulo: 0%	Media: 4,1 Moda: 5 Medio sup.: 100% Bajo o nulo: 0%	Media: 3,5 Moda: 3 Medio sup.: 98% Bajo o nulo: 2%	Media: 4,7 Moda: 5 Medio sup.: 100% Bajo o nulo: 0%	Media: 4,7 Moda: 5 Medio sup.: 100% Bajo o nulo: 0%	Media: 4,5 Moda: 5 Medio sup.: 100% Bajo o nulo: 0%
<b>RR.HH.-EN U. MONETARIAS</b>	Media: 1,4 Moda: 1 Medio sup.: 1% Bajo o nulo: 99%	Media: 2,1 Moda: 3 Medio sup.: 40% Bajo o nulo: 60%	Media: 2,7 Moda: 3 Medio sup.: 64% Bajo o nulo: 36%	Media: 1,6 Moda: 1 Medio sup.: 13% Bajo o nulo: 87%	Media: 3,1 Moda: 4 Medio sup.: 74% Bajo o nulo: 26%	Media: 3,5 Moda: 4 Medio sup.: 88% Bajo o nulo: 12%

Sea cual sea el grupo de experiencia, alrededor del 100 por 100 de los analistas opinan que el grado de influencia en el éxito empresarial de los recursos humanos de la compañía es siempre medio o superior, cualquiera que sea el tipo de empresa. La mayor diferencia entre ambos tipos de empresa la encontramos en el grupo de analistas de menor experiencia, para el que se obtiene una media de 3,52 para empresas no intensivas y una de 4,55 para empresas intensivas en personal. Quizás los analistas que se incluyen en este último grupo, debido a su poca experiencia en valoración, no son conscientes de la gran importancia de los recursos humanos como gestores del resto de los recursos de la empresa, cualquiera que sea el tipo de empresa.

No obstante, a pesar de que, en los grupos de experiencia media y alta las medias son muy parecidas para ambos tipos de empresa, siempre son superiores para el caso de empresas intensivas y diferentes entre sí como se puede demostrar a partir de la prueba estadística para muestras relacionadas.

En cuanto a la posibilidad de medir en unidades monetarias el capital humano de una compañía, los analistas tienen opiniones diferentes en función del grado de experiencia en valoración de empresas. Los analistas de mayor experiencia opinan, en su mayoría, que tal valoración no es conveniente, como lo demuestra el valor de la moda de 1 y, sólo en el caso de empresas intensivas encontramos un pequeño porcentaje de los mismos, un 13 por 100 que opina que tal valoración podría ser conveniente en un grado medio o superior. El grupo de analistas de experiencia media opina en su mayoría que la valoración monetaria de los recursos humanos sería conveniente en un grado medio para empresas no intensivas y en un grado alto para empresas intensivas y, las medias obtenidas son de 2,17 y 3,11, respectivamente. En cuanto a los analistas de menor experiencia, encontramos las medias más altas para ambos tipos de empresas; un 2,76 para las no intensivas y un 3,50 para las intensivas. El grado más respondido en el primer caso fue el medio y en el segundo caso el alto.

En este caso, la experiencia en valoración de empresas hace consciente al valorador de la gran dificultad de aplicar un sistema de valoración monetaria de los recursos humanos de una empresa y por ello opinan que tal valoración no sería conveniente. Sin embargo, los analistas de menor experiencia no son conscientes de tales dificultades y demandan un sistema de medidas financieras para aplicar a estos elementos en consonancia con el resto de magnitudes financieras con las que trabajan.

#### **4.5.3. La confrontación de la teoría y la práctica**

Hasta ahora tenemos información sobre dos aspectos: (1) Los cambios que se han producido en la inversión de las empresas tras el suministro de información adicional sobre recursos humanos, y (2) Opiniones de los participantes en el experimento acerca del procesamiento interno de tal información adicional en su ejercicio de valoración.

Nos planteamos a continuación si se puede demostrar que tales cambios de inversión han sido provocados precisamente por la información suministrada en balance y en memoria sobre los recursos humanos de la compañía, información sobre la inversión en reclutamiento, selección y formación, e información sobre la estabilidad, preparación y eficacia de los mismos.

Las herramientas estadísticas utilizadas para este estudio han sido el análisis discriminante, las regresiones y las correlaciones.

En general, la conclusión a que hemos llegado es que, estadísticamente, se puede demostrar que existe relación significativa entre el cambio de opinión y la información suministrada en balance y en memoria de recursos humanos. No obstante, y como hemos explicado anteriormente, la consideración de la información en memoria parece haberse visto arrastrada por la consideración de la información en balance.

Además, los analistas nos habían confirmado que la influencia de la información adicional de recursos humanos en su toma de decisiones se había producido con mayor fuerza en empresas intensivas en personal. Pues bien, con respecto a las cuatro empresas intensivas en personal, tres de ellas presentan los porcentajes más elevados de costes de reclutamiento, selección y formación sobre el total de sus activos. Estas tres empresas se han visto favorecidas por un incremento en su inversión. La cuarta empresa

intensiva presenta el menor volumen de inversión en personal en sus balances y, por ello, ha sido penalizada por los analistas, sufriendo un decremento de su inversión. Por lo que se refiere a las empresas no intensivas, la que presenta una muy baja proporción de activos humanos con respecto al total de activos ha sufrido un descenso importante de su inversión inicial. Para el resto de las empresas no intensivas no encontramos un argumento razonable que explique sus modificaciones en inversión, por ello quizás se han visto arrastradas al cambio por las anteriores.

#### **4.5.4. Factores que influyen en la consideración de la información sobre recursos humanos en la toma de decisiones**

Mediante la utilización de tablas de contingencia y de pruebas Chi-cuadrado hemos detectado la existencia de relaciones entre el grado de influencia de la información en balance de recursos humanos y el grado de influencia de la información en memoria de recursos humanos con las siguientes variables, tanto para empresas intensivas como para las no intensivas:

- Grado de realización de tareas de valoración. La relación con esta variable es de signo negativo, es decir, a medida que la experiencia va siendo mayor, la consideración en la toma de decisiones de los analistas de la información de recursos humanos en balance o en memoria va disminuyendo. La explicación que entendemos para este hecho, ya comentada, es que los analistas de mayor experiencia en valoración consideran la información de recursos humanos de una manera casi inconsciente o al menos no formalizada a través de indicadores provenientes de la Contabilidad y, por otra parte, los analistas de menor experiencia consideran necesaria para su proceso de decisión toda la información que puedan recabar.
- Importancia de la información sobre intangibles para la valoración. En este caso la relación también es de signo negativo, tanto para la información contenida en el balance como para la contenida en la memoria; en otras palabras, a pesar de que el encuestado señala un alto grado de importancia para la valoración de la información sobre intangibles, siendo los recursos humanos uno de ellos, manifiesta también un grado bajo de consideración para su toma de decisiones de la información de recursos humanos, quizás porque no están acostumbrados a utilizar información de este tipo. Los analistas de mayor experiencia en valoración son los que menos han utilizado la información adicional de recursos humanos y, además son los que, por su trabajo, reconocen con mayor intensidad la importancia de los intangibles para su tarea de valoración.
- Relación recursos humanos-éxito empresarial. También en este caso se encuentra una relación negativa con el grado de influencia en la valoración de la información en balance o en memoria de recursos humanos. A pesar de que el encuestado perciba un grado alto de influencia en el éxito empresarial de los recursos humanos de la compañía, la consideración de la información contable suministrada sobre tales recursos en su toma de decisiones es baja.
- El tipo de información utilizado. Se demuestra estadísticamente lo que, por lógica habíamos supuesto, es decir, los encuestados que han utilizado en mayor grado la información no financiera de recursos humanos también la han considerado en mayor grado en su toma de decisiones.
- Grado de conocimiento de la CRH. Aunque el grado de conocimiento de esta materia es, en general, muy bajo, hemos encontrado relación de esta variable con la consideración de la información sobre los recursos humanos en balance y en memoria en la toma de decisiones, en sentido positivo, a mayor conocimiento de este tipo de Contabilidad, mayor consideración de este tipo de información.

- *Conveniencia de la valoración monetaria de los recursos humanos.* Las relaciones encontradas en este caso son de signo positivo, es decir, a medida que el encuestado opina que la *conveniencia de la valoración monetaria de los recursos humanos es mayor, también es mayor la consideración de la información de recursos humanos en su toma de decisiones.* Recordemos que los analistas que en mayor grado han utilizado la información adicional de recursos humanos son los de menor experiencia en valoración, que son los que demandan una medición financiera; sin embargo, el grupo de analistas de mayor experiencia en valoración de empresas opina en su mayoría que no es conveniente tal valoración por existir graves riesgos de subjetividad en la misma.

## 5. CONCLUSIONES

- a) El cambio producido en el entorno empresarial ha hecho que los elementos intangibles -entre ellos, el capital humano o intelectual de la organización- se conviertan en una fuente fundamental de ventaja competitiva, entendido como la fuente de generación de beneficios futuros con base en la experiencia, habilidades y capacidades de los profesionales de la empresa.
- b) El modelo actual de contabilidad financiera no proporciona información sobre tal variable intangible como uno de los activos fundamentales que la empresa utiliza en su actividad; además de tratar como gastos del período las inversiones en intangibles, por ejemplo los gastos en formación del personal, aun cuando están correlacionados con ingresos futuros.
- c) Con respecto a la demanda de información sobre el capital humano de una compañía y a su posible forma de emisión, según se desprende del estudio empírico realizado, podemos concluir lo siguiente:
  - Existe una actitud favorable de los analistas hacia la información de intangibles en general, y de recursos humanos en particular, puesta de manifiesto por las altas puntuaciones obtenidas para los recursos humanos como intangibles y las relativas a la percepción de la influencia de tales recursos en el éxito empresarial, tanto en empresas intensivas como en empresas no intensivas en personal.
  - La experiencia a la hora de valorar indica que la información contable de recursos humanos tal y como ha sido suministrada en este experimento (inversión en reclutamiento, selección y formación en balance e indicadores no financieros cuantitativos en memoria) no es utilizada para la tarea de valoración de empresas.
  - Los analistas de mayor experiencia opinan que no es conveniente la valoración monetaria de los recursos humanos de la empresa por problemas graves de subjetividad.
  - La información más relevante sobre los recursos humanos de la empresa parece ser de tipo cualitativo, esto es, la referida a motivación, satisfacción, capacidades de liderazgo, trabajo en equipo, resolución de problemas, etc sobre todo de los directivos.
  - La forma usual de obtención de dicha información por parte de los analistas son los contactos directos con los ejecutivos, exposiciones públicas en la Bolsa o en el Instituto de Analistas o el análisis del mercado a través de la prensa.

Asimismo, encontramos razonable la baja utilización de la información financiera sobre recursos humanos, contenida en balance, referente a la inversión en reclutamiento, selección y formación, debido (1) al volumen poco significativo de dicha inversión, y (2) a la afirmación realizada por algunos analistas de que tales inversiones no implican necesariamente una fuerza laboral más motivada y productiva.

Por lo que se refiere a los indicadores cuantitativos no financieros sobre la estabilidad, preparación y eficacia del personal de la empresa, creemos que su baja utilización puede deberse a dos motivos fundamentales; (1) como señala Sveiby (1997), los analistas financieros normalmente no dedican su tiempo al análisis de esta información porque quizás no saben realmente como utilizarla y, (2) los indicadores empleados en el estudio no han sido previamente consensuados con este grupo de usuarios externos.

Por tanto, y como última conclusión, creemos que la Contabilidad Financiera debe asumir la tarea de incorporar información sobre el capital humano de la empresa ya que ésta es demandada por los usuarios externos para su toma de decisiones, y, la forma de emisión de tal información debe pasar por indicadores no financieros en memoria; (1) de tipo cuantitativo, que reflejen los requisitos duros de los profesionales tales como la edad, formación, experiencia, conocimientos, etc, y, sobretodo, (2) de tipo cualitativo, que reflejen competencias tales como el trabajo en equipo, identificación con la compañía, liderazgo, etc fundamentalmente de los altos ejecutivos.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- AECA (1992), Documento núm. 3, Inmovilizado inmaterial y gastos amortizables.
- CAÑIBANO CALVO, L. (1988), *Costes de investigación y desarrollo*. Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- HANSSON, B. (1997), *Personnel Investments and abnormal return. Knowledge based firms and human resource accounting*. Paper presentado al XXI Congreso Internacional de la AAA, 1997.
- IASC (1998), *Intangible assets*, IAS 38, Septiembre 1998.
- JOHANSON, U. (1997), *The profitability of investments in work life oriented rehabilitation: A measurement of perceptions*, *Personnel Review*, vol. 26, núm. 5.
- MAZARRACÍN BORREGUERO, M. R. (1998), *La información contable de los Recursos Humanos*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- PONS FELIX, A. (1996), *La información social sobre empleados*, *Partida Doble*, núm. 73, pp. 23-29.
- SVEIBY, K. E. (1997), *The intangible assets monitor*, *Human Resource Costing and Accounting*, vol. 2, núm. 1, pp. 73-97.

## ANEXO:

### Indicadores no financieros de SVEIBY

#### **Indicadores de preparación:**

*Número total de años en la profesión.*

*Número medio de años en la profesión.*

*Nivel de educación medio.*

*Número de horas/año de educación o formación.*

#### **Indicadores de estabilidad:**

*Edad media.*

*Índice de rotación.*

*Antigüedad media.*

#### **Indicadores de eficiencia.**

*Beneficio por profesional.*

*Valor añadido por profesional.*





Guillermo J. Sierra Molina  
Manuel Orta Pérez  
José Ángel Pérez López

**UNA NUEVA POSIBILIDAD DE RELACION  
ENTRE LA AUDITORIA EXTERNA E INTERNA:  
EL CONSEJO CONSULTIVO**

---

Universidad de Sevilla



## 1. INTRODUCCION

La complejidad que hoy día tiene un gran número de empresas, tanto en relación con su tamaño como en lo relativo a la diversidad de sus actividades de negocio, hace que la planificación del trabajo del auditor constituya una tarea cada vez más complicada. Esto es debido, fundamentalmente, a la dificultad que éstos encuentran a la hora de identificar las áreas que presenten riesgos potenciales más significativos, ya que un conocimiento de la realidad de la empresa se configura como una cuestión cada vez más difícil.

Por otro lado, las propias empresas encuentran muchas veces un escaso valor añadido en el trabajo que realizan los auditores, puesto que su labor se resume básicamente en un informe que se realiza en una fecha muy posterior a la de las Cuentas Anuales (Sierra; Nuñez y Orta, 1999). Además, es ciertamente escaso el *feed-back* que se recibe de los conocimientos que los auditores adquieren sobre ellas a lo largo del tiempo.

En esta situación, parece lógico que una colaboración entre ambas reportaría beneficios para los dos ámbitos:

1. Para los auditores, una mejor planificación de su trabajo, ya que éste podría dirigirse a las áreas realmente significativas.
2. Para la empresa, porque podrían conseguir recomendaciones que mejoren su gestión.

Este trabajo se desarrollará bajo el siguiente esquema: en el apartado segundo realizaremos una breve descripción sobre los dos tipos de auditoría analizados, la auditoría externa e interna. En el apartado tercero examinaremos sus posibles relaciones. En los dos siguientes, analizaremos dos órganos que hacen posible la vinculación entre estos dos tipos de auditoría, mientras que en el apartado quinto, realizaremos una serie de reflexiones sobre la implantación de este tipo de estructuras organizativas en la empresa.

## 2. AUDITORIA EXTERNA VERSUS AUDITORIA INTERNA

Nos interesa centrarnos en las características y diferencias de la Auditoría Externa e Interna con objeto de estudiar posibilidades de colaboración entre ambas. La planificación de la Auditoría Externa

consiste básicamente en la identificación de unos objetivos básicos que están relacionados con las afirmaciones contenidas en las Cuentas Anuales y en el diseño de los procedimientos necesarios para probarlos de una manera eficaz y eficiente. El documento donde se concretan esos objetivos y procedimientos es el programa de Auditoría. Cook y Winkle [1987, 429], opinan que la planificación y la ejecución de la Auditoría es el ejercicio de definir, *perseguir y alcanzar objetivos*, y para realizar este ejercicio *los auditores deben organizar la aparente nebulosa tarea de auditar una empresa para definir con claridad los objetivos y procedimientos*.

Por ello, hay que desarrollar un enfoque de actuación lógico que está en función de las características propias de la empresa, teniendo siempre presente el entorno en el que lleva a cabo su actividad. La conclusión será disponer de un trabajo organizado correctamente, es decir, evitando posibles duplicaciones de procedimientos e intentando la realización simultánea de aquellos otros susceptibles de hacerlo. Después de todo, si seguimos los postulados propugnados por el enfoque de riesgo, no se debe malgastar tiempo en auditar un área que se considere poco prioritaria o en identificar riesgos que los gerentes aceptan a priori como sustanciales con el negocio.

La planificación de la auditoría basada en el riesgo exige que se utilice toda la información disponible para decidir si los errores podrían no ser más probables en ciertas empresas auditadas y en ciertas partidas y tipos de transacciones, y tiene que ver con la modelización del proceso de auditoría. Estos argumentos se ven avalados por la opinión de la doctrina (Turley y Cooper, 1991, 55; Cosserrat, 1989,190; Gwilliam, 1987,90 o Piquet, 1990,17). De este modo el *Riesgo de Auditoría* se define como: la probabilidad de que la opinión de Auditoría no sea correcta por errores importantes no detectados o por valoraciones incorrectas efectuadas por parte del auditor. El objetivo del auditor es conseguir el mayor nivel de certeza posible de que su opinión es correcta con el menor coste posible, lo que implica restringir el Riesgo de Auditoría al menor nivel relativo.

Como en el caso de importancia relativa, deberá existir una evaluación inicial del riesgo de auditoría. El SAS núm. 53 (AU 316. 1 0), indica que deberán considerarse los siguientes factores en combinación para realizar la evaluación:

- Las características de la administración, tales como la reputación de los administradores, si su rotación es elevada, si se está dando un énfasis inadecuado para alcanzar los objetivos previstos, o si una sola persona es la que domina el proceso de toma de decisiones de la administración.
- Si son inadecuadas o inconsistentes las características operativas y de la industria con respecto a la entidad; si los resultados son muy sensibles a condiciones económicas cambiantes y existen muchos fracasos de negocios dentro de la industria.
- Si se tienen presentes características de trabajo, tales como muchos problemas contables de incertidumbre y mucha dificultad para auditar transacciones o saldos.
- El tamaño de la entidad podrá tener una influencia significativa en estos factores. Por ejemplo, un comité de auditoría dentro de una corporación grande podría reducir el riesgo de autoritarismo por parte de un ejecutivo superior.

En la consideración de estos factores, parece lógica la consideración de la colaboración por parte de la dirección de la empresa. Por otro lado, el auditor también deberá evaluar el riesgo de que la administración presente información falsa en las Cuentas Anuales, de esta forma la sección AU 316.12 sugiere que deberán considerarse asuntos tales como:

- Existen circunstancias conocidas que puedan indicar que existe una predisposición de la administración distorsionarlas?
- Existen condiciones que indican falta de control de actividades; por ejemplo, constantes crisis en las áreas operativa y contable, y muy mal control sobre el procesamiento?
- Existen indicaciones de que la administración haya fracasado en establecer procedimientos que proporcionen seguridad razonable de estimaciones contables?

Pues bien, nosotros nos preguntamos ¿Puede aportar algo la Auditoría Interna? y, en su caso, puede al auditor buscar otras fuentes de colaboración que le ayuden a esa determinación inicial del riesgo de auditoría al que antes hacíamos referencia.

Según Almela (1987), la etapa actual de la evolución de la moderna concepción de la Auditoría Interna comienza con la creciente responsabilidad asignada a la alta dirección empresarial respecto a la confiabilidad de los estados financieros publicados por sus empresas. Esto contribuye a que las empresas no sólo necesiten los servicios de auditores externos sino que muchas de ellas reconocen la necesidad de efectuar exámenes para complementar los trabajos de los auditores externos con personal de la propia entidad, los auditores internos. Éstos utilizan los mismos métodos que los auditores externos y, en muchos casos, fueron guiados por los auditores externos contratados por las empresas. Esto contribuyó al desarrollo de la Auditoría Interna; pero sin duda la causa fundamental de su rápida evolución es el reconocimiento y aceptación de su función dentro del sistema de control interno.

La Auditoría Interna es una función independiente ubicada dentro del organigrama empresarial, con la finalidad de verificar si las actividades se están realizando de acuerdo con las normas y procedimientos establecidos por los niveles de dirección y si responden a los mejores métodos de operación y control.

El Instituto de Auditores Internos define la Auditoría Interna (IIA), en su revisión de 1981, como: «...un servicio a la organización, consistente en una valoración independiente de la actividad establecida dentro de la misma. Es el control que funciona a través del examen y valoración de lo adecuado y efectivo de los controles internos de la empresa». Y en la de 1990 como: «una función de evaluación independiente establecida dentro de una organización con el fin de examinar y evaluar sus actividades como un servicio para la organización».

Según las Normas establecidas por el IIA el objetivo de la Auditoría Interna es ayudar a los miembros de una organización en el desempeño efectivo de sus responsabilidades. Varios autores, entre ellos Kell, Boynton y Ziegler (1995) y Hevia (1996), coinciden en plantear que cuando se logra este objetivo es porque la Auditoría Interna ha proporcionado análisis, evaluaciones, recomendaciones, asesoría e información respecto a las actividades que se han auditado, incluyendo la promoción de un control efectivo en toda la organización con un coste razonable. De hecho, «el alcance de la Auditoría Interna debe incluir el examen y evaluación de la adecuación y efectividad del sistema de control interno de la organización y la calidad de realización en el desempeño de las responsabilidades asignadas<sup>1</sup>».

De lo expuesto anteriormente se puede interpretar que los objetivos fundamentales de la Auditoría Interna son:

1. Mantenimiento de un sistema de control interno efectivo. Para lograr este objetivo su alcance deberá abarcar la revisión de la confiabilidad y la integridad de la información financie-

<sup>1</sup> Norma 300 – alcance del trabajo normas para la práctica profesional de la auditoría interna.

ra y operativa y los medios utilizados para identificar, medir, clasificar y suministrar información (cuantitativa y cualitativa).

2. Cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos para el logro de los objetivos de la empresa, lo que requiere de la revisión de los sistemas establecidos para garantizar el cumplimiento con políticas, planes, procedimientos, leyes y reglamentos que pudieran tener un efecto significativo en las operaciones e informes, determinando si la organización los está aplicando.
3. Identificación de las áreas donde ocurren desviaciones y los riesgos. Incluye la revisión de las operaciones o programas para verificar si los resultados están de acuerdo con los objetivos y metas establecidos, y si las operaciones o programas se llevan a cabo en la forma prevista, además de valorar la economía y eficiencia con que son utilizados los recursos.
4. Evaluar la economía y eficiencia de los recursos empleados, haciendo incidencia en los medios empleados para la salvaguarda de los activos y aquellos cuyo objetivo consista en la verificación de su existencia.

Por lo tanto, entendemos que la función de la Auditoría Interna debe realizarse tanto en el área contable, como en la organización empresarial, exista o no esta unidad, lo cual asegura la confiabilidad de la información para la toma de decisiones y que la empresa cuente con los controles administrativos indispensables para saber si los procedimientos, instrucciones y políticas emanadas de la dirección se cumplen.

### **3. RELACIONES ENTRE LA AUDITORIA EXTERNA Y LA INTERNA**

En la medida que la Auditoría Interna ha evolucionado adquiriendo nuevas responsabilidades y un mayor alcance, la capacidad profesional que se exige de los auditores internos ha crecido significativamente, así como su independencia, dos factores que influyen positivamente en el establecimiento de una estrecha cooperación entre auditores internos y externos.

Según lo establecido en la norma específica 550 «Auditores Externos» del IIA, el director de Auditoría Interna deberá coordinar los esfuerzos de las auditorías interna y externa.

Hay que tener en cuenta que en el alcance de sus funciones, con vista a cumplimentar los objetivos propuestos, la Auditoría Interna debe basarse en normas y procedimientos de auditoría de general aceptación que tienen gran similitud con las que utiliza la auditoría externa. Sin embargo, existen divergencias entre ambas.

La diferencia esencial entre una y otra radica en que el auditor interno es empleado de la entidad que audita, lo que limita su independencia. Además, el alcance de la auditoría también es diferente. Al interno le corresponde auditar todas las fases de la actividad de la empresa, lo que implica ir más allá de los informes contables o financieros, mientras que el externo expresa su opinión acerca de la razonabilidad con que han sido presentados los estados financieros y aunque evalúa el cumplimiento del sistema de control interno, no valora ni expresa su opinión sobre la economía, eficiencia y eficacia en el uso de los recursos de la empresa, ni si ésta cumple con los objetivos que se había propuesto.

Briston (1980) decía que era más difícil definir el papel del auditor interno que el del externo, debido a que las responsabilidades básicas del auditor externo son definidas por ley, mientras que la Auditoría Interna difiere en cierto grado de una organización a otra. Sin embargo, a pesar de esta afirmación debe-

mos señalar que los objetivos profesionales de ambos colectivos en el desarrollo de sus respectivos trabajos son, en sí mismos, complementarios.

De hecho las propias normas hacen referencia a la obligación que tiene el auditor externo de evaluar y, en su caso, en confiar en la función del interno siempre que éste exista (SAS núm. 65, AU322.05), lo que conlleva que la Auditoría Interna debe tener un efecto determinante en cuanto a la comprensión que sustente a la Auditoría Externa a la hora de evaluar el control interno, el riesgo y la selección de pruebas sustantivas.

De hecho, entendemos que ambos ejercen su labor bajo los postulados del mencionado Enfoque de Riesgo. De esta forma, el auditor externo planifica su trabajo bajo las siguientes pautas: en primer lugar, se decide *el riesgo general de auditoría* que está dispuesto asumir el auditor, posteriormente hay que determinar y valorar los riesgos inherentes y de control (riesgos no controlables <sup>2</sup> por el auditor externo), y, finalmente, se diseñan una serie de procedimientos que den lugar a un riesgo de detección o riesgo controlable <sup>3</sup>, de tal manera que no se supere el nivel de riesgo admitido y, de los cuales, se pueda obtener la evidencia mínima necesaria que soporte una opinión responsable de Auditoría.

Es en la detección de los riesgos no controlables por parte del auditor independiente, donde la colaboración entre Auditoría Externa e Interna se hace más necesaria, sobretodo para un mejor conocimiento de los sistemas de control interno diseñados por la empresa, aunque también debe existir interacción en cuanto al conocimiento y cuantificación del riesgo inherente, las causas que lo han provocado y sus posibles soluciones.

Esta colaboración resulta de vital importancia porque si los factores de riesgo inherentes y el sistema de control son indicativos de que el riesgo que ocasionan es bajo, el auditor necesitará menos procedimientos sustantivos porque está dispuesto a asumir un riesgo de detección mayor y, por tanto, será necesario menos tiempo y menos coste. Según Arens y Loebbecke (1996,996) los auditores reducen significativamente el riesgo de control si los auditores internos son efectivos, lo que ocasiona una reducción considerable de los honorarios. Sin embargo, si las estimaciones preliminares sobre tales riesgos señalan pautas contrarias, entonces no hay razón en realizar pruebas de control y, sólo ir directos a las sustantivas con una importante intensidad, lo que traerá consecuencias evidentes en el coste.

Sin embargo, con este enfoque los auditores externos tienen, en muchas ocasiones, un plan de trabajo preestablecido, donde se cuenta con problemáticas generales y no se asienta en la realidad particular de la empresa a auditar; por lo cual, a veces, se termina simplemente auditando aspectos equivocados.

En nuestra opinión, los auditores pueden evitar tales problemas, si su diseño del programa de auditoría se apoya sobre un cuerpo de experiencias procedentes de la información suministrada por la propia organización, incluyéndose aquí los auditores internos.

El modelo tradicional seguido para realizar esta colaboración ha sido a través de los comités de auditoría. No obstante, pueden existir otras iniciativas al respecto. En el resto de este trabajo vamos a esbozar las líneas generales, no sólo del Comité de Auditoría, sino también de una experiencia realizada en Estados Unidos que hemos denominado Consejo Consultivo.

---

<sup>2</sup> Aquéllos sobre los que lo único que puede hacer es evaluarlos o estimarlos, pero no reducirlos ni modificarlos.

<sup>3</sup> Aquél que el auditor puede controlar modificando la naturaleza, el momento de aplicación y la amplitud de las pruebas sustantivas.

#### 4. LOS COMITES DE AUDITORIA

El IIA recomienda que las compañías que coticen en Bolsa deben tener un Comité de Auditoría organizado como comité permanente del Consejo de Administración. La composición de sus miembros dependerá de cada empresa, dependiendo del tamaño de la compañía y del Consejo de Administración, pero lo ideal es que su cifra oscilara entre 3 y 5 miembros, debiendo ser consejeros o vocales independientes de la organización, que asegure una perspectiva libre en cuanto a la redacción de sus informes y sobre las recomendaciones que establezcan.

El IIA también establece un número de reuniones mínimas recomendables (3 ó 4 anuales) para el buen funcionamiento de sus funciones. Entre las mismas, como señala este organismo, podemos destacar tres áreas bien diferenciadas:

- Información financiera, entre la que podemos destacar la de revisar las políticas contables y decisiones políticas de la empresa; el examen de los Estados Financieros, tanto los definitivos como los provisionales; la opinión del auditor; las cartas de gestión y todos aquellos informes que requieran la aprobación del consejo.
- Gobierno Corporativo, donde deben asegurar el cumplimiento de leyes y regulaciones por parte de la cooperación; que se estén realizando los negocios de forma ética y manteniendo los controles efectivos para solventar los conflictos de intereses de los empleados y el fraude.
- Control Corporativo, que requiere una comprensión de la información suministradas sobre aquellas áreas de riesgo financiero graves para la compañía, así como de sus sistemas de control gracias a la auditoría interna.

Las principales responsabilidades del Comité de Auditoría deberían implicar la asistencia al consejo de administración en la realización de sus responsabilidades referidas a las políticas contables de la organización, control interno y métodos de información financiero. Además, debería establecer y mantener las líneas de comunicación entre la dirección financiera de la compañía y los auditores, tanto externos como internos.

En cuanto a la relación de este organismo con los dos tipos de auditoría que nos ocupa podemos señalar las siguientes:

- a) En relación con la Auditoría Externa, el Comité de Auditoría tiene entre sus funciones la recomendación de los auditores independientes, la supervisión del alcance de la auditoría incluyendo: las cartas de compromiso del auditor, sus honorarios, su secuencia de visitas, la coordinación con la auditoría interna, la vigilancia de los resultados de la auditoría, la revisión del trabajo del auditor y de los servicios no auditados.

Es decir, como señalan Kell y Boynton (1995,219), El Comité de Auditoría del consejo de administración podrá proporcionar al auditor externo información especial respecto al negocio del cliente y de la industria. Por ejemplo, el comité podrá tener conocimiento acerca de las fallos y las fortalezas de los controles internos de la compañía dentro de una división específica, de una filial recientemente adquirida o de la aplicación de un sistema de proceso de datos recientemente implementado. El comité también podrá ser capaz de informar al auditor de cambios significativos dentro de la administración de la compañía y de su estructura organizativa. Como se explicó con anterioridad, una de las principales funciones del comité de auditoría es el comentar el alcance de la auditoría examen con el auditor y en algunos casos, aquél podrá pedir que se hagan modificaciones al plan de auditoría.

- b) En relación con la Auditoría Interna, el Comité deberá contar con ella para examinar y evaluar la adecuación y efectividad de los sistemas de control interno y la calidad de realización que se tiene al llevar a cabo las responsabilidades asignadas a cada área de la empresa. Asimismo, el Comité de Auditoría deberá revisar y aprobar, si fuera el caso, el estatuto o carta de auditoría <sup>4</sup>, por lo que se asume que el director de auditoría interna deberá informar periódicamente de los resultados de las auditorías, incluso teniendo que asistir a las reuniones el comité por lo menos una vez al año.

## 5. CONSEJO CONSULTIVO

Carlson (1998) analiza el plan de auditoría interno de Travelers Group, donde se desarrolla una herramienta, que denomina Consejo Consultivo, cuyo planteamiento se basa en aprovechar el conocimiento corporativo del grupo para ayudar en su tarea al auditor externo. De esta forma, se posibilita un conocimiento profundo y rápido de la empresa que está siendo revisada, asegurando que estos auditores enfoquen perfectamente su trabajo desde el principio y permitiéndoles corregir las posibles desviaciones que pudieran producirse durante el transcurso del mismo. En nuestra opinión, esta técnica puede ser fácilmente adaptable a una gran cantidad de ambientes y necesidades.

### 5.1. FUNDAMENTOS DEL MODELO: CONSEJO CONSULTIVO

El desarrollo del modelo Consejo Consultivo tiene por finalidad mejorar la calidad y la productividad del trabajo de auditoría. Según el mencionado autor, el desarrollo de este enfoque de trabajo surge a partir de un cambio institucional <sup>5</sup> que hace plantearse a la empresa auditora, en concreto a su Auditor Jefe, como hacer su trabajo de una manera más eficiente, puesto que la idea generalizada dentro de la compañía era que la labor desempeñaba por las auditorías aportaban un escaso valor añadido para los objetivos de la empresa.

En concreto, el departamento de Auditoría Interna es reorganizado a través de las líneas de negocios que ya existían, con equipos integrados de economistas, y de forma subsidiaria auditores asignados a cada unidad de negocio. Un auditor responsable conjuntaba cada equipo y otorgaba responsabilidad para todas las actividades de auditoría relativas a las unidades de negocios de los equipos particulares. En suma, la misión de este departamento era dar órdenes con el objetivo de alcanzar mejoras significativas tanto en la productividad como en la calidad.

De esta forma, se establecieron objetivos ambiciosos, como por ejemplo, disminuir el tiempo medio de las auditorías de 13 semanas a 6 u 8 semanas, intervalo que comprendía desde su inicio hasta su total finalización, incluyéndose en este cómputo la realización de la emisión del informe. Parece obvio que un tipo de reducción de esta índole, en el tiempo de realización de una auditoría, sin que se mermase la calidad de la misma, no puede realizarse por el simple hecho de trabajar más duro, sino que en este cambio se debían de implicar otros aspectos (organizativos, metodológicos, etc.).

---

<sup>4</sup> Documento aprobado por la dirección donde se declara el propósito, autoridad y responsabilidades de la Auditoría Interna.

<sup>5</sup> En concreto la adquisición de Travelers por Primerica Corporation en 1994, que tiene como consecuencia el nacimiento de la empresa Travelerz Group.

El análisis efectuado por este grupo corporativo, tratando de dar soluciones al problema planteado, reveló una gran lista de prácticas realizadas por los auditores que entorpecían la eficiencia de su trabajo. Por ejemplo, como consecuencia de estos resultados, se determinó que existían áreas que tenían pocas posibilidades de plantear riesgos significativos para la organización o proporcionar ocasiones significativas para mejoras operacionales. Por ello, se decidió concentrar sus esfuerzos en aquellas áreas que pudieran tener el mayor impacto.

Este cambio en la forma de enfocar o plantear su trabajo es bastante significativo, puesto que se requería a los auditores que, en cada auditoría, identificaran las tres o cinco áreas de control que fuesen realmente importantes para la empresa, de manera que pudieran enfocar aquellos «objetivos de control» casi con exclusividad. Las demás áreas recibirían solamente una atención limitada durante la auditoría, puesto que, desde ese momento, pasaban a no ser consideradas áreas claves en el proceso auditor. Esto es un gran ajuste, un gran cambio en la mentalidad y forma de trabajo del staff auditor, acostumbrado a desarrollar su trabajo con objetivos globales, «mirando debajo de cada roca y cada árbol» para estar seguros de que no han pasado nada por alto.

De esta forma, para cada departamento determinado, se centra el trabajo de auditoría sobre las áreas más críticas en cada operación. Así, la selección de los objetivos de control claves es absolutamente crítica para la realización de la asignación de cualquier auditoría. Con el objeto de ayudarnos a establecer esos importantes objetivos se desarrolla el denominado Consejo Consultivo.

## 5.2. EL CONSEJO CONSULTIVO: DEFINICION Y FORMA DE TRABAJO

La idea subyacente en la constitución de esta figura es la de incluir a todas aquellas partes que puedan proporcionar señales significativas de una determinada operación que está siendo auditada y el riesgo que ello conlleva. De esta forma, el Consejo Consultivo debe incluir, con carácter general, a todos los miembros del equipo asignado para la realización de la auditoría; los programadores informáticos del equipo auditor; los auditores *seniors* del departamento de auditoría, los auditores jefes para todos los demás negocios de la compañía y los representantes de los auditores externos de la empresa.

No obstante, ésta no es una participación cerrada. Por ejemplo, se puede dar el caso que, para un pequeño número de revisiones sensibles o de alto riesgo, se incluyan dentro del Consejo Consultivo a los representantes de la gestión de nuestros clientes, puesto que sus opiniones y comentarios pueden presentar gran utilidad para alcanzar los objetivos perseguidos con el establecimiento de esta institución. De hecho, aun cuando nuestros clientes no participen, nosotros solicitaremos datos sobre los mismos, previos a las negociaciones y adjudicación de la auditoría, con el fin de determinar los objetivos de control claves antes de que el trabajo de auditoría comience.

Como hemos visto, durante la fase de planificación, los auditores reúnen información relativa a la próxima revisión desde un conjunto de fuentes previas que van desde los papeles de trabajos hasta las entrevistas con los gerentes y el personal operativo. Con esta información en las manos, el equipo se encuentra preparado para empezar a evaluar el riesgo y determinar los objetivos específicos que deben ser señalados.

Una vez finalizada esta tarea previa, el equipo auditor convoca una reunión con el Consejo Consultivo, presentándoles a su cliente la visión que ellos tienen de la empresa a auditar a partir de la información obtenida en esa primera revisión comentada en el párrafo anterior.

Se debe aclarar que esta sesión del Consejo debe ser simplemente informativa, es decir, no se trata de una presentación formal que requiera varias horas de preparación. Sin embargo, para que sea realmente efectiva, en la misma se debe establecer una discusión abierta y sincera sobre el negocio, sus principales procesos y cualquier otra información necesaria para determinar los objetivos de la auditoría.

En esta reunión, el equipo de auditoría debe sugerir también una lista de objetivos de control claves para ser discutidos por el grupo. La filosofía de trabajo del Consejo Consultivo debe ser examinar la información previa suministrada por los auditores, discutiendo y poniendo en duda las hipótesis sobre los objetivos de control y planes que el equipo auditor pudiera haber trazado.

En nuestra opinión, la discusión puede cubrir tópicos tales como:

- ¿Cómo el auditor espera evaluar un objetivo de control particular?
- ¿Por qué se piensa que un objetivo de control en concreto puede ser crítico para la organización?
- ¿Cuáles son las razones por las que otro potencial objetivo no fue sugerido?

Frecuentemente, cada uno de los interrogantes planteados incluyen, aun de forma implícita, las preguntas ¿Cuál es la equivocación que puede ocurrir? y ¿Cómo la organización puede preverla?. De este modo, se discuten los problemas que han encontrado cada uno de los grupos participantes en la auditoría, analizando y discutiendo las diferentes posiciones encontradas, teniendo la posibilidad de tener presente problemas similares ocurridos en otras organizaciones, de los cuales los participantes son conscientes.

### 5.3. LA CONSIDERACION DE LA DIVERSIDAD

El diseño de varias perspectivas ayuda a asegurar que, establecido un conjunto concreto de objetivos, se maximizarán los beneficios de las tareas especificadas en cada visión. Los miembros del Consejo Consultivo son, por ello, escogidos razonadamente gracias a la información previa existente sobre los mismos. El Auditor Responsable debe tener detalles de procesos similares en otras partes de la organización, así como de sus experiencias, tanto positivas como negativas. De esta manera se pueden tener técnicas e indicaciones que pueden ser de utilidad en otras tareas, además de describirse dificultades potenciales.

De esta forma, cada grupo vinculado al Consejo Consultivo realiza una serie de tareas y aporta una serie de información derivadas de las características propias de cada uno de ello, que podemos esbozar de la siguiente manera:

- a) Las investigaciones internas que presenten ciertos niveles de significatividad, representatividad y coherencia atestiguan los resultados de los análisis de control y, a menudo, pueden proporcionar señales gráficas sobre las causas de problemas en ambientes similares. De esta forma, su realización no es una tarea baladí, puesto que uno de los objetivos para su ejecución es ayudar a que los controles claves sean efectuados.
- b) Los auditores externos proporcionan datos como puede ser el Informe de Auditoría. Para ello han requerido revisiones de áreas específicas, ofrecen guías sobre materia contable o, en algunas ocasiones, sirven como recurso experto y/o suplementario para el equipo.

- c) La gestión de clientes, cuando ellos participan, lleva a cuestiones específicas concernientes con su inclusión como objetivo en el trabajo de auditoría. Cuando sea posible, nuestra política es pedirles su asistencia, aún cuando sean contrarias al objetivo propuesto por el equipo de auditoría, ya que las sugerencias del cliente serán rara vez un reto puesto que nuestro propósito con este cambio de pareceres es clarificar y hacer efectiva la multitud de sugerencias que los mismos nos realicen.
- d) Los programas informáticos utilizados por el staff amplían las perspectivas del negocio que tienen los participantes en las discusiones. Como resultado, se pueden sugerir métodos alternativos para automatizar el trabajo donde el objetivo se encuentra en la mayor claridad, o señalar las complicaciones en la aplicación del sistema, lo cual podría tener su impacto en la capacidad del equipo auditor de conseguir sus objetivos.
- e) El personal que se está adiestrando en las tareas de auditoría, que se encuentra localizado en la rotación de tareas, dentro del departamento de auditoría, como parte de su programa de enseñanza sobre la gestión de la compañía, trae perspectivas desde las áreas de la empresa en las que trabajan en rotaciones anteriores.
- f) Los seniors del departamento de auditoría ayudan a evaluar que el equipo está trabajando de acuerdo con las normas departamentales y tiene recursos apropiados para alcanzar sus objetivos.

Todas estas consideraciones, nos presentan al trabajo de auditoría como una amplia variedad de componentes que nos previene de nuestra primitiva idea, que contemplaba a la auditoría de una empresa como una mera ida hacia las señales que nos posibilitaban la revisión del plan de auditoría y, una vez concluidos todos los pasos, la aprobación mecánica de la misma.

#### 5.4. LA IMPORTANCIA DE LA FLEXIBILIDAD

Debemos advertir que el proceso del Consejo Consultivo es flexible puesto que permite que se realicen ajustes. Por ejemplo, planeamos que cada sesión sea cubierta en una reunión de menos de una hora. Ocasionalmente, sin embargo, podemos estimar la necesidad de realizar una reunión adicional a causa de la extrema complejidad de la operación que está siendo auditada, el deseo del equipo de una guía adicional o la identificación de situaciones sensibles. También se puede necesitar una reunión para señalar cuestiones que no han sido preguntadas en la reunión inicial del Consejo Consultivo, pero que los participantes consideran importantes en un momento determinado.

Dichas reuniones internas se realiza normalmente después de completar una parte significativa del plan de auditoría. Se discuten los progresos y resultados hasta la fecha, se alcanzan acuerdos sobre el curso futuro de la tarea y se determina que ajustes se necesitan para alcanzar los objetivos de control claves.

## 6. CONCLUSIONES

La ventaja obvia de una mayor eficiencia al considerarse la auditoría como un instrumento cercanamente alineado a las necesidades de la empresa, no es el único beneficio del Consejo Consultivo:

- a) Los participantes incrementan su conocimiento de los clientes y de las actividades de la auditoría que previamente eran desconocida para ellos. En suma, amplían sus perspectivas sobre el equipo de auditoría y su conocimiento de la organización.
- b) Los miembros del Consejo obtienen una visión más cercana de las responsabilidades asumidas y desempeñadas por los demás miembros. Tal conocimiento ayuda a disipar las equivocaciones que inicialmente pudieran existir cuando los individuos no conocen bien a los demás o no han trabajado anteriormente juntos.
- c) La Gestión de Clientes gana más profundidad para la comprensión de los controles, y el personal auditor llega a estar más afinado en lo que es importante para la unidad de empresa. Tal comprensión entre las dos partes asegura que se pueda realizar un ajuste apropiado en la planificación de la auditoría cuando sea necesario por rápidos que sean los cambios de ambientes, sin que ello provoque graves distorsiones en cuanto a la consecución de los objetivos.
- d) Los miembros ejecutivos del equipo de auditoría obtienen con este instrumento una mayor destreza a la hora de realizar presentaciones, de tal manera que, con este sistema, se ejercitan en proporcionar información a la gerencia en ambientes hostiles o en la discusión ante la posibilidad de encontrar opciones enfrentadas en cuanto a las costumbres corporativas.
- e) El personal en prácticas de la empresa auditora consiguen un conocimiento profundo de los conceptos de control y de las mejoras de las capacidades para la resolución de problemas. Además, este personal en práctica se expone a una variedad de operaciones dentro de la empresa gracias a la cual pueden obtener una experiencia que difícilmente podrían conseguir de otra forma.

Pensamos que esos beneficios, que se acumulan como resultado de haber podido compartir información entre los participantes, probablemente pueden dar más peso a las mejoras específicas que hemos observado en nuestras auditorías. De esta forma se advierte un incremento significativo en la amplitud y profundidad del conocimiento del departamento de auditoría, además de una mayor cooperación y espíritu de trabajo entre sus miembros.

## 7. BIBLIOGRAFIA

- ABDEL-KHALIK AND SOLOMON (1988): *Research Opportunities in Auditing: The Second Decade* (Illinois: American Accounting Association)
- ADAMS, R. (1991): *Audit Risk*, en *Current Issues in Auditing 2.<sup>a</sup> Ed.*, Sherer, M. and Turley, Paul Chapman Publishing LTD, U.K.
- AKRESH, A.D., LOEBBECKE, J. K. Y SCOTT, W. R. (1988): *Audit Approaches and Techniques*, en ABDEL-KHALIK AND SOLOMON, *Research Opportunities in Auditing: The Second Decade*.
- ALMELA, B. (1987): *Control y Auditoría Internos de la Empresa*, Colegio de Economistas, España, p. 154.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT, A.I.C.P.A. (1983): SAS núm. 47 *Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit*, New York. SAS núm. 53, *The Auditor Responsibility to Detect and Report Errors and Irregularities*, New York.

- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT, AICPA (1990): SAS. núm. 65 *The auditor consideration of the internal audit fashion in an audit of Financial Statement*, New York.
- ARENS, A. y LOEBBCKE, J. (1996): *Auditoría. Un enfoque integral*. 6.ª edición (Nueva York: Prentice Hall)
- BRISTON, R. J. (1980): «The changing role of the internal auditor», *The Internal Auditor*, Febrero 1980, vol. 37, núm. 1.
- BUESO, P. (1986): «Interrelación de la Auditoría Interna con la Auditoría Externa», Comunicación presentada al *II Jornadas Técnicas de Auditoría*, pp. 259-269, Jaén.
- CARLSON, R.C. (1998): «Consulting Boards». *The Internal Auditor*. Vol. 55, Iss: 6, pp. 49-53.
- COOPERS & LYBRAND (1987): *Manual de Auditoría* (Bilbao: Ediciones Deusto).
- DEFLIESE, P., JAENIKE H., SULLIVAN J. Y GNOSPILIUS R., (1991): *Auditoría Montgomery* 2.ª Edición en castellano (México: Limusa).
- ELLIOT, R. K. (1995): «The Future of Assurance Services: Implications for Academia», *Accounting Horizons*, Vol. 9, núm. 4, diciembre, pp. 109-127.
- FLINT, D. (1988): *Philosophy and Principles of Auditing. An introduction* (Londres: Macmillan Education Ltd).
- GRAY, I. Y MANSON, S. (1989): *The Audit Process. Principles Practice and Cases* (London: Chapman & Hall)
- GARCÍA, S. (1995): *Importancia Relativa en la Planificación de Auditoría*. (Madrid: Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España).
- GARCIA, M.A. (1995): «La Auditoría y el fraude: algunas consideraciones internacionales». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIV, núm. 84, pp. 697-726.
- GONZALO, J. A. (1995): «Presentación: La Auditoría, una profesión en la encrucijada de los noventa». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIV, núm. 84, pp. 595-629.
- HEVIA, E. (1986): «Auditoría Interna versus Auditoría Externa», Comunicación presentada al *II Jornadas Técnicas de Auditoría*, pp. 229-257, Jaén.
- HEVIA, E. (1996): «Manual de Auditoría Interna. Serie sobre Control Interno, Auditoría y Seguridad Informática», *Diario Expansión*, pp. 10-11, España.
- KREIKEBAUM, H., (1981): «Bases Psicológicas para la Auditoría», *Revista Técnica de Instituto de Censores Jurados de Cuentas*, núm. 3, pp. 36-42.
- INSTITUTE OF INTERNATIONAL AUDITOR (1997): «Posición del Instituto Internacional de Auditores Internos sobre los Comités de Auditoría», *Auditoría Interna*, núm. 50 pp. 7- 10.
- IIA de España (1998): *Codificación de las Normas para el ejercicio profesional de la Auditoría Interna*, Madrid, pp. 105.

- KELL, W., BOYNTON, W., ZIEGLER, R. (1995): *Auditoría Moderna*, 2.ª edición, Editorial Continental, S. A. De C. V., México. p. 751.
- MARTINEZ, F. J., (1996): *Materialidad y Riesgo en Auditoría (Su análisis como factores condicionantes de la calidad técnica de la actividad de Auditoría)*, III Premio José M.ª Fernández Pirla. (Madrid: ICAC).
- PEREDA, J. M., (1995): *Manual de Auditoría y Cuentas Anuales*, 2.ª edición (Madrid: Centro de estudios Ramón Areces).
- PRADO, J. M., GONZALEZ, I. y MARTIN, D. (1995): «La situación de la Auditoría en España desde la perspectiva de los auditores». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIV, núm. 84, pp. 630-666.
- PORTER, W. y BURTON, J. (1980): *Auditoría: un análisis conceptual* (México: Diana).
- RICCHIUTE, D., (1995), *Auditing* 4.ª ed. (Cincinnati: South-Western College Publishing).
- SIERRA, G.J., NUÑEZ, C. Y ORTA, M. (1999): «La evolución conceptual del enfoque de planificación de auditoría: una perspectiva de futuro». *Actualidad Financiera*, núm. 3/99, pp. 85-100.
- TAYLOR, D. y GLEZEN, C. (1991): *Auditing: Integrated Concepts and Procedures* (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc).
- TAYLOR, D. y GLEZEN, C. (1987): *Auditoría. Conceptos y Procedimientos* (México: Limusa).
- TURLEY, S. y COOPER, M. (1991): *Auditing in the United Kingdom*, (London: Prentice Hall).
- THE INSTITUTE OF INTERNAL AUDITORS (IIA), (1981): *Codification of Standards for the Professional Practice of Internal Auditing, actualización de 1990 de Codification of Standards for the Professional Practice of Internal Auditing*, Altamonte Springs, Florida, USA.
- URIAS, J. (1993): «Nuevos desarrollos en el campo de la Auditoría: hacia una Auditoría global», Ponencia presentada en el V Encuentro de profesores Universitarios de Contabilidad, Sevilla.





Antonio Socías Salvá  
Raquel Herranz Bascones

**EMPRESAS DE ECONOMÍA SOLIDARIA Y  
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES:  
CARACTERÍSTICAS E INTERPRETACION DEL  
RESULTADO**

---

Universitat de les Illes Balears



## 1. INTRODUCCION

El sistema económico mundial ha asistido, sobre todo durante los últimos veinte años, a la proliferación de un determinado tipo de entidades privadas. Organizadas bajo diferentes formas jurídicas (sociedades mercantiles, cooperativas, fundaciones, asociaciones, etc.), se desenvuelven en sectores de actividad diversos, tienen comportamientos distintos ante el mercado, unas transmiten bienes y otras servicios, unas los cobran otras no, unas admiten la posibilidad de lucro otras no. Algunas tienen en común, con la tradicional empresa privada lucrativa, el uso de fórmulas de gestión empresarial, lo que las hace ser tratadas y evaluadas como a tales, utilizando los mismos indicadores. Otras comparten, como entidades privadas no lucrativas, la existencia de un fin social, aunque las actuaciones para lograrlo, su entorno o sus destinatarios puedan ser diferentes.

Se trata, en definitiva, de organizaciones que, aún siendo diferentes entre sí, tienen unas características propias en las que se ha detectado un cierto comportamiento homogéneo, un hilo conductor común, que a nuestro parecer las une y las hace merecedoras de una especial atención. Características relacionadas con su finalidad social, el destino de los posibles excedentes económicos, los sujetos beneficiarios de su producto o servicio, el tipo de mercado en el que actúan, etc., son las que se han tomado como referencia en este trabajo, dado que son las que manteniendo una terminología común en unos casos o similar en otros, pueden tener significados diferentes, o las que tomando como base una misma magnitud se le pueden aplicar interpretaciones distintas.

Para su estudio se ha considerado oportuno, en primer lugar, enmarcar el tipo de entidad al que nos referimos, determinando su nexo de unión y estructurándolas en dos grandes categorías que, por sus peculiaridades, han sido agrupadas a efectos de poder establecer la conveniente comparación. A continuación se analizan esas características, empezando por el concepto de lucro como intencionalidad común y diferenciadora a la vez, y el de resultado, como indicador económico o social, de cuyas connotaciones específicas pueden derivarse interpretaciones diversas. Examinándolas, por último, desde el punto de vista contable, para ofrecer como conclusión un estado comparado de su situación.

## 2. ECONOMIA Y SOLIDARIDAD

Durante buena parte de este siglo XX el pensamiento económico y la política económica se debatía entre dos grandes bloques. Los países de economía marxista (planificación) y los países de la denomina-

da economía capitalista (mercado). Si bien en la realidad existía y existe un gran número de países que estaban en una posición intermedia siendo el abanico bastante amplio intentando conjugar el libre mercado con la planificación o intervencionismo en algunos sectores.

En los últimos años hemos acudido al fracaso en la práctica, de la aplicación de la economía puramente centralizada y a la supervivencia de las políticas económicas capitalistas o neocapitalistas, las cuales tienen como actor relevante el mercado, aunque con la intervención del estado, en mayor o menor medida, según el modelo seguido o circunstancias.

Como bien sabemos, e independientemente del modelo utilizado, siempre han existido países ricos y pobres, tanto en los que seguían el modelo marxista, como el capitalista; en estos últimos la riqueza es desigualmente repartida entre los ciudadanos. En los últimos tiempos la diferencia entre los países ricos (denominados del Norte) y los pobres (denominados del Sur o Tercer Mundo), lejos de reducirse, se ha venido incrementando, evidenciando que algo está pasando en la economía mundial.

Es evidente la existencia de un desequilibrio acentuado entre los países del Norte y los países del Sur, tanto en el reparto de la riqueza como en el consumo. A modo de ejemplo recordamos lo siguiente <sup>1</sup>:

- Un 20 por 100 de la población del planeta tiene el 85 por 100 de la renta mundial. Por otra parte hay otro 20 por 100 que tiene el 1,4 por 100.
- El 23 por 100 de la población (que se encuentra en los países del Norte) consume el 80 por 100 de los bienes, mientras que el 77 por 100 (población de países del Sur) consume el 20 por 100 de los bienes.

Además, esos excesivos niveles de consumo ocasionan un fuerte impacto sobre el medioambiente del planeta. Según un informe del Club de Roma <sup>2</sup>, «en el caso de que todos los países lograsen alcanzar el modelo occidental de vida, cuya aspiración se viene fomentando continuamente, sería necesario disponer de 250 veces los recursos que hasta ahora consumimos. Es decir, se precisaría el equivalente a cuatro planetas Tierra más para poder extraer los indispensables recursos naturales».

Pero además, paralelamente, existen bolsas de pobreza y exclusión social en los propios países ricos, perfilando, lo que se ha venido en denominar, el cuarto mundo. Es decir, el mismo sistema económico «desarrollado» no es capaz de erradicar la pobreza y exclusión social cuando se implanta en sus estructuras.

Si bien existen algunas actuaciones por parte de los estados, éstas son, en unos casos ineficaces, en otros insuficientes, y en muchos lentas. Debido a ello, desde la sociedad civil han ido surgiendo diferentes iniciativas que pretenden concienciar de los problemas, tanto a ciudadanos de esos países del Norte, como a sus gobernantes, y al mismo tiempo aportar posibles soluciones. Aunque de estas iniciativas unas están más consolidadas que otras, en general la mayoría se encuentra aún en fase incipiente, no obstante confiamos en su fortalecimiento en un futuro próximo. Por nuestra parte uno de los objetivos de este trabajo, además, es contribuir a su difusión en el ámbito en el que nos movemos.

De otro lado, y centrandó su estudio en el entorno económico-social en el que se desenvuelve este estudio, hemos observado cómo todas esas iniciativas, plasmadas jurídica y económicamente en entida-

---

<sup>1</sup> Datos que tomamos del Centre de Formació per a la Cooperació (1999: 2-3).

<sup>2</sup> Citado por Ricardo Díez Hochleitner, presidente del Club de Roma, en la conferencia pronunciada en la Sociedad de Estudios Internacionales, el 7 de junio de 1999.

des con formas diversas, giran, sea cual sea su finalidad específica, en torno a un concepto, con frecuencia nombrado últimamente, que es la *solidaridad* <sup>3</sup>.

Quizás la más conocida es la llamada *solidaridad explosiva* <sup>4</sup>, es decir, aquella colaboración que se produce en situaciones puntuales de tragedia como catástrofes naturales, epidemias, guerras, etc. Sin embargo la *solidaridad*, en sentido amplio, abarca ámbitos de adhesión más amplios y menos circunstanciales, referidos no sólo ya a aspectos sociales o humanitarios sino también a los medioambientales o ecológicos. En este trabajo nos referiremos a ese concepto más amplio, que nace del reconocimiento de la injusta distribución de la renta y de los recursos a nivel mundial.

En nuestra opinión esto se intenta llevar a cabo a través de las Organizaciones no gubernamentales y las denominadas Empresas de Economía Solidaria. A todas ellas las hemos decidido englobar en lo que llamamos *entidades solidarias* ya que como hemos dicho giran en torno a esta idea.

Proponemos definir como *entidades solidarias* aquellas que en su proceso productivo tienen un marcado componente solidario.

### 3. EN TORNO AL ANIMO DE LUCRO

Antes de entrar en el estudio de las características de las entidades solidarias vamos a realizar algunas matizaciones en torno al ánimo de lucro. Como sabemos una posible clasificación entre las empresas (en sentido amplio) o entidades económicas es aquella que gira en torno al ánimo de lucro. En base a ello se puede distinguir entre entidades lucrativas y en entidades no lucrativas, si bien, como sabemos, en algunos casos es difícil encontrar la línea que marca la frontera entre unas y otras ya sea por los matices que entraña el concepto «ánimo de lucro», así como por las diferentes acepciones que nos llevarían a la búsqueda de una clasificación más amplia.

Para discernir entre si una entidad es lucrativa o no, tenemos que basarnos en cuál es su intencionalidad, es decir, cuáles son los objetivos que pretende (cuestión que en la práctica para ciertos casos intencionalmente oscuros no es nada fácil).

Podemos decir, pues, que entidades lucrativas son aquellas que persiguen el beneficio a corto, medio o largo plazo; o bien, el incremento del patrimonio para lucro de sus propietarios. Esta sería la pauta general aunque se pueden encontrar excepciones a todos los aspectos mencionados. Hay empresas que nacen con la intención de obtener beneficios pero debido a su actuación en el mercado obtienen pérdidas; aún así se encuentran en el ámbito lucrativo debido precisamente a su intencionalidad. En otros casos, por el contrario, la empresa puede no perseguir un beneficio inmediato debido a que ha montado una estrategia a medio o largo plazo, sacrificando los resultados en pos de una mejor posición en el mercado, pero igualmente estamos ante una entidad lucrativa. También podría darse el caso de entidades que incrementan su patrimonio, aumentando así el valor de la participación de sus socios, lo cual quiere decir que han obtenido beneficios y por lo tanto son entidades lucrativas

---

<sup>3</sup> Si bien según el Diccionario de la Lengua Española (1992) la solidaridad es la «Adhesión circunstancial a la causa o a la empresa de otros», en este trabajo nos referiremos a un concepto más amplio.

<sup>4</sup> Así es denominada por la Coordinadora de ONG para el Desarrollo en España, como se pone de manifiesto en un artículo de la revista QUO de septiembre de 1999.

En cuanto a las entidades no lucrativas, en primera instancia, serán aquellas que sus objetivos no son el beneficio empresarial sino que buscan un determinado beneficio social, ya sea de interés general o bien el particular de sus asociados, pero no desde un punto de vista lucrativo. No obstante, también podemos encontrar excepciones a esta pauta de comportamiento.

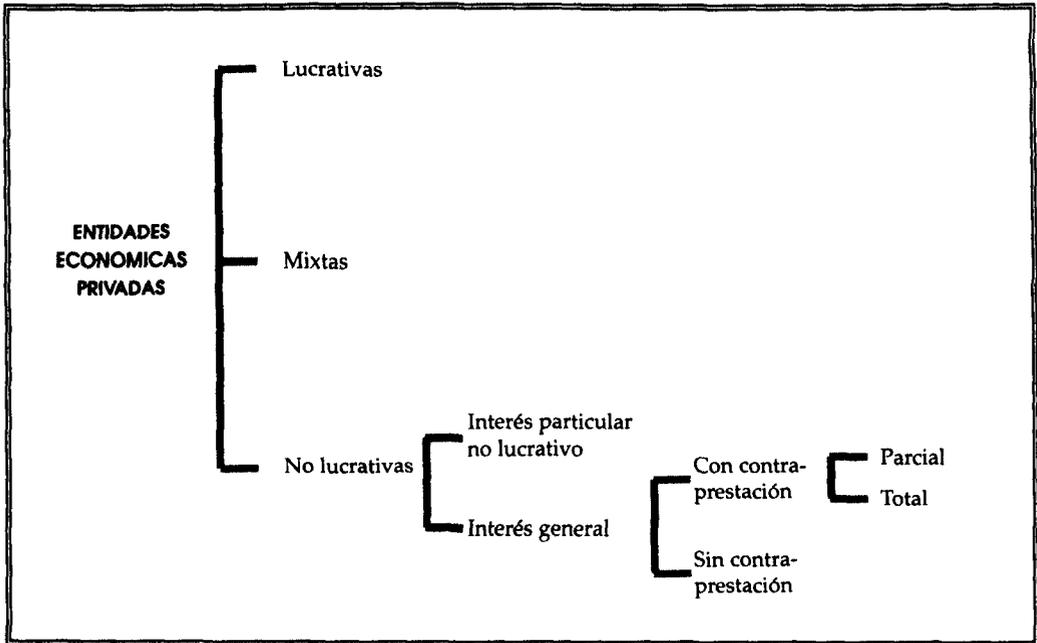
Como sabemos existen empresas públicas que llevan a cabo la producción de algún bien o servicio en la satisfacción de un interés general, sabiendo de antemano, en muchos casos que no se persigue el lucro, pero debido que actúan en el mercado no se constituyen como asociación o fundación (no lucrativa) sino como sociedad mercantil.

En Socías (1999: 27) se propuso una clasificación de entidades no lucrativas. En ella, aparte de la consabida distinción entre entidades no lucrativas públicas y privadas, se identificó, dentro de estas últimas, las que persiguen un interés particular y las que persiguen un interés general.

En las de interés particular los beneficiarios de estas entidades son los mismos socios y normalmente la entidad les ofrece un servicio a cambio de una contraprestación a precio de coste. Si bien también sería posible que no lo pagaran todo o nada debido a que la entidad ha conseguido financiación suficiente, por ejemplo, a través de subvenciones. En esta categoría de entidades podemos citar a modo de ejemplo, las comunidades de propietarios, los clubes que se constituyen para que sus asociados puedan hacer deporte, etc. En este último caso también existe un componente de interés general, aunque predomina la vertiente particular. Hay que recordar además que en el caso de que el interés particular fuera lucrativo estaríamos ante una sociedad mercantil. Existen también casos dudosos que se encuentran en el límite del interés particular lucrativo y no lucrativo. Se trata de entidades, en principio no lucrativas pero que van teniendo un pequeño superávit que no se reparte entre los socios pero que incrementa el patrimonio de la entidad. A modo de ejemplo podemos citar las asociaciones de bailes regionales que no persiguen el lucro pero que consiguen unos ingresos que superan los gastos y deciden mejorar el vestuario e instrumentos musicales.

En cuanto a las de interés general existen dificultades y amplias disquisiciones en el ámbito del derecho en cuanto a su definición (Sánchez Arroyo 1990: 36-41). En nuestra opinión son aquellas entidades no lucrativas en las que los beneficiarios no son los asociados. En algunos casos los beneficiarios entregan una contraprestación por los servicios recibidos que podrá ser total (hasta el coste) o parcial, pero en la mayoría de los casos el beneficiario no entrega ninguna contraprestación, siendo éste el caso más habitual en las ONGs, aspecto que trataremos más adelante.

Por último, nos interesaría introducir en la clasificación de las entidades económicas privadas, además de las marcadamente lucrativas y las no lucrativas, otras que podemos denominar mixtas, que son aquellas que tienen algunos aspectos de entidades lucrativas y otros de no lucrativas; lo que hace difícil una clara adscripción a una de ellas. En este tipo de entidad incluiríamos aquellas que persiguen todos o algunos de los siguientes aspectos: el particular no lucrativo, el interés general e incluso algún aspecto tangencial del interés particular lucrativo. En el cuadro 1 reflejamos el esquema de la mencionada clasificación.



**CUADRO 1. Entidades económicas privadas**

FUENTE: *Elaboración propia*

En términos generales, que iremos matizando en los apartados posteriores, las que hemos considerado como entidades solidarias responden de manera diferente al concepto del lucro. En el caso de las ONGs su característica principal es su finalidad altruista fuera de todo afán lucrativo, es decir, son entidades claramente no lucrativas; mientras que las Entidades de Economía Solidaria conjugan el operar en el mercado, la obtención de un beneficio con objetivos sociales de especial relevancia, por lo que serían un ejemplo de mixtas.

#### 4. LOS RESULTADOS EN LAS ONGs

No es el objetivo de este trabajo el presentar una definición concluyente de lo que es una ONG ya que siempre se escaparía algún aspecto que no tendríamos en cuenta. Por lo tanto nuestra opinión y simplificación de lo que es este tipo de entidad lo hacemos en aras de estudiar los significados del concepto «resultado» en estas entidades.

Una ONG es una entidad no lucrativa que lleva a cabo actividades que persiguen el interés general en aspectos sociales, solidarios y de cooperación. La forma jurídica que utilizan es, normalmente, la de asociación aunque también algunas se constituyen como fundaciones. Como su nombre indica son organizaciones no gubernamentales, es decir, privadas y que actúan donde los poderes públicos no lo hacen (por diferentes motivos) y en donde las empresas lucrativas tampoco intervienen ya que no hay mercado. Otra característica a resaltar es la base social que tienen normalmente muy participativa a la que se suman en muchas ocasiones los voluntarios.

En algunos casos se asocian las ONGs con el tercer mundo, es decir, las que actúan en los países del sur desde el norte. Pero un concepto más amplio de ONG es aquel que además incluye las asociaciones y fundaciones del ámbito social que operan en el cuarto mundo. A efectos de nuestro trabajo utilizaremos este último concepto de ONG ya que lo que más nos interesa resaltar de ellas es que los beneficiarios no son sus asociados, no cobran por sus servicios ya que realizan su actividad en el tercer y cuarto mundo y tienen un alto nivel de voluntariado.

Como ya hemos señalado el resultado contable no es un indicador válido para las entidades no lucrativas puras, precisamente porque éste no es su objetivo. Si bien es un dato a tener en cuenta sobre todo para poder ver la evolución financiera (o patrimonial) de la entidad y vigilar su supervivencia. En algunos casos el resultado contable tiene sentido cuando existe multiactividad, es decir, cuando la entidad no lucrativa realiza alguna o algunas actividades de índole lucrativa. Sin embargo para aislar mejor la cuestión nosotros trataremos de las entidades no lucrativas puras.

En una entidad no lucrativa lo primero que se hace es fijar los objetivos que se pretenden alcanzar y se calculan los medios necesarios para ello. En la medida de lo posible los objetivos previstos deben de explicitarse. En unos casos se podrán valorar monetariamente y en otros no. Aún en el caso de que no se puedan valorar monetariamente, en muchos casos se pueden cuantificar y en último extremo se deben relacionar los aspectos cualitativos.

Como sabemos la eficacia compara los objetivos previstos con los objetivos alcanzados. En términos de proceso productivo los objetivos alcanzados será la producción final o los outputs reales finales, que pueden ser monetarios o no monetarios, cuantitativos o cualitativos. En terminología social se suele llamar a los objetivos alcanzados o logrados como resultado final <sup>5</sup>.

Según García y Ramírez (1996: 282) los resultados logrados pueden ser de dos clases: los previstos y los no previstos. Los resultados previstos normalmente serán deseables aunque en principio ya se podía haber previsto algún resultado no deseable colateral a los perseguidos. Los resultados no previstos pueden ser positivos, negativos o incluso no deseables.

En los objetivos a cumplir en el ámbito social, en no pocos casos es difícil identificar el cumplimiento de los objetivos previstos, es decir, la producción final. En estos casos se busca por aproximación unos indicadores de proceso o de hecho (AECA, 1997: 35), entendiéndose que si se han seguido ciertos pasos es probable que se hayan alcanzado los objetivos. En terminología social se le llama intervenciones y en nuestra opinión, en terminología económica del proceso productivo sería la producción intermedia.

Por lo tanto en terminología social los resultados logrados se pueden ver directamente por la producción final, o indirectamente a través de indicadores de proceso.

También se utiliza como resultado logrado el impacto social que se ha producido con las actuaciones llevadas a cabo. El outcome o impacto social sería un concepto de resultado social más a largo plazo, que en muchos casos es difícilmente cuantificable e identificable.

Dado que el resultado contable no es un indicador de la gestión de la entidad no lucrativa, el análisis se centra en buscar los indicadores de gestión. De entre ellos, los más conocidos son las tres Es, es decir, eficacia, eficiencia y economía. Recordemos que la eficacia compara los outputs reales con los previstos; mientras que la eficiencia compara los outputs reales con los inputs. Como vemos tanto la eficacia como

---

<sup>5</sup> Recordamos que según el Diccionario de la Lengua Española (1992) el resultado es «efecto y consecuencia de un hecho, operación o deliberación».

la eficiencia giran entorno a la producción final. En muy pocos casos se tiene una valoración monetaria explícita de la producción final ya que estas entidades no ofrecen sus productos o servicios en el mercado. Debido a ello se utilizan indicadores no monetarios para evaluar su producción final. En este caso los economistas debemos aportar nuestros conocimientos sobre el particular pero siempre considerando que se está trabajado en el ámbito no lucrativo y las entidades solidarias en el ámbito social, por lo que hay que tener en cuenta los expertos sociales que tradicionalmente vienen trabajando en estos campos. Es necesario un enfoque interdisciplinar para afrontar con éxito el establecimiento de indicadores sociales.

Pero por otra parte, como economistas que somos no hay que abandonar la posibilidad de valoración monetaria de la actividad que llevan a cabo las ONGs ya que aún siendo en muchos casos bastante difícil, sabemos que desde la teoría económica se están utilizando métodos de valoración que son aplicables a la valoración monetaria de la actividad de las ONGs. En Socías (1999: 85-99) se propuso la valoración alternativa de los ingresos determinando el resultado económico-social, el valor añadido económico-social y la rentabilidad económico-social.

## 5. LOS RESULTADOS EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Más novedosas son las empresas de economía solidaria, y debido a ello son más difíciles de clasificar.

En primer lugar nos encontramos con diferentes denominaciones a este tipo de empresas utilizándose términos tales como «Empresas de economía alternativa y solidaria», «Empresas de economía solidaria», «Empresa social solidaria», «Empresas de inserción», etc. Ello es debido a que han ido surgiendo iniciativas desde diferentes ámbitos que se han intentado aglutinar bajo el denominador común de la solidaridad. No existe unanimidad ni entre los propios artífices del nacimiento de estas empresas (aunque lo realmente importante son las iniciativas no la denominación) ni entre los diferentes autores que las han estudiado <sup>6</sup>.

Nosotros entendemos que si la solidaridad tiene una vertiente ambiental y otra social, la denominación de «Empresa de economía solidaria» (EES) sería suficiente para incluirlas a todas.

Empezando por sus orígenes podemos decir que este tipo de empresas o entidades surgen como iniciativa de la sociedad civil para intentar ofrecer una alternativa a la forma de entender la economía y las finanzas a través de lo que se denomina economía solidaria que, como hemos dicho, tiene dos vertientes que son el entorno ambiental y el entorno humano. De momento no existe una regulación estatal <sup>7</sup> de este tipo de entidades aunque sí existe una regulación privada de las mismas a través de la creación de la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) (en forma de asociación de carácter no lucrativo).

Esta asociación intenta aglutinar aquellas entidades que sustituyen el objetivo de la obtención de lucro por otros, que se centran en dos aspectos: el respeto al medioambiente y el combatir la pobreza y marginación, tanto en el cuarto mundo como en el tercero <sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> A estos efectos puede consultarse Vilanova y otros (1996) y Sánchez y otros (1997).

<sup>7</sup> Existe un Proyecto de Ley de 1994 sobre Empresa Social Solidaria que no ha llegado a prosperar.

<sup>8</sup> Para más detalles ver REAS (1999).

Las actividades que llevan a cabo estas entidades son las siguientes: empresas de inserción, recuperadores, relaciones comerciales justas, agricultura ecológica, mensajería en bici, cooperativas de consumo, financiación solidaria, ahorro ético, etc.

Como hemos dicho no existe una regulación legal de las empresas de economía solidaria, aunque sí una autorregulación<sup>9</sup>. No obstante, vamos a señalar aquellas características más relevantes de estas entidades para luego poder ver las implicaciones contables que puedan tener.

El origen de este tipo de empresas se encuentra en las Jornadas organizadas por Traperos de Emaús de Pamplona en 1990 en la que se decidió utilizar el término Empresa Social Solidaria sustituyendo al de Empresa Marginal que se venía usando ya que en principio estas empresas integraban laboralmente a personas con muchas dificultades para su inserción socio-laboral (REAS 1998a: 1).

Las características (REAS 1998a: 2) que deben tener estas entidades son de «carácter ideológico sin referencia a aspectos legales de ningún tipo». Sin embargo en nuestra opinión en un futuro próximo deberán ser reguladas para que no se produzca el mal uso de los términos social y solidario. Como pautas más claras señalamos las siguientes:

- En principio tienen la intencionalidad de cubrir los gastos con los ingresos (no lucrativa) aunque sí es posible que los ingresos superen los gastos (lucrativa). En definitiva el lucro no es el único objetivo pero se intenta conseguir sobre todo para la supervivencia en el mercado y para poder llevar a cabo los otros objetivos que son más relevantes.
- Los objetivos prioritarios son la inserción de colectivos desfavorecidos, la participación de los trabajadores en la gestión de las empresas, el respeto por el medio ambiente y el desarrollo de proyectos sociales en el sentido amplio de la palabra.
- Los beneficios que se obtengan no pueden repartirse a los socios, ni en el momento en que se obtengan ni en el futuro. En el caso de que el socio quiera dejar de serlo recuperará el capital aportado más la variación del IPC. Si se liquida la empresa los beneficios acumulados (reservas) serán destinados a otra entidad social.
- Los beneficios no repartidos se destinarán a dar estabilidad a la empresa (objetivo compartido por las empresas lucrativas puras), a creación de empleo dentro de la misma empresa (también puede ser compartido por las lucrativas puras), el uno por ciento de los ingresos a proyectos de solidaridad (no es habitual en las lucrativas puras, aunque también se dan algunos casos), y el resto se destinará a otras empresas sociales que estén empezando, proyectos de cooperación, etc.

Como se puede observar el denominador común de este tipo de entidades es su participación en el mercado, pero el objetivo de resultado económico sólo se justifica para poder llevar a cabo actuaciones solidarias, y además el posible beneficio está fuertemente condicionado al respeto de unas determinadas pautas ambientales y sociales. Estamos pues a caballo entre lo que se entiende por resultado en las entidades lucrativas y en las no lucrativas, muy cercanas a las ONGs. La diferencia fundamental con estas últimas es que las Entidades de Economía Solidaria actúan en el mercado ofreciendo sus bienes o servicios ya que existen usuarios que pueden pagarlo, mientras que las ONGs actúan donde no hay mercado y los beneficiarios de sus servicios no tienen recursos para la contraprestación.

---

<sup>9</sup> A modo de ejemplo podemos citar la exigencia de ciertas características de estas empresas para poder acceder a un préstamo solidario. A estos efectos ver REAS (1998b: 3).

Por lo tanto la interpretación del resultado será en parte similar al de las lucrativas aunque en muchos casos con matizaciones, mientras que los objetivos sociales que se pretenden tendrán una naturaleza similar a los de las ONGs.

Como hemos señalado en las Empresas de Economía Solidaria tenemos entidades con características diferentes, lo que nos haría llevar a cabo un estudio individualizado sobre los resultados en cada una de ellas. A estos efectos vemos que la problemática es diferente entre, por ejemplo, una empresa de mensajería en bicicleta de una tienda de comercio justo. Entendemos que en la primera, la información contable y la interpretación del resultado no distará mucho de las empresas de mensajería convencionales, salvo precisamente en el respeto al medioambiente. Por lo tanto las Empresas de Economía Solidaria que respetan el medioambiente deberán tener un tratamiento específico que puede ser abordado en el ámbito de los estudios que se llevan a cabo en la contabilidad medioambiental. Las Empresas de Economía Solidaria cuyo objetivo es la solidaridad social tienen mucho que ver con la interpretación del resultado que hemos planteado en las ONGs. Así pues, además del resultado económico, se deberán utilizar indicadores de gestión, y en nuestra opinión, también se les puede aplicar una valoración alternativa de los gastos para determinar el resultado económico social, el valor añadido económico-social y la rentabilidad económica social, tal como se planteó en Socías (1999: 85-99). En el caso de las empresas de comercio justo se puede aplicar esta metodología por distinción entre los gastos reales y los valorados alternativamente.

## **6. A MODO DE CONCLUSION: CARACTERISTICAS DE LAS ENTIDADES SOLIDARIAS Y SU INCIDENCIA EN LA CONTABILIDAD**

En el desarrollo de este trabajo hemos intentado presentar las características que, a nuestro entender, conforman las entidades que hemos calificado de solidarias, es decir, las ONGs y las Empresas de Economía Solidaria.

En el cuadro 2 presentamos estas características contrastadas con lo que habitualmente serían la empresa tradicional y las otras entidades no lucrativas. En ambos casos se trata de una simplificación ya que puede haber empresas que se desmarquen de estas pautas, pero la utilidad de este planteamiento es la de servir de contraste con las entidades solidarias, no tratándose en ningún caso de una clasificación de empresas.

Entrando ya a comentar algunos aspectos del mencionado cuadro, y como ya dijimos anteriormente, las Empresas de Economía Solidaria persiguen el beneficio económico si bien, a diferencia de las empresas tradicionales, éste está fuertemente condicionado por sus objetivos sociales y solidarios. Por el contrario, en las entidades no lucrativas, entre ellas las ONGs, no se persigue el beneficio económico, aunque si los gastos superaran los ingresos en varios ejercicios sucesivos podría poner en peligro la supervivencia de la entidad, por lo que pueden obtener un moderado beneficio económico que garantice su continuidad.

En cuanto a la distribución del resultado, en el caso de las ONGs, éste no se distribuye y será utilizado en ejercicios posteriores para los objetivos sociales pertinentes, de naturaleza íntegramente solidaria. Por otra parte en las Empresas de Economía Solidaria, los resultados tampoco se pueden repartir por lo que formarán parte de las reservas, las cuales se destinarán a objetivos sociales y solidarios.

TIPO DE ENTIDAD	BENEFICIO O EXCEDENTE ECONOMICO	DISTRIBUCION DEL RESULTADO	DESTINO DE LAS RESERVAS	OBJETIVOS SOCIALES		RESULTADO SOCIAL	ACTUACION EN EL MERCADO	DESTINATARIO DE SUS SERVICIOS
				Interés particular no lucrativo	Interés general			
Empresas tradicionales lucrativas	Sí	Sí	Todas según Ley	No	No	No	Sí	Cliente
Entidades de Economía solidaria	Sí (condicionado al objetivo social)	No	Objetivos sociales y solidarios	Sí y No	Sí y No	Sí	Sí	Cliente
Organizaciones no gubernamentales	No (supervivencia)	No	Objetivos solidarios	No	Sí	Sí	No	Beneficiarios ≠ asociados
Otras entidades no lucrativas	No (supervivencia)	No	Objetivos sociales	Sí y No	Sí y No	Sí	Sí y No	Asociados y clientes

CUADRO 2. Características de las entidades solidarias en relación a otras

FUENTE: Elaboración propia

En lo que se refiere al interés particular no lucrativo y al interés general, conviene recalcar que las ONGs no persiguen el primero y sí el segundo, mientras que en las otras entidades no lucrativas podemos encontrar diferentes combinaciones. Una comunidad de propietarios persigue un interés particular no lucrativo mientras que una asociación que difunda cultura persigue un interés general. En las Empresas de Economía Solidaria también pueden darse varias combinaciones entre el interés particular no lucrativo (mejora de las condiciones salariales de sus socios cooperativistas) y el interés general (incorporación de discapacitados al mundo laboral). En las empresas tradicionales lucrativas se persigue fundamentalmente el interés particular lucrativo, aunque circunstancialmente, también podría tener un pequeño componente de interés particular no lucrativo e incluso de interés general, de forma indirecta.

En cuanto al resultado social éste se determinará con los indicadores de gestión socio-económicos y se aplicará en mayor o menor medida a las entidades que persiguen objetivos sociales.

Por lo que se refiere a la actuación en el mercado y los destinatarios de sus servicios, podemos decir que las ONGs actúan normalmente donde no hay mercado, es decir, donde no hay demandantes de sus servicios que puedan pagar un precio (tercer mundo). En las actuaciones que llevan a cabo en el cuarto mundo puede que existan empresas que ofrecen sus mismos servicios (como es el caso de una clínica de desintoxicación) pero las ONGs lo ofrecen a personas que no pueden pagarlos. En definitiva los beneficiarios de sus servicios no son asociados sino personas con determinadas necesidades. Por su parte, las empresas lucrativas y las Empresas de Economía Solidaria tienen en común que ambas acuden al mercado a ofrecer sus productos y reciben una contraprestación de sus clientes por la venta de sus bienes o la prestación de sus servicios. Sin embargo se puede encontrar algún matiz diferenciador en el sentido de que las Empresas de Economía Solidaria tienen como objetivo prioritario el respeto a la solidaridad social y ambiental. Esto condiciona las actividades que llevan a cabo y la forma de hacerlo (por ejemplo el destino del ahorro ético debe de cumplir tales requisitos). Por último, las otras entidades no lucrativas, normalmente no actúan en el mercado pero sí lo pueden hacer de forma complementaria (como sucede por ejemplo con un club de tenis).

En relación a las ONGs tenemos que reiterar que el resultado contable no es un indicador de la gestión realizada, por lo que hay que acudir a los indicadores de eficacia, eficiencia y economía, entre otros. Sin embargo, también se puede profundizar en buscar valoraciones alternativas de la actividad que se realiza, para poder determinar lo que hemos denominado resultado económico-social, valor añadido económico-social y rentabilidad económico-social. En nuestra opinión esta es una línea de investigación a seguir, así como el buscar un modelo contable que se ajuste más a las necesidades de estas entidades ya que el actual (el del PGC adaptado a entidades no lucrativas) entendemos que no es suficiente aún reconociéndole que mejorará en parte la situación anterior. En cualquier caso es imprescindible saber realizar una lectura acertada de los estados contables que emiten estas entidades ya que difiere de las lucrativas. En Socías (1999) se plantean algunas soluciones, aunque también entendemos que esta es otra línea de investigación a seguir.

Similares comentarios se pueden realizar en torno a las Entidades de Economía Social, si bien la casuística es algo diferente por lo que entendemos que en principio el modelo contable tradicional puede servir aunque con algunos retoques; y sobre todo hay que actuar en el análisis de la información contable, ya que hay que tener en cuenta los objetivos sociales que se pretenden, para una evaluación integral de la entidad. Entendemos también que es igualmente aplicable el concepto de resultado económico-social en estas entidades, si bien hay que estar más pendientes de los gastos reales y de los que se pueden valorar de forma alternativa por su trascendencia social.

La importancia de poder determinar un resultado económico-social en las entidades solidarias tiene que servir también para poder acercarnos a conceptos como la rentabilidad económica y su significado

para estas entidades, y cómo se calcula la rentabilidad social. Es evidente que para acometer tal empresa es necesario un enfoque multidisciplinar en el que formen parte expertos sociales tanto como economistas. Por último queremos reflexionar sobre la necesidad de que se investigue en torno a la auditoría contable de estas entidades ya que no se podrán aplicar miméticamente los métodos utilizados para las entidades lucrativas. Será necesario tener muy en cuenta los objetivos sociales de estas entidades por lo que deberemos participar en la elaboración del contenido de la auditoría social.

## 7. BIBLIOGRAFIA

- AECA (1997): *Indicadores de Gestión para Entidades Públicas*. Principios de Contabilidad de gestión. Propuesta de Documento 16. AECA, Madrid.
- CALVO, Eva; ARESO, Diego (1999): «El llanero solidario». *QUO*, septiembre, pp. 31-36.
- CENTRE DE FORMACIO PER A LA COOPERACIO (1999): *Una mirada al món. Guia de l'exposició*. CFOC, Palma de Mallorca.
- DÍEZ HOCHLEITNER, R. (1999): «Cooperación para el desarrollo sostenible y la paz». *Revista Técnica Económica*, núm. 168, septiembre, pp. 43-48.
- GARCÍA HERRERO, Gustavo A.; RAMIREZ NAVARRO, José Manuel (1996) *Diseño y evaluación de proyectos sociales*. Libros Certeza. Zaragoza.
- REAS (1998a): «Definición y bases de Empresa Social Solidaria». Incluido en: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>. pp. Empresa Social Solidaria.
- REAS(1998b): «Préstamos Solidarios». Incluido en: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>. pp. Financiación Alternativa.
- REAS (1999): «Estatutos de la RED de ECONOMÍA ALTERNATIVA y SOLIDARIA». Incluido en: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>. pp. Reas Estatal.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (1992): *Diccionario de la Lengua Española*. Vigésima primera edición. Madrid.
- SÁNCHEZ, Ana; PONS, Antonio; PARODY, Ignacio (1997): *Economía solidaria y útiles financieros alternativos. Un camino a emprender*. Ediciones Canaricard, Tenerife.
- SÁNCHEZ ARROYO, G. (1995): «La contabilidad de fundaciones y entidades sin ánimo de lucro». *Partida Doble*, julio-agosto, pp. 42-56.
- SOCIAS SALVA, A. (1999): *La información contable externa en las entidades privadas no lucrativas. Especial referencia a las ONGs*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- VILANOVA, Elena; VILANOVA, Rosa (1996): *Las otras empresas. Experiencias de economía alternativa y solidaria en el Estado español*. Talasa Ediciones, SL. Madrid.

José M.<sup>a</sup> de la Torre Martínez  
M.<sup>a</sup> Angustias Navarro Ruiz  
Gonzalo Sánchez Vizcaíno

**RELEVANCIA DE LA INFORMACION CONTABLE  
PARA DISCRIMINAR LAS EMPRESAS MAS  
VALORADAS EN EL MERCADO ESPAÑOL:  
UN ESTUDIO EMPIRICO \***

---

Universidad de Granada

---

\* La presente comunicación forma parte de un proyecto de investigación más amplio financiado por la Dirección General de Enseñanza Superior e Investigación Científica. TIC99-0550.



## **1. INTRODUCCION**

Son numerosos los estudios de naturaleza empírica que tienen como objetivo analizar la importancia que las variables económico-financieras tienen en las decisiones de los inversores en renta variable, con el fin de contrastar si la información contable disponible para éstos tiene la utilidad que en términos teóricos se les atribuye.

En línea con estos trabajos, la presente comunicación pretende realizar un análisis basado en este tipo de información, utilizando para ello modelos de regresión logística que clasifiquen las empresas integrantes de la muestra seleccionada en dos grupos: aquéllas que permanecen de manera estable en el tiempo en un índice bursátil y aquéllas que no, en función de una serie de indicadores económico-financieros.

De esta manera, mediante la observación e interpretación de los resultados, se podrá estudiar tanto la relevancia de la mencionada información, como la consistencia o inconsistencia de las tesis teóricas acerca de cuestiones tales como la irrelevancia de la política de dividendos o la estructura financiera en relación con la valoración que el mercado realiza de las firmas.

El trabajo se ha dividido en cuatro partes. En la primera se describe el proceso seguido para la selección de la muestra a emplear, así como las variables, tanto independientes como dependiente, objeto de estudio. La segunda se dedica al planteamiento de la metodología seguida. La tercera parte se centra en la interpretación de los resultados obtenidos en los distintos modelos planteados, para finalizar, en la cuarta, con las conclusiones más relevantes a las que se llega a partir de dicha interpretación.

## **2. SELECCION DE LA MUESTRA Y VARIABLES**

La muestra empleada en el presente trabajo consta de 64 empresas no financieras que cotizan en la Bolsa de Madrid, para las cuales se proporcionan datos consolidados relativos a balances y cuentas de resultados para los dos ejercicios objeto de estudio, 1997 y 1998, obtenidos a partir de la base de datos de Intertell. Para la selección de la muestra, se excluyeron las empresas inmobiliarias y constructoras, así como las concesionarias de autopistas, debido a que las características específicas de dichos sectores pueden distorsionar los resultados arrojados por los modelos resultantes del trabajo.

La relación de empresas fue obtenida a través de la página web del citado mercado, seleccionando en primer lugar aquellas que han formado parte de la composición del Índice General de la Bolsa de Madrid (en adelante, IGBM), desde 1993 hasta 1998, el cual aglutina en cada año a las empresas más representativas que se negocian en ella, incorporando en segundo lugar otras que no han figurado permanentemente en el mismo. En tanto que la pertenencia a este índice está condicionada, entre otras variables y de forma importante, por la capitalización bursátil de los títulos cotizados, la elección de este grupo se justifica por el hecho de que las que han permanecido deberían haber reunido, de forma estable en el tiempo, ciertas características económico-financieras que las diferencian del resto de entidades que, negociándose en el mismo mercado, presentan peores resultados en cuanto al valor de dicho indicador bursátil.

En este sentido, para estas últimas, se tuvo en cuenta que las unidades económicas a incluir en la muestra contaran con similares características relativas a sector y actividad que las pertenecientes al primer grupo.

Partiendo de las restricciones impuestas, se obtuvo una muestra de 32 empresas que presentaban la característica de permanencia, incorporándose a la misma idéntico número de entidades que no reunían dicha característica. La elección de una muestra equilibrada podría resultar negativa en cuanto a la bondad de los resultados que se obtengan con el modelo o modelos a los que se llegue finalmente, tal como indican Laffarga y Mora (1998: 30). No obstante, como estas mismas autoras especifican más adelante, «según Morrison (1976), en el caso de un modelo de análisis discriminante, sólo el término independiente se verá afectado por este hecho, y el modelo puede ajustarse fácilmente teniendo en cuenta la verdadera tasa de frecuencia de quiebra en la población analizada. Sin embargo, en opinión de Zmijewski (1984) en el caso de los modelos logit y probit, todos los coeficientes se ven afectados por la no aleatoriedad de la muestra. Sin embargo, este autor utiliza una serie de técnicas econométricas para ajustar un modelo probit al hecho de la diferente frecuencia de empresas quebradas que existen entre la muestra y la población, y llega a la conclusión de que las inferencias estadísticas y la clasificación que se obtiene para las empresas de la muestra es la misma para el modelo normal y el modelo ajustado.

Así pues, suponiendo que los resultados obtenidos por Zmijewski en su estudio son válidos, el hecho de que la selección de la muestra no sea aleatoria, no supondría una variación significativa en los resultados de los estudios».

En cuanto a las variables independientes seleccionadas, han sido las siguientes:

- **INDICADORES DE ESTRUCTURA FINANCIERA:**
  - NE: nivel de endeudamiento.
  - CE: composición del endeudamiento.
- **INDICADOR DEL FONDO DE MANIOBRA:**
  - FM: fondo de maniobra sobre inversión total.
- **INDICADORES DE EQUILIBRIO FINANCIERO:**
  - D: disponibilidad.
  - TA: test ácido.
  - S: solvencia.
  - G: garantía.

- INDICADOR DE RECURSOS GENERADOS:
  - RG: recursos generados sobre exigible total.
- INDICADORES DE ROTACION DEL ACTIVO:
  - RA: rotación del activo total.
  - RE: rotación de existencias.
  - RDC: rotación de derechos de cobro.
- INDICADORES DE RENTABILIDAD:
  - REE: rentabilidad económica de la explotación.
  - MG: margen.
  - RET: rentabilidad económica total.
  - RF: rentabilidad financiera.
  - CSE: coste del endeudamiento.
- INDICADORES DE DIVIDENDOS:
  - PY: pay-out.

Por otra parte, la variable dependiente (P) fue la pertenencia o no de las empresas que componen la muestra al grupo de entidades que han permanecido en el IGBM desde 1993 hasta 1998. Dicha variable tomará el valor 1 en caso de pertenencia, y 0 en caso contrario.

### 3. METODOLOGIA

La metodología seguida para la realización del trabajo se sustenta en la aplicación del modelo de regresión logística, con el fin de alcanzar una explicación coherente acerca de la mayor o menor relevancia que los indicadores económico-financieros de las unidades económicas pueden tener en la capitalización bursátil de sus títulos, obteniéndose una función de regresión logística del tipo:

$$P_i = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n}}$$

donde:

- $\hat{P}_i$  : estimador de la probabilidad de pertenencia o no al grupo de las empresas que permanecen en el IGBM
- $\beta_0$  : estimador del término independiente
- $\beta_i$  : estimador del coeficiente de ponderación de la variable  $i$
- $X_i$  : variables independientes incorporadas al modelo.

La elección de este modelo en detrimento de otros, tales como el análisis discriminante o la regresión lineal, se fundamenta en las características de las variables, tanto independientes como dependiente. Así, según indica Sánchez Vizcaíno (2000: 431) «el análisis discriminante serviría para abordar situaciones como las descritas; sin embargo, la posibilidad de que coexistan variables independientes de naturaleza cuantitativa y categórica viola la asunción de normalidad multivariante». Además, como este mismo autor afirma, la regresión logística «no sólo solventa las dificultades planteadas por el análisis discriminante, sino que también suple las limitaciones del modelo de regresión lineal respecto a la naturaleza dicotómica de la variable dependiente. Así pues, el modelo de regresión logística es un procedimiento por medio del cual se intenta analizar las relaciones de asociación entre una variable dependiente dicotómica (binaria o dummy)  $Y$  y una o varias variables independientes (regresores o predictores)  $X_n \dots$ ».

En base a todo lo anterior, se aplicó la regresión logística a la muestra anteriormente especificada, utilizando para ello el programa SPSS 9.0 para Windows, obteniéndose modelos con un nivel de acierto global en torno al 80 por 100 de los casos. Para el ajuste de los modelos se siguió el método condicional de introducción por pasos de las variables consideradas.

En este sentido, se plantearon dos modelos, uno considerando la tasa de reparto de dividendos entre las variables independientes y otro sin considerarla, con objeto de identificar la relevancia que pudiera ostentar el reparto de dividendos respecto a la mayor o menor capitalización bursátil de los títulos. Este modo de proceder se encuentra en línea con otros trabajos similares que tratan de verificar la consistencia o inconsistencia de las proposiciones de Modigliani y Miller acerca de la irrelevancia de la política de dividendos, como los realizados por Penman y Sougiannis (1997) o Rees (1997).

Llegados a este punto, es necesario precisar que los modelos a los cuales se hará referencia han sido desarrollados para datos del año 1998. No obstante, resultaría de interés obtenerlos para un mayor número de períodos, con la finalidad de contrastar si las variables que clasifican a las empresas en un grupo u otro son coincidentes o no para todos ellos, lo cual, en caso afirmativo, ayudaría a corroborar la validez y utilidad de los mismos. Igualmente, sería interesante incorporar a los modelos indicadores de naturaleza categórica, tales como la fecha de registro de la información contable y la existencia o no de salvedades en su informe de auditoría. Por otro lado, podría resultar enriquecedor tener en cuenta variables representativas de los flujos de tesorería, con el fin de verificar si los mismos aportan o no una mejora en la capacidad explicativa de los modelos, en la misma línea que otros trabajos, como el realizado por Sloan (1996: 289-315) o Pindado y Vigo (1996: 497-517).

A continuación se detallan los modelos obtenidos, de acuerdo con lo anteriormente indicado:

MODELO I: SIN CONSIDERAR EL PAY-OUT.

ESTADISTICO	VALOR	gl	SIG.	H <sub>0</sub>	RESULTADO
Test de significación global de los coeficientes	38,252	4	0,0000	El modelo sólo con el término independiente ajusta bien los datos	Rechazar
Test de bondad del ajuste de Hosmer y Lemeshow	6,1724	8	0,6279	El modelo ajusta bien los datos	No se puede rechazar

TABLA 1. Bondad del ajuste

VALORES OBSERVADOS	VALORES PRONOSTICADOS		PORCENTAJE DE ACIERTOS
	NO PERTENENCIA (0)	PERTENENCIA (1)	
No pertenencia (0)	27	3	90,00 %
Pertenencia (1)	6	25	80,65 %
<b>Total</b>			<b>85,25 %</b>

TABLA 2. Clasificación de pertenencia

VARIABLE	$\beta$	SE	WALD	GL	SIG.	E <sup>B</sup>
CE	1,9963	0,7766	6,6083	1	0,0102	7,3615
S	- 2,3929	0,6783	12,4439	1	0,0004	0,0914
G	2,2509	0,6635	11,5093	1	0,0007	9,4960
RA	0,8670	0,4411	3,8631	1	0,0494	2,3797
Constante	- 4,1504	1,7148	5,8582	1	0,0155	

TABLA 3. Modelo final ajustado

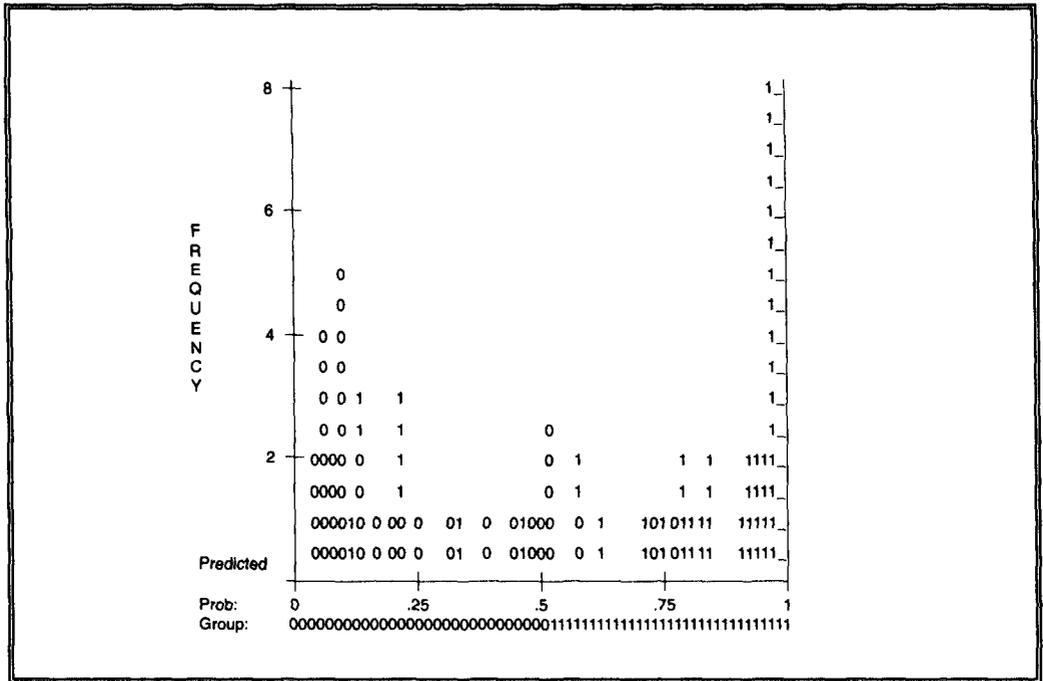


FIGURA 1. Histograma de probabilidades estimadas y grupos observados

MODELO II. CONSIDERANDO PAY-OUT

ESTADISTICO	VALOR	gl	SIG.	H <sub>0</sub>	RESULTADO
Test de significación global de los coeficientes	41,986	4	0,0000	El modelo sólo con el término independiente ajusta bien los datos	Rechazar
Test de bondad del ajuste de Hosmer y Lemeshow	6,3096	8	0,6126	El modelo ajusta bien los datos	No se puede rechazar

TABLA 4. Bondad del ajuste



## 4. RESULTADOS

El primer paso para llevar a cabo el análisis de los resultados obtenidos debe referirse a la evaluación de la idoneidad del modelo seleccionado basado en el contraste de hipótesis mediante estadísticos, que pueden observarse en las tablas 1 y 4, relativas a los modelos I y II, respectivamente. Así, para ambos modelos, el test de significación global de los coeficientes presenta un nivel de significación de 0,0000, lo que hace rechazar la hipótesis nula, es decir, el modelo no ajusta bien sólo con el término independiente, o bien, que los coeficientes de las variables obtenidas a través de los dos modelos son distintos de cero.

Por otro lado, para evaluar la bondad del ajuste se aplica el test de Hosmer y Lemeshow. El valor p del estadístico para el modelo I es de 0,6279, y para el II, de 0,6126, lo cual implica que, para un nivel de significación del 5 por 100, no se puede rechazar la hipótesis nula de que los modelos seleccionados ajustan bien los datos.

El modelo I clasifica correctamente las empresas que no pertenecen al grupo de permanentes en el IGBM (en adelante, grupo 2) en un 90 por 100 de los casos, y las que pertenecen (en lo sucesivo, grupo 1), en un 80,65 por 100 de los casos, lo cual verifica de nuevo que el modelo es aceptable; por último, consigue asignar de forma correcta en su conjunto el 85,25 por 100 (tabla 2). La tasa de errores cometida por el modelo en su conjunto es del 14,75 por 100, la tasa de error de no pertenecientes es del 18,18 por 100, y la tasa de error de pertenecientes es del 10,71 por 100.

De igual forma, el modelo II clasifica correctamente en su conjunto el 81,03 por 100 de los casos, alcanzando un 85,19 por 100 de aciertos para las empresas del grupo 2 y un 77,42 por 100 para las del grupo 1 (tabla 5). La tasa de errores total asciende al 18,96 por 100, siendo la correspondiente a no pertenecientes del 23,33 por 100, y la de pertenecientes, del 14,28 por 100.

El programa SPSS proporciona además un histograma de probabilidades estimadas en el cual puede observarse (figuras 1 y 2) que los casos se concentran en los extremos del gráfico, lo que viene a confirmar lo anteriormente expuesto.

Una vez comprobada la efectividad de los modelos obtenidos, se procede a la interpretación de las variables que los conforman, haciendo referencia en primer lugar al modelo I, es decir, aquél que no tiene en cuenta el pay-out como variable independiente y, en segundo, al modelo II que incorpora dicha variable, finalizando con una comparación de las variables que figuran en ambos, con objeto de analizar sus discrepancias y similitudes.

Si no se considera la tasa de reparto de dividendos, las variables que aparecen son: composición del endeudamiento, solvencia, garantía, y rotación del activo total, cuyos coeficientes estimados son significativos para un (de 0,05, tal como se muestra en la tabla 3. Respecto a la composición del endeudamiento, el signo positivo indica que presenta su coeficiente indica que cuanto mayor es dicho indicador, la empresa tiene más posibilidad de pertenencia al grupo 1. Este resultado muestra la aparente preferencia de los inversores por el endeudamiento a largo plazo, lo que podría justificarse por el hecho de basar sus decisiones en los valores de mercado de los títulos emitidos por las empresas y, normalmente, la única deuda que cotiza en los mercados es la correspondiente al largo plazo.

A esta razón puede unirse la relevancia que la estructura de capital tiene en la valoración de las acciones de una empresa. Si bien la proposición I de Modigliani y Miller, que sostiene que la forma en la que esté compuesto el pasivo no afecta a dicha valoración cuando se consideran mercados perfectos de capi-

tales, el hecho es que en la realidad éstos no existen. Por este motivo, los mismos autores corrigieron dicha proposición para reflejar el impuesto de sociedades, pues los ahorros fiscales son activos con valor. En este sentido, Keown y otros (1999: 19) indican que a la hora de determinar la estructura financiera de una empresa hay que tener presente el efecto impositivo, en tanto que el mismo otorga una clara ventaja a la financiación mediante recursos ajenos sobre la propia, por el carácter deducible de los gastos financieros, ausente en los dividendos. Esto lleva a pensar que la deuda permanente mantenida por la empresa, única que se valora por los inversores, que sólo observan en sus estimaciones valores de mercado, tiene una importante incidencia en el valor que los mismos otorgan a las firmas.

No obstante, esta afirmación ha de ser matizada, ya que ha de considerarse también que cuanto mayor sea el endeudamiento aumenta el peligro de incurrir en insolvencia financiera, lo que conllevaría unos costes que harían que las ventajas de una deuda elevada se vieran contrarrestadas en cierta medida. Este hecho, tal como señalan Brealey y Myers (1998: 349) se reflejaría en el valor de la empresa, haciendo que el incremento de éste motivado por el ahorro fiscal derivado de las deudas se viese mermado por la preocupación de los inversores acerca del riesgo de insolvencia.

En el sentido comentado, Harris y Raviv (1991: 331) ponen de manifiesto en su estudio, entre otras cuestiones, que las fuentes de financiación interna han constituido históricamente una parte importante, aunque paulatinamente decreciente, de los fondos que las empresas han venido destinando a la realización de nuevas inversiones, identificando además como segunda tendencia principal en cuanto a la estructura financiera un incremento secular del apalancamiento.

El segundo indicador que figura en el primer modelo obtenido es la solvencia, con un coeficiente de  $-2,3929$ . Este valor indica que cuanto mayor sea dicha variable, menor será la posibilidad de que la empresa pertenezca al grupo 1. En términos teóricos, el signo presentado por dicho coeficiente carece de sentido, puesto que no es razonable que las empresas más solventes sean menos valoradas por los inversores. Una posible explicación podría radicar en el hecho de que los inversores podrían otorgar menor valor a aquellas empresas que mantienen altos niveles de activo circulante, por encima del necesario para asegurar la continuidad de su funcionamiento, por el coste de oportunidad que supondría, frente a la inversión de este exceso en activos fijos, normalmente más rentables. No obstante, este razonamiento ha de tomarse con las necesarias reservas, ya que no se cuenta con los datos precisos para calcular el activo circulante necesario para las empresas integrantes de la muestra.

Por otra parte, desde el punto de vista del pasivo, es posible que al estar incluidos en el denominador de este indicador los créditos de provisión, carentes de coste explícito, los inversores estén valorando el poder de negociación de la empresa frente a sus proveedores. Al igual que en el caso anterior, al no disponer de los datos suficientes, esta explicación ha de ser interpretada con la lógica cautela.

Podría afirmarse también que posiblemente el mercado no está teniendo en cuenta indicadores de esta naturaleza, en tanto que los mismos tienen carácter estático y, en consecuencia, pueden resultar de escasa utilidad para los inversores.

La tercera variable seleccionada en el modelo es la garantía. Su coeficiente presenta signo positivo y, por tanto, indica que cuanto mayor sea la garantía ofrecida por la empresa, mayor será la posibilidad de pertenencia de la misma al grupo 1. Esto resulta lógico, ya que un valor más elevado de la garantía supondrá una menor probabilidad de quiebra, con lo cual la preocupación arriba mencionada de los inversores ante esta posible situación será menor, con la consiguiente reducción del impacto de este hecho en la valoración que hacen de las empresas.

La última variable obtenida es la rotación del activo total, con un coeficiente de 0,8670. El resultado obtenido indica que cuanto más rápidamente se recupere la inversión, siguiendo el criterio de devengo, más valorarán los inversores a la firma. Hay que tener en cuenta que se trata de uno de los componentes en los que se divide la rentabilidad económica y, cuanto mayor sea ésta, mejorará la rentabilidad del accionista, máxime si se tiene en cuenta que no se ha incluido en este modelo el pay-out, indicativo de la tasa de reparto de dividendos. Es posible interpretar el peso que el mercado otorga a este indicador conjuntamente con el concedido a la composición del endeudamiento, puesto que la existencia en la empresa de deudas a largo plazo provocará el efecto apalancamiento, siempre y cuando la rentabilidad del activo supere al coste de las deudas.

Tal como se indicó con anterioridad, el segundo modelo obtenido incorpora la tasa de reparto de dividendos como variable independiente (tabla 6). Las variables que lo conforman son coincidentes con el anteriormente analizado, exceptuando la incorporación del indicador pay-out, que entra en sustitución de la rotación del activo.

No obstante lo anterior, el peso de la composición del endeudamiento se ve ligeramente reducido, alcanzando el 1,7294, la solvencia presenta un coeficiente de  $-2.3929$  y la garantía de 2,0565, siendo las tres variables significativas, interpretándose todos ellos en idénticos términos que los expuestos para el primero de los modelos obtenidos.

Finalmente, el pay-out aparece con un coeficiente de 9,7215, ostensiblemente mayor que el resto de las variables del modelo, lo que muestra que cuanto mayor sea la tasa de reparto de dividendos, mayor será la posibilidad de que la empresa pertenezca al grupo 1. Así, se verifica que este indicador es, de entre todos los integrantes del modelo, el que más discrimina la pertenencia a un grupo u otro. En este mismo sentido se expresan García-Ayuso y Monterrey (1997) <sup>1</sup> cuando afirman que «la política de dividendos no es neutral, sino que tiene consecuencias sobre el valor de la firma, debido muy probablemente al constituir una señal de resultados futuros más elevados». Igualmente se expresan Healey y Palepu (1988: 149-175), al exponer que entre 1970 y 1979, empresas que hicieron un pago de dividendos por primera vez experimentaron un crecimiento de sus ganancias relativamente estable hasta el año anterior al anuncio, indicando que si los directivos hubiesen considerado que se trataba de una situación de crecimiento transitoria, no se hubiesen aventurado a comprometerse al pago de dividendos.

## 5. CONCLUSIONES

Observando ambos modelos se detecta una coincidencia en sus variables integrantes, excepción hecha, lógicamente, del pay-out. Cuando éste entra en la función logística, lo hace en sustitución de la rotación del activo, componente de la rentabilidad económica, pero con un peso sustancialmente superior al que tenía ésta, permaneciendo el resto de los coeficientes con valores prácticamente invariables respecto al primer modelo analizado. Lo anterior llevaría a concluir que, en base a la evidencia empírica obtenida, tal como se ha manifestado a lo largo del presente trabajo, la política de dividendos no resulta irrelevante de cara a la valoración que los inversores realizan de las empresas, como manifiestan Modigliani y Miller, conclusión coincidente con las expuestas en otros estudios de naturaleza empírica.

---

<sup>1</sup> Tomado de LAFFARGA BRIONES, J. y MORA ENGUIDANOS, A. (1998): «Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial: Un Análisis Crítico». En: CALVO-FLORES SEGURA, A. y GARCIA PEREZ DE LEMA, D.: *El Riesgo Financiero de la Empresa*. AECA. Madrid.

El mantenimiento del resto de las variables en el modelo que considera la tasa de reparto de dividendos, todas ellas referidas a la composición de la estructura financiera de la empresa, viene a confirmar todo cuanto se ha expuesto en el comentario de aquéllas.

De acuerdo con lo anterior, parece razonable pensar que las regresiones logísticas efectuadas constituyen una herramienta adecuada para determinar qué indicadores de naturaleza económico-financiera son más valorados por los inversores a la hora de asignar una valoración a las firmas que cotizan en el mercado.

No obstante, el presente trabajo pretende ser una primera aproximación a un estudio más amplio en el que deben incorporarse otro tipo de indicadores, como los señalados anteriormente relativos a la propia empresa y otros referentes al entorno en el que la misma se desenvuelve, tal como expresan Jiménez y otros (2000: 276). En este sentido, en el marco de un proyecto de investigación que la Universidad de Granada está realizando en colaboración con la empresa Infotel, se ha podido verificar que, efectivamente, las variables se ven afectadas por estas últimas.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- ABAD NAVARRO, C., GARCIA BORBOLLA FERNANDEZ, A., LAFFARGA BRIONES, J., LARRAN JORGE, M. y PIÑERO LOPEZ, J. (1997): «La información financiera de los grupos de sociedades frente a la información individual: evidencia empírica de la Bolsa de Madrid». *Comunicación presentada al X Congreso de AECA*, Salamanca, pp. 19-38.
- BREALEY, R.A. y MYERS, S.C. (1998): *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 5.ª Edición. Ed. McGraw-Hill. Madrid.
- HARRIS, M. y RAVIV, A. (1991): «The Theory of Capital Structure». *The Journal of Finance*, vol. XLVI, n.º 1, pp. 297-355.
- HEALEY, P. y PALEPU, K. (1988): «Earnings Information Conveyed by Dividend Initiations and Omissions». *Journal of Financial Economics*, vol. 21, pp. 149-175.
- JIMENEZ CARDOSO, S., GARCIA-AYUSO COVARSI, M. y SIERRA MOLINA, G.J. (2000): *Análisis Financiero*. Ed. Pirámide. Madrid.
- KEOWN, A.J., PETTY, J.W., SCOTT, D.F. y MARTIN, J.D. (1999): *Introducción a las Finanzas. La Práctica y la Lógica de la Dirección Financiera*. 2.ª Edición. Ed. Prentice Hall. Madrid.
- LAFFARGA BRIONES, J. y MORA ENGUIDANOS, A. (1998): «Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial: Un Análisis Crítico». En: CALVO-FLORES SEGURA, A. y GARCIA PEREZ DE LEMA, D.: *El Riesgo Financiero de la Empresa*. AECA. Madrid.
- PENMAN, S.H. y SOUGIANNIS, T. (1997): «The Dividend Displacement Property and the Substitution of Anticipated Earnings for Dividends in Equity Valuation». *The Accounting Review*, vol. 72, n.º 1, pp. 1-21.
- PINDADO GARCIA, J. y VIGO AGUILAR, J. (1996): «Evidencia empírica sobre los flujos de caja: un nuevo enfoque en su tratamiento». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXV, n.º 87, pp. 497-517.

- REES, W. (1997): «The Impact of Dividends, Debt and Investment on Valuation». *Journal of Business, Finance and Accounting*, vol. 24, pp. 1111-1140.
- SANCHEZ VIZCAINO, G. (2000): «Regresión Logística». En: LUQUE MARTINEZ, T.: *Técnicas de Análisis de Datos en Investigación de Mercados*. Ed. Pirámide. Madrid.
- SLOAN, R.G. (1996): «Do Stock Prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows About Future Earnings?». *The Accounting Review*, vol. 71, n.º 3, pp. 289-315.



Josep Vallverdú Calafell <sup>1</sup>

**LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA  
EN LA INFORMACION CONTABLE: ALGUNAS  
RAZONES QUE QUIZA PUEDAN CONTRIBUIR  
A EXPLICAR LA DIFICULTAD DE ACEPTAR SU  
REVELACION**

---

Universidad Pompeu Fabra

---

<sup>1</sup> El autor recibirá en la dirección «josep.vallverdu@econ.upf.es», con mucho gusto –y lo agradece de antemano–, cualquier comentario, sugerencia, opinión, información, etc., que se le quiera hacer llegar.



## NO ESTEM MAI SOLS <sup>2</sup>

*No estem mai sols. Hi ha sempre  
quaranta-sis contínues que ens vetllen  
i metxeres insignes  
de principis de segle.*

... ..  
*No estem mai sols. Hi ha sempre  
gairebé vint-i-tres mil pues*

... ..  
*No estem mai sols. Hi ha sempre  
la gent; però la gent no compta.  
El que compta és l'espai que ocupen  
i el ritme sense treva.*

*Tothom accepta ja que la tendresa  
perjudica el progrés.  
Estigueu-ne segurs: s'apropa el dia  
que tots tindrem una ànima metàl·lica.*

Miquel Martí i Pol

### 1. UNAS NOTAS PREVIAS

En primer lugar, unas palabras muy sinceras de gratitud para el comité organizador y colaboradores –nuestros queridos compañeros de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria–, que permiten que sea posible la celebración del Encuentro, por el gran esfuerzo desinteresado que significa llevarlo a término. Muchas gracias a todos.

---

<sup>2</sup> El poema cuyo fragmento se incluye forma parte del libro *La Fàbrica* [Edic. del Mall. Barcelona. 1981], que, como señala el editor, surge de la estrecha relación del poeta catalán con el mundo de la fábrica donde trabajó casi treinta años.

NO ESTAMOS NUNCA SOLOS. No estamos nunca solos. Hay siempre / cuarenta y seis continuas que velan / y mecheras insignes / de principios de siglo. / No estamos nunca solos. Hay siempre / casi veintitrés mil púas / No estamos nunca solos. Hay siempre / la gente; pero la gente no cuenta. / Lo que cuenta es el espacio que ocupan / y el ritmo sin tregua. / Todos aceptan ja que la ternura / perjudica el progreso. / Estad seguros: se acerca el día / que todos tendremos una alma metálica.

El lema con el que los organizadores han querido, muy oportuna y certeramente, intitularlo emblemáticamente, «La Contabilidad ante el nuevo milenio», se me antoja extraordinariamente sugerente. Y no lo digo por la discusión que ha suscitado la determinación del inicio del nuevo período –cambio de milenio *versus* cambio de la unidad de millar– que tantos ríos de tinta ha hecho correr en los últimos meses, sino por la dimensión que puede, que podría, que debería adquirir la contabilidad en los próximos años en lo tocante, por ejemplo, a los recursos humanos de la empresa. Nueva dimensión que sería deseable que se alcanzara en épocas lo más tempranas posible del milenio.

Dimensión de la contabilidad que trascendiera el marco de la satisfacción de los intereses sólo de unos pocos, para desarrollarse con el espíritu de una verdadera «contabilidad sin fronteras». Pero no me refiero a un simple sinfronterismo normativo-armonizador global, sino en el sentido de que sea una información contable verdaderamente para todos, que no esté sesgada en su elaboración, pero tampoco en su marco normativo <sup>3</sup>, sino que responda a verdaderos planteamientos económico-sociales, en sentido amplio. Si es que, verdaderamente, se acepta la responsabilidad social de la empresa y, a su vez, la contabilidad debe informar acerca de la realidad económica, acorde con la evolución que va desde la teoría contractual hacia la institucional de la sociedad mercantil. Pero debe aceptarse de verdad, y no sólo nominalmente, como *stakeholder* la sociedad en general [Gonella *et al.*, 1998: 22].

En suma, se trata de que la contabilidad no dé, o pueda parecer que está dando cobertura teórica a planteamientos que a veces son puros intereses políticos y económicos (de algunos), que necesitan del espaldarazo científico para legitimar determinadas situaciones y/o resultados. Conviene no olvidar que se puede llegar a confundir ciencia con ideología y que el campo de las ciencias económicas es muy fértil para que eche raíces este confusionismo deliberado que se da con demasiada frecuencia.

## 2. INTRODUCCION

El objetivo perseguido en este trabajo es mostrar algunos comportamientos y actitudes que encontramos en la sociedad, en general, y en el mundo de los negocios, en particular, que quizá pueden influir (aunque personalmente uno pueda tener el convencimiento pleno de que influyen) en el *statu quo* de la información contable en lo referente a los recursos humanos. Consiguientemente, no se trata de ningún ensayo de *summa* sobre contabilidad de recursos humanos <sup>4</sup>, si bien abrigamos alguna esperanza –aunque tal vez manifestarlo pueda percibirse como una inmodestia– de que alguna reflexión de las vertidas aquí podría contribuir, de forma más o menos mediata, a establecer un marco conceptual dentro del cual pueda llegar a formularse la misma. Pero no estoy prejuzgando ni proponiendo ningún tipo de formalización de una contabilidad de recursos humanos, tan sólo estoy planteando –puesto que lo anterior va para más largo plazo– un aprovechamiento o explotación del marco actualmente vigente para la contabilidad financiera. Ni que decir tiene que, en un segundo plazo, mejor un nuevo paradigma.

---

<sup>3</sup> «Según mis experiencias, la vaguedad de los estados financieros puede, a menudo, encontrar su raíz en el hecho de que sus objetivos no estén lo suficientemente enfocados. Y si el objetivo de la información no está claro, entonces la forma de conseguir una meta específica tampoco lo está. Esto puede ser fatal para muchos usuarios de estados financieros, pero les puede venir bien a algunos gerentes y a otros que se benefician de tal ofuscación. La única meta primordial que parece que, por lo general, se acepta es la de la maximización de beneficios (...) Esta meta es la preferida de los economistas y los contables analíticos (...) ¿No hay otras metas más importantes que considerar, tales como objetivos sociales, morales y medioambientales?» [Mattessich, 1998: 123].

<sup>4</sup> En Serra [1989: 293-305] puede verse «Propuestas sobre contabilidad de los recursos humanos».

La contabilidad no es ajena al entorno en el que se mueve y, «como el resto de las ciencias sociales, no se desarrolla al margen de los sistemas de valores, sino que éstos influyen de una u otra forma sobre sus planteamientos» [Montesinos, 1976: 124].

Y cuando establecemos y aceptamos normas para, a través de su aplicación, alcanzar determinados objetivos, no debemos olvidar que «la proposición normativa no encierra nunca, ni hace referencia nunca, a una verdad (...) Una regla de derecho no es ni puede ser nunca verdadera o falsa (...) Una regla de derecho podrá ser calificada como más o menos justa, como más o menos adecuada, más o menos correcta o más o menos útil desde el punto de vista práctico, pero no admite los calificativos de verdadera o falsa» [Díez-Picazo, 1987: 39].

En estos últimos tiempos, y cada vez adquieren mayor resonancia los mensajes, se leen y escuchan por doquier a través de los medios de comunicación, tópicos, opiniones (con funciones de dogmas<sup>5</sup>) y demás sobre los recursos humanos. La falta de competitividad, las no soportables cargas sociales, la necesidad de reducir los gastos de personal para posibilitar la continuidad de la empresa, la necesidad de reestructurar plantilla o de hacer reconversión laboral, la reacción favorable de la bolsa ante el anuncio del saneamiento del personal, las jubilaciones anticipadas, etc., serían ejemplos de referencias a los recursos humanos que devienen lugares comunes en informaciones sobre economía general y de la empresa, y recurso socorrido para agoreros. En apretada síntesis, creo entrever en todo ello una conclusión fatal, preocupante, por lo fácil que resulta pontificar sobre la cuestión: el personal en el origen de una parte de los males de la empresa.

Sin embargo, paradójicamente, *a contrario sensu*, se coincide, y tal vez ahora más que nunca, en «descubrir» el valor, que no el precio, del llamado «capital humano», que deviene condición *sine qua non* para encarar el futuro. Nunca he dudado de la importancia suprema del personal (léase recursos humanos, hoy) en la empresa: es imprescindible para su funcionamiento. Cosa bien distinta es que se disponga de un sistema informacional capaz de captar esta realidad y comunicarla adecuadamente.

---

<sup>5</sup> Dado que se acepta como dogma en la economía de la empresa lo beneficioso de toda reducción de costes, el peligro que puede suponer es palpable cuando no se para en mientes su alcance. Naturalmente que hay que eliminar los innecesarios, pero no sólo no reducir otros sino, incluso, aumentarlos. En efecto, obviar elementos o aspectos de seguridad, ya sea del producto fabricado (coches sin elementos esenciales para seguridad, que otros modelos de superior precio sí incorporan), o ya lo sea en las condiciones de trabajo en la empresa, inversiones en seguridad, etc. es una muestra de lo que decimos. Recordemos el tristemente célebre accidente ferroviario británico (empresa Railtrack, privatizada en 1996) ocurrido en octubre de 1999, en que el propio ministro británico de Transportes señaló que «estamos ante un claro conflicto de intereses que ha acabado por anteponer los beneficios contables a la seguridad de los pasajeros». Se habla también de «falta de estrategia y conocimientos técnicos en materia de seguridad vial mostrada por la firma. Las supuestas restricciones impuestas por Railtrack a los fabricantes de trenes para abaratar gastos a costa de posibles accidentes y, en conjunto, la tendencia a dirigir el servicio sólo con fines comerciales» [El País, 11/10/99, p. 8]. Y se clama «para evitar que un exceso de celo en la búsqueda de eficiencia mueva a ahorrar en material y tecnología y ello aumente el riesgo para el usuario» [La Vanguardia, 10/10/99, p. 28.Rvta.]. Y qué decir de anuncios de automóviles (Renault Mégane) cuyo slogan reza: «no hay otro coche más seguro en su categoría» ¿Significa que si se puede pagar más –otra categoría de vehículo– habrá más seguridad? ¿Se refiere a la relación precio-calidad, generalmente aceptada socialmente, en que por el precio que se paga no se puede aspirar a nada más? (En la prensa de marzo de 1999 se puede encontrar esta publicidad). Ya en su momento [Valverdú, 1997] señaló la elasticidad de la seguridad respecto al precio en estos productos. No así lo hice, en cambio, en otros productos como los farmacéuticos, de los que también podría predicarse otro tanto en determinados casos. En efecto, sólo el siguiente ejemplo, que es suficientemente elocuente: «Además de la grave epidemia de sida que sufre África, comienza a conocerse ahora una inquietante realidad: algunos fabricantes de preservativos han venido deshaciéndose en ese continente de la mercancía que no cumplía los niveles de calidad normales en países desarrollados, poniendo así en peligro la vida de muchos africanos ...» [El País, 29/12/98, p. 24]. No resisto la tentación de seguir reflexionando profundamente acerca de si las modernas etiquetas de «calidad total», «cero defectos», «excelencia», etc. no pueden estar legitimando determinadas situaciones, en algunos casos. Un análisis contable de costes, a mi juicio, en este contexto, debería pasar por discriminar costes necesarios y no necesarios y, dentro de los primeros, los incurridos (los convencionales) y los no incurridos (aquellos que a pesar de su relación con la producción en un proceso productivo en condiciones totales óptimas, y dado el estado de la ciencia y la técnica en un determinado momento, la empresa decide no incurrir en ellos, como por ejemplo, en el caso de determinados niveles de seguridad en la fabricación de automóviles).

No menos paradójico resulta cómo estepreciado «bien»<sup>6</sup> de la empresa es tratado o considerado, muchas veces de forma precisamente antagónica a lo que correspondería, de acuerdo con aquella premisa del valor, que nadie es capaz de rebatir. Como dijo Kant, una persona jamás debe ser considerada sólo como un medio, puesto que siempre es un fin en sí misma<sup>7</sup>.

En esta comunicación pretendo aventurar conjeturas acerca de posibles influyentes o condicionantes –a mi juicio– del tratamiento contable del entorno del personal de la empresa. Desde hace algún tiempo vengo pensando en dos hipótesis<sup>8</sup> –que someto a discusión– que podrían tener alguna cosa que decir en lo que sucede actualmente, y que pueden arrojar alguna luz a la hora de establecer una aproximación al diseño de un posible marco conceptual para el tratamiento del entorno de los recursos humanos de la empresa en la rendición de cuentas, con el objetivo de contemplarlos como corresponde. Para ello, la contabilidad debería adoptar planteamientos socialmente comprometidos, acordes no tan sólo con la naturaleza de tales recursos –que ya sería *per se* razón suficiente– sino con su indiscutida y a todas luces indiscutible importancia en la gestión de la empresa. En definitiva, se trataría, como dice Mattessich [1998: 123] con atinada y oportuna precisión, de buscar «una contabilidad más responsable».

### 3. ALGUNAS CONJETURAS ACERCA DE COMO SE PODRIA QUIZA ESTAR INFLUYENDO Y CONDICIONANDO LA REVELACION DEL ENTORNO DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LA INFORMACION CONTABLE

¿Por qué puede costar conseguir una revelación adecuada acerca de los recursos humanos de la empresa en la rendición de cuentas de ésta? ¿Por qué puede ralentizarse un avance en esta dirección? Las razones pueden ser, sin duda, numerosas. Yo sólo intento aquí aventurar dos de las posibles:

- a) *El uso de metáforas inoportunas en economía.* El régimen metafórico está presente no sólo en la comunicación ordinaria sino también en la elaboración científica y técnica, y aporta muchas ventajas pero, al mismo tiempo, requiere determinadas cautelas.
- b) *La omnipresencia del llamado «pensamiento único».* Este impregna cualquier tipo de razonamiento y embota cualquier planteamiento crítico a todos los niveles.

Ambas conjeturas podrían contribuir, a mi juicio, a que la captación contable y la revelación de los recursos humanos de la empresa y todo su entorno no se correspondan con lo que son ni con la contribución que realizan para alcanzar los objetivos empresariales, presentes y futuros.

A continuación se desarrolla cada una de las hipótesis lanzadas.

---

<sup>6</sup> Es evidente que lo que en rigor significa para la empresa es el derecho a servirse del personal de acuerdo con unas condiciones pactadas. Otrora sí que se consideraría como semovientes. Puede verse en Flesher y Flesher [1980] cómo se incorporaban al balance en épocas de esclavitud los recursos humanos.

<sup>7</sup> Para Cassen [1998: 10], es necesario «reconstruir el campo de la economía a partir de un léxico que le dé sentido no reduciendo la persona humana a un valor contable».

<sup>8</sup> Evidentemente que no se excluyen otras.

### 3.1. EL USO DE METÁFORAS <sup>9</sup> INOPORTUNAS EN ECONOMÍA

No hemos de establecer únicamente los binomios metáfora-poesía y metáfora-literatura, sino que también tienen cabida los binomios metáfora-ciencia y metáfora-comunicación en general. Resulta muy oportuno, a los efectos de las ideas que deseo verter en este trabajo, el libro de Lakoff y Johnson [1991], lingüista y filósofo, respectivamente, titulado *Metáforas de la vida cotidiana (Metaphors we live by)*, donde se explica que la metáfora, lejos de lo que pudiera pensarse, y de lo que muchos sin embargo seguirán pensando, no es sólo un embellecimiento retórico, «sino que nuestro sistema conceptual ordinario, en términos del cual pensamos y actuamos, es fundamentalmente de naturaleza metafórica» [p. 39], aunque la misma naturalidad con que las utilizamos impida advertirlo. En este sentido Millán y Narotzky, que llevan a cabo la «Introducción» del citado libro, señalan que «una teoría científica es básicamente una metáfora (el hombre como microcosmos en el XVII, el átomo como sistema solar en miniatura, o el “encanto” y la terminología joyceana de la física cuántica)» [p. 24-25], y que la metáfora está implantada en nuestra vida cotidiana y afecta a la manera de percibir, pensar y actuar. Para darse cuenta de ello baste un ejemplo de naturaleza social donde pueden utilizarse metáforas distintas: «que la drogadicción sea una “enfermedad”, un “delito” o una “plaga”, es algo que tiene indudables consecuencias» [p. 24]. Cuando en economía hablamos de la todopoderosa y omnipresente *mano invisible* de Adam Smith, estamos utilizando, obviamente, una metáfora, las consecuencias del uso de la cual no son en absoluto neutras no se reducen a un mero recurso explicativo—, son extraordinariamente importantes para todos <sup>10</sup>.

Aquí interesa centrarse en el personal trabajador en empresas y organizaciones:

«Las ideologías políticas y económicas tienen marcos metafóricos. Como todas las otras metáforas, las metáforas políticas y económicas pueden ocultar aspectos de la realidad. Pero en el área de la política y la economía, las metáforas importan más, porque limitan nuestras vidas. Una metáfora en un sistema político o económico puede llevar a la degradación humana en virtud de aquello que oculta.

Consideremos un sólo ejemplo: el trabajo es un recurso <sup>11</sup>. La mayoría de las teorías económicas contemporáneas, ya sean capitalistas o socialistas, consideran el trabajo un recurso natural o una utilidad, como los materiales en bruto, y hablan en los mismos términos de su costo y abastecimiento. Lo que oculta la metáfora es la naturaleza del trabajo. No se hace ninguna distinción entre un trabajo con sentido y un trabajo deshumanizador. Entre todas las estadísticas sobre el trabajo ninguna trata del trabajo con sentido. Cuando aceptamos la metáfora “el trabajo es un recurso” y

---

<sup>9</sup> «La metáfora traslada a una cosa el nombre de otra, en virtud de una analogía o semejanza que hay entre las dos. De acuerdo con esta concepción, Aristóteles designó esta figura del lenguaje con el nombre de “Metáfora”, que significa trasladar una cosa de un lugar a otro, y que en la Grecia moderna encontramos en los camiones de transporte (...) Observemos también que Aristóteles primero definió la metáfora y después introdujo la comparación, diciendo simplemente que es una metáfora explícita. Esta manera de proceder nos ha dado pie a la definición de metáfora como una comparación implícita, que es más sencilla pero que no coincide con la definición de traslación de un nombre» [Bonet, 1994: 77-78].

<sup>10</sup> «Es posible que lo de la mano invisible fuese en Adam Smith tan sólo una metáfora, pero lo cierto es que sus actuales seguidores han hecho de ello un dogma. Y es curioso que en un mundo secularizado y materialista donde se rechaza y es objeto de descrédito cualquier teoría que remita a fuerzas sobrenaturales, un mundo donde todo está sometido a la planificación y a la acción del entendimiento humano, se acepte que un ámbito tan importante como el económico sea confiado al azar, y que este azar —por la actuación de no se sabe qué mano invisible— se transforme en estricta racionalidad, hasta el punto de originar el mejor resultado económico, el mejor de los mundos posibles. La explicación quizás haya que buscarla en que, primero, este juego aleatorio no sea tan aleatorio como aparenta y que detrás de su teórica asepsia haya mucho más control y dirección en la economía de lo que se pudiera pensar, y segundo, la creencia en una mano invisible libera de responsabilidad a las “manos visibles”» [Martín Seco, 1995: 42-43].

<sup>11</sup> «Del hombre como ciudadano se ha devenido en la persona como recurso humano; es decir, como un coste más» [Estefanía, 1998: 29].

asumimos que el costo de los recursos definidos de esta manera debe ser bajo, el trabajo barato se convierte en una cosa buena, igual que el petróleo barato. La explotación de los seres humanos por esta metáfora es más obvia en los países que exaltan un “abastecimiento virtualmente inacabable de mano de obra barata” –una afirmación económica que suena neutra ya que oculta la realidad de la degradación humana. Pero virtualmente todos los grandes países industrializados, ya sean capitalistas o socialistas, usan la misma metáfora en sus teorías económicas y en su política. La aceptación ciega de la metáfora puede esconder realidades degradantes, ya se trate de empleos industriales sin sentido, en obreros y burócratas de las sociedades “avanzadas”, o una esclavitud virtual en todo el mundo». (El subrayado es mío) [Lakoff y Johnson, 1991: 281-282].

El uso de lenguaje metafórico es constante, pero la propia habitualidad impide con frecuencia percatarnos de ello, a no ser que prestemos una atención expresa. Así, en contabilidad lo estamos utilizando también en expresiones como activo circulante y fijo o inmovilizado, liquidez de un activo, vida útil de un activo, rotación del capital, rotación de un activo, período de maduración de la empresa, «matar» una partida con otra, etc. En las teorías que explican el funcionamiento de las cuentas encontramos, a mi juicio, un caso metafórico por excelencia en la teoría de la personificación de las cuentas; también hay metáfora en la teoría materialista; y el debe y el haber serían cómplices de este régimen metafórico.

A su vez, el lenguaje de los negocios aparece plagado de metáforas bélicas: *guerra* de precios; *guerra* del pasivo (los esfuerzos de las entidades financieras para captar depósitos); *guerra* de hipotecas (los esfuerzos de las entidades financieras para captar a clientes precisados de préstamos hipotecarios); *conquistar* mercados; una *estrategia* de ventas; *reventar* mercados o precios; *hundir* precios; la competencia es el *enemigo*; *luchar* contra la competencia; una OPA *hostil*; una empresa puede *caer*, estar *hundida*, estar *tocada*; una empresa puede *salvar* su cuenta de resultados gracias a los extraordinarios; una cifra de ventas que se *dispara*; unos costes que *aplantan* a la empresa; un contrato puede *blindarse*; *machacar* unos datos (expresión tan del gusto de los informáticos); etc. Y este régimen metafórico bélico que impera en los negocios, que nadie osaría reputar de embellecimiento retórico, muestra bien a las claras la forma como se conciben dichos negocios, su dureza, sus medios, sus procedimientos, sus actitudes, sus fines. Consiguientemente, no deben extrañar determinadas consecuencias. Si se utilizara un régimen metafórico distinto al bélico, tal vez los comportamientos cambiarían. En efecto, el régimen metafórico vigente lleva a que en los negocios también todo es posible y todo vale y, en última instancia, al *money is money* o *business is business*, exactamente igual que acontece en la guerra real, por mucho que se quiera negar. Y, a su vez, todo ello se asociaría con déficits éticos.

En el terreno de la investigación científica, las metáforas no sólo se aplican para la divulgación –serían las metáforas pedagógicas– sino que se utilizan también para ayudar al razonamiento científico, propiamente, contribuyendo a la elaboración de modelos científicos. Como vemos, pues, el empleo de la metáfora es útil –no sólo embellece–, pero hay que tomar determinadas precauciones en su uso so pena de reorientar o coartar el razonamiento.

### 3.2. LA OMNIPRESENCIA DEL LLAMADO «PENSAMIENTO UNICO»

«La mayoría de los economistas, politólogos, periodistas y políticos de nuestros tiempos parecen aceptar sin discusión que sólo hay un camino practicable, que las economías de todos los países deben caminar de la misma manera. Este método único es el resultado de lo que los franceses, con el desprecio que se merece el término, han calificado de la *pensée unique*. Pero una creencia semejante es un insulto a la razón, supone un menosprecio de la inteligencia humana y delata poco conocimiento de la historia. Y, sin embargo, para efectos de política económica, éstos son los términos en que se expresa la “razón práctica” de los economistas actuales» [De Sebastián, 1999: 106]. A su vez, para Ramonet [1998: 15], el pensamiento único es «la tra-

ducción en términos ideológicos con pretensión universal de los intereses de un conjunto de fuerzas económicas, en particular las del capital internacional (...) Una especie de doctrina viscosa que, insensiblemente, envuelve cualquier razonamiento rebelde, lo inhibe, lo perturba, lo paraliza y acaba por ahogarlo. Esta doctrina es el pensamiento único, el único autorizado por una invisible y omnipresente policía de la opinión»<sup>12</sup>.

Y este discurso vigente en el mundo globalizado, que «se acepta», acríticamente, a pies juntillas, y que a base de repetirlo pertinazmente se erige en «verdad científica», llega en mensajes tales como: la demonización del déficit público, sin detenerse en el análisis de la coyuntura, sacralizando el equilibrio presupuestario, aunque mejor superávit; la necesidad de reducir los gastos sociales; la de reducir los impuestos (¿cuáles?); la conveniencia de abolir cualquier regulación del mercado de trabajo<sup>13</sup>; competitividad asociada a tamaño empresarial (*big is beautiful*)<sup>14</sup>. La misma moneda única europea tampoco escapa a este ámbito<sup>15</sup>. Y en lo que más directamente concierne a nuestra comunicación, sobre todo, *la consideración del trabajo no como un valor sino como un lastre*<sup>16</sup>.

<sup>12</sup> «Ha sido, por así decirlo, formulada y definida desde 1944, con ocasión de los acuerdos de Bretton Woods. Sus fuentes principales son las grandes instituciones económicas y monetarias –Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y de Comercio, Comisión Europea, Banco de Francia, etc.–, que mediante su financiación vinculan al servicio de sus ideas, a través de todo el planeta, numerosos centros de investigación, universidades, fundaciones (...) las cuales perfilan y expanden la buena nueva en su ámbito. –Este discurso anónimo es retomado y reproducido por los principales órganos de información económica, y particularmente por las "biblias" de los inversores y bolsistas– The Wall Street Journal, Financial Times, The Economist, Far Eastern Economic Review, Les Echos, Reuter, etc.–, propiedad, con frecuencia, de grandes grupos industriales o financieros. Desde diferentes ámbitos, las facultades de ciencias económicas, periodistas, ensayistas, personalidades de la política (...) retoman las principales consignas de estas nuevas tablas de la ley y, a través de su reflejo en los grandes medios de comunicación de masas, las repiten hasta la saciedad. Sabiendo con certeza que, en nuestras sociedades mediáticas, repetición equivale a demostración» (el subrayado es mío) [p. 15-16].

<sup>13</sup> Y, paradójicamente (o no tanto), los mismos que un día reclaman menos intervención del Estado, menos gasto público y menos déficit son los que a renglón seguido recaban ayuda a la autoridad administrativa correspondiente para subvencionar su empresa (privada).

<sup>14</sup> Las empresas –se dice– han de aumentar su tamaño (fusiones, absorciones, etc.) para ser competitivas. Se confunde competitividad con tamaño empresarial y «ello lleva a los responsables de la política económica a un verdadero dilema. En realidad la competencia implica fragmentación y empresas con un tamaño que no permita que tengan cualquier tipo de posición dominante en el mercado (...) Se ve a las grandes empresas como el adalid de la competitividad. Se justifican las fusiones y adquisiciones de empresas con este mismo argumento. ¿Es este entusiasmo por el tamaño compatible con el fomento de la competencia? En mi opinión, la respuesta es negativa. Además, nadie ha demostrado hasta ahora que gran tamaño y competitividad estén relacionados de forma claramente positiva» [Muns, 1999b].

<sup>15</sup> La doctrina oficial no reconoce ningún tipo de efecto negativo en la implantación de la moneda común europea, a pesar de que, aún aceptando las ventajas del euro en aras del objetivo de la unidad europea, se silencian las desventajas, que también existen. Amartya Sen, premio Nobel de Economía 1998, en una entrevista de Pavlos Papadopoulos, publicada en el diario El País [18/10/98], se manifestaba en los siguientes términos: «Soy gran defensor de la unidad europea. Cualquier cosa que promueva la integración de la Unión Europea debe considerarse de lo más importante (...) No obstante, todo eso no lo digo como economista. Porque, como economista tengo enormes dudas sobre si éste es un buen momento para que Europa adopte la moneda común (...) La adopción de la moneda común reduce bastante las opciones de cada gobierno cuando tenga que afrontar problemas como el aumento del desempleo o una depresión temporal. Por ejemplo, el ajuste de los tipos de cambio es una de las maneras de graduar la marcha de la economía. El uso de la moneda común elimina esa posibilidad. Además, disminuye las oportunidades de elaborar una política pública, y ésa, a mi juicio, es una gran pérdida. Porque en Europa hay muchas cuestiones de política económica que no se han abordado, incluyendo el problema del desempleo (...) El funcionamiento de la política monetaria común va a depender, en gran medida, de la dirección del Banco Central Europeo. Como es bien sabido, los funcionarios del BCE han considerado hasta ahora, en general, que su principal tarea es lo que denominan "estabilidad monetaria". En otras palabras, prefieren mantener baja la inflación en vez de reducir el índice de empleo».

<sup>16</sup> El profesor Muns [1999c], en una de sus habituales colaboraciones en el diario La Vanguardia (Barcelona, 12/7/99), y bajo el sugestivo título «El trabajo: ¿valor o lastre?», nos ofrece una magistral lección acerca de la actual consideración del factor humano en el campo del trabajo empresarial. Es una de las mejores reflexiones que he podido leer últimamente sobre el tema. Quiero entresacar algunos de los pasajes de más interés y más acordes con mi propósito: «El trabajo ha sido tratado de tal forma que pocos nos ha de extrañar que la visión oficial del factor fundamental para añadir valor se haya convertido en la visión de un coste cada

Otra de las figuras importantes configuradoras de dicho pensamiento único, en el terreno de la empresa, es la llamada «creación de valor» (para el accionista). Una forma de gestionar la empresa focalizada exclusivamente a dicha creación de valor, con lo que el referente del mercado de capitales se está convirtiendo en el supremo y único parámetro a considerar. La influencia en lo contable que tiene este planteamiento es evidente a todas luces, no tan sólo en la manera de elaborar las cuentas sino en la concepción de los usuarios de las mismas. ¿Es compatible este objetivo con la creación de valor para los otros agentes del entorno de la empresa?

La reducción de costes en aras de «mejorar la rentabilidad» (que tiene relación con la creación de valor) forma parte, también, del código del pensamiento único. Pero tomando el todo por la parte la consecuencia es que se reducen también, entre otros posibles, los costes de la seguridad de personas y bienes, que son gastos necesarios, cuando lo que hay que eliminar son los no necesarios, incrementar en su caso los necesarios e incurrir en los necesarios no incurridos, hasta la medida que no se lleguen a producir efectos no deseables para nadie ni para nada. En caso contrario, no se cumple la correlación de ingresos y gastos desde un punto de vista real.

Si aceptamos que la información contable ha de ser imparcial, es decir, que no favorezca a ciertos destinatarios en perjuicio de otros, no nos podemos limitar a una imparcialidad *a posteriori*, sino que hay que empezar por una imparcialidad *a priori*. Sería la diferencia entre la aplicación de una norma y la elaboración de dicha norma, respectivamente. La norma puede estar sesgada desde su nacimiento y/o un determinado tratamiento contable puede suponer un planteamiento sesgado.

#### 4. LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA EN LA PRENSA DIARIA

He entresacado básicamente de la prensa, económica y no económica, algunas informaciones –aunque sin atenerme a procedimiento estadístico alguno– sobre los recursos humanos, que de forma recurrente van apareciendo. Lo que sigue trata de ser una muestra que constata aspectos que he apuntado de los recursos humanos:

- «Hacer más competitivas las empresas que han sido privatizadas, o que están en fase de privatización (Endesa, Telefónica, Repsol, Banco Exterior, Iberia), implicará reducir 31.000 empleos, con un coste de 400.000 millones» [*La Vanguardia*, 25/5/97, p. 81].
- «La empresa Novartis, nacida en 1996, es el segundo gigante de la farmacia. Esta firma es el producto de la fusión entre Sandoz y Ciba-Geigy, la mayor operación de ese género en la historia de las transnacionales (...) De un día para otro, la capitalización de Novartis saltó de 63.000 millones de dólares a 82.000 millones de dólares (...) El nacimiento de Novartis ha entrañado masivas liquidaciones de empleos, realizadas rápidamente en nombre de las habituales “reducciones de costes” y “reestructuraciones”. *De golpe las acciones de las dos sociedades han conocido alzas sin precedentes*<sup>17</sup>. En un primer momento se suprimirá el

---

vez más insoportable. De ahí a considerar el trabajo como un lastre del que hay que desprenderse lo antes posible si se quiere tener empresas fuertes y rentables, media un trecho tan corto que ya estamos presenciando cómo se está superando. Lo alarmante de las prejubilaciones que se anuncian es precisamente esta concepción que las impregna de que el trabajo es hoy en gran parte un lastre». Recomiendo muy encarecidamente a los interesados en estos temas la lectura completa de este artículo. Y quiero dejar constancia de la deuda que contraigo con el profesor Muns cuando utilizo el binomio valor-lastre aplicado al trabajo.

<sup>17</sup> A lo que se llama sarcásticamente «creación de valor» (para el accionista).

10 por 100 de la fuerza de trabajo (...) La operación se ha presentado en los medios financieros como una victoria del racionalismo del mercado» (el remarcado es mío) [Clairmont, 1998:46].

- «El trabajador estuvo 20 años expuesto al amianto. Uralita deberá pagar 11 millones por la muerte de un obrero por cáncer de pulmón (...) La sección 16 de la Audiencia de Barcelona declara probado en la sentencia que la enfermedad que sufría el fallecido –una asbestosis pulmonar– es conocida por la comunidad médica desde 1930 y que, por tanto, la empresa tenía la obligación, y no lo hizo hasta 1980, de adoptar las medidas necesarias «para evitar el daño previsible» (...) La sentencia de la Audiencia asegura que hasta 1980 *la empresa no informó a los trabajadores del riesgo que corrían* y precisa que Uralita no ha probado «las cuantiosas inversiones que se dicen realizadas para minimizar o suprimir los riesgos» (el remarcado es mío) [El País, 4/9/98, p. 6-Cataluña].
- «Aumentos de costes laborales (...) *Los costes laborales han sido los únicos indicadores que han repercutido negativamente en el sector empresarial*: según el estudio de Arthur Andersen, un 21,2 por 100 de los encuestados percibió *los costes laborales como un factor negativo*» (el remarcado es mío) [La Vanguardia, 11/7/99, p. 87].
- «Trabajo (el ministerio de) autoriza a Telefónica a prejubilarse de forma voluntaria a 10.000 trabajadores (...) La compañía explicó que debe continuar con el *ajuste de sus ratios de productividad* para alcanzar la media de 425 líneas por empleado. El ejercicio de 1998 se cerró en torno a las 320 líneas por trabajador» (el remarcado es mío) [La Vanguardia, 17/7/99, p. 78].
- «Japón occidental. La creación del gigante bancario japonés <sup>18</sup> tiene un fuerte componente occidental. *Rentabilidad, eficiencia, eliminación de puestos de trabajo y fuertes inversiones en tecnología* son conceptos que empiezan a hacerse un hueco en el lenguaje corporativo japonés. *La empresa como protectora del trabajador (...) son ideas que empiezan a formar parte del pasado nipón*» (el remarcado es mío) [Expansión, 21/8/99, p. 2].
- «Timidez en las medidas (se refiere al mismo caso anterior). Moody's, por su parte, ha puesto en revisión para su posible subida las calificaciones de los tres bancos. Ryan O'Connell, analista de la agencia, explica que «*el recorte de plantilla anunciado –del 17% <sup>19</sup> del total– supone un gran avance* porque esto era impensable en Japón hace unos años»» (el remarcado es mío) [Expansión, 21/8/99, p. 7].
- «La última decisión de la Reserva Federal (Fed) fue la de cambiar el sesgo de su política monetaria a neutral, en una coyuntura de presiones inflacionistas contenidas en el corto plazo, aunque con *algunos riesgos, debidos a la creación de empleo* y a su encarecimiento. Esto significa que la Fed bajaba la guardia desde su última actuación, el pasado 30 de junio, aunque advertía de la presencia de *problemas por la creación de empleo* y su repercusión sobre el consumo» (el remarcado es mío) [El País, 22/8/99, p. 48].
- «La diferencia entre la inflación prevista y la real tendrá un efecto negativo sobre los gastos de personal previstos por las empresas que han firmado cláusulas de salvaguarda salarial en sus convenios colectivos» [Expansión, 25/8/99, p. 33].
- «Diez mil trabajadores de una planta de tratamiento de uranio de Paducah, en Kentucky, y sus familias, han presentado una demanda por valor de 1,6 billones de pesetas contra tres con-

---

<sup>18</sup> Se refiere a la fusión de Dai-Ichi Kangyo, Fuji e Industrial Bank of Japan, aliados para dar lugar al mayor banco del mundo.

<sup>19</sup> Supone la eliminación de 6.000 empleos.

tratistas gubernamentales. Las *empresas acusadas de exponer deliberadamente durante 50 años a miles de trabajadores a radiaciones* son Lockheed Martin y Union Carbide» (el remarcado es mío) [ABC, 5/9/99].

- «Como también es legal que las empresas del grupo Telefónica estén pagando los más bajos salarios del mercado –400 pesetas la hora, por ejemplo– (...) y que, también de forma legal, dicho grupo, que tan generosamente paga a sus directivos, esté en un proceso de reducción de plantilla, que situará a miles de trabajadores en el paro, cuyo seguro –dicho entre paréntesis– se financiará con dinero público» [De Carreras. *El País*, 25/11/99, p. 3-Cataluña].
- «El informe técnico del ministerio (Trabajo) <sup>20</sup> sobre el expediente de regulación de empleo en Telefónica de España, la filial del Grupo Telefónica para telefonía fija, encuentra *pocas justificaciones para que la primera empresa española por valor en Bolsa (más de 12 billones de pesetas) y resultados (270.000 millones en 1998) reduzca empleo de esa forma* y considera “discriminatorio” establecer la edad (a partir de 52 años) como “criterio predominante” para seleccionar a los afectados (...) El documento del ministerio afirma que “no se especifica suficientemente en la memoria (presentada por la compañía) qué cambios se están produciendo en 1999 que justifiquen el saldo cualitativo que supone plantear un expediente de regulación de empleo (...) El informe advierte de que “el despido colectivo es una medida extrema” sólo utilizable cuando la superación de una situación económica negativa o la viabilidad de la empresa no se pueden alcanzar por otros medios» (el remarcado es mío) [*El País*, 6/12/99, p. 71].
- «La Generalitat lanzó ayer un plan para frenar el *espectacular aumento de los accidentes laborales, que han crecido un 40 por 100 en cuatro años* (...) 4.000 empresas (aproximadamente un 2% del total) acumulan el 48 por 100 de los accidentes laborales (...) De las 240.100 empresas catalanas, 50.839 tuvieron accidentes laborales en 1999» (el remarcado es mío) [*El País*, 26/1/00, p. 7-Cataluña].
- «*La cara amarga de la economía norteamericana* en el último tramo del año la ofrecieron los costes salariales. Entre octubre y diciembre se dispararon un 1,1 por 100 respecto al tercer trimestre ...– La rigidez del mercado laboral y el aumento de los salarios es *una de las peores amenazas* contra la inflación» <sup>21</sup> (el remarcado es mío) [*La Vanguardia*, 29/1/00, p. 60].
- «Bellsouth, la tercera mayor operadora local de Estados Unidos, despedirá a 2.100 empleados dentro de un proceso para simplificar las operaciones de la firma para mejorar su eficiencia» [*Expansión*, 5/2/00, p. 8].

Pienso que resulta razonablemente evidente cómo se perciben los recursos humanos de las empresas. Si en lugar de reputar las plantillas de personal como un “mal necesario” se consideraran como un «bien deseado», y a proteger por encima de otras cosas, la situación podría resultar bien diferente.

---

<sup>20</sup> Del gobierno conservador del Partido Popular.

<sup>21</sup> Paradójicamente, en la misma noticia se da cuenta de que «el próximo mes de febrero, la economía americana superará los 106 meses de crecimiento continuado que se consiguieron entre 1961 y 1969. No ha habido antes otro período tan largo de prosperidad».

## 5. EL EFECTO QUE QUIZA PUEDAN TENER SOBRE LA INFORMACION CONTABLE FINANCIERA CIERTAS METAFORAS INOPORTUNAS EN ECONOMIA ASÍ COMO EL LLAMADO «PENSAMIENTO UNICO». ALGUNAS PROPUESTAS DE INFORMACION RELEVANTE

Todo lo anteriormente expuesto puede tener incidencia en la contabilidad, ya que ésta no es ajena al ambiente en el que se desarrolla.

Veamos, de la mano del caso español, puntos que invitan a la reflexión, pero no sin antes remarcar que en este trabajo me limito a explotar el modelo de información contable financiera. No hablo de modelos alternativos, que los hay, ni de cambios de paradigma, de los que también cabría hablar, ni del establecimiento de ningún cuadro de mando integral, ni de ningún modelo de gestión del capital intelectual, etc. Ello también se requeriría pero, aquí y ahora, escaparía a mi propósito. Me propongo únicamente tratar de hacer ver cierta discriminación negativa, y una posible reparación, en lo tocante a la captación y comunicación de hechos y situaciones relacionados con el entorno de los recursos humanos, es decir, paradójicamente, sobre los «valores» máspreciados de la empresa (aunque no sólo de ella). Discriminación que podría ser consecuencia, en mi opinión, de la causalidad apuntada más arriba. Y si nos movemos en términos de coste-beneficio (beneficio económico-social), cabría contemplar ya, como mínimo a nivel cualitativo, los costes derivados de tal discriminación.

- La *activación de gastos derivados del personal*. En tanto la visión del trabajo sea mayoritariamente la de reputarla un lastre, en el sentido ya expuesto con anterioridad, no es osado pensar que habrá propensión a no activar ningún género de gasto que tenga que ver con el personal, y se tratará como gasto corriente <sup>22</sup> aunque económicamente sea de naturaleza tal que tenga proyección plurianual, que vaya a producir ingresos en el futuro, hurtándose la pertinente correlación de ingresos y gastos [cfr. Brummet *et al.*, 1968]. Así, por ejemplo, cierto tipo de capacitación del personal, en general, y en determinadas tecnologías, en particular, es condición *sine qua non* para la continuidad de la empresa y para su modernización, que no es sólo llenar la empresa de ordenadores y de automatismos <sup>23</sup>. Es el *to be or not to be* de la empresa. Independientemente de criterios contables de prudencia <sup>24</sup>, entiendo que existen condiciones ambientales que favorecen tomas de decisiones técnicas conducentes al estado actual. En el contexto que estamos considerando, es lógica una deriva hacia el saneamiento rápido de tales partidas y con visión cortoplacista muchas veces.
- Las denominadas *cargas sociales*. En el PGC español, por ejemplo, las cuentas 642 (seguridad social a cargo de la empresa), 643 (aportaciones a sistemas complementarios de pensiones) y 649 (otros gastos sociales) quedan englobadas en el epígrafe 3 b de la cuenta de pérdidas y ganancias, que lleva por título «cargas sociales». El sustantivo «cargas», a mi

---

<sup>22</sup> Y es, curiosamente, en la adaptación del PGC a las S.A. deportivas [1995, punto 8, introd.] donde podemos leer: «Un tema ampliamente debatido en el grupo de trabajo ha sido el de los gastos que realizan estas entidades para la formación de sus jugadores; se contemplaron dos posibles opciones. Según la primera dichos gastos se deben considerar como un inmovilizado de carácter inmaterial. Según la segunda opción, los gastos indicados no deben tener la consideración de inmovilizado, pues se trata de gastos propiamente dichos que habrán de figurar como tales en el correspondiente ejercicio. Después de examinar detenidamente estas opciones, el grupo de trabajo se ha inclinado por adoptar la segunda, por entender que es la que mejor recoge el principio de prudencia y dado el carácter preferencial que tiene este principio sobre los demás (...) En consecuencia, los gastos que realizan estas entidades para la formación de sus jugadores no deberán inscribirse en el activo, debiendo ser considerados como gasto en el correspondiente ejercicio».

<sup>23</sup> En educación, tampoco. Tampoco es modernizar la escuela, la universidad, sólo llenar las aulas de ordenadores y conectarse a internet.

<sup>24</sup> Naturalmente que una activación de gastos debe quedar adecuadamente ahorrada.

juicio, tiene una connotación negativa acorde con la consideración que generalmente merecen las partidas que las integran. Estamos utilizando tal denominación en el sentido de «gastos sociales» que, queriendo significar lo mismo, no lleva asociada el plus de negatividad en términos económicos con el que está estigmatizada la primera.

- *Información requerida en la memoria.* La información sobre la plantilla de personal en la memoria acerca del valor máspreciado de la empresa, en concordancia con la cuarta directiva de la CEE, exclusión hecha de la información referida a miembros del órgano de administración, es tan parca que se limita al «número medio de personas empleadas durante el ejercicio desglosado por categorías». Y sorprende tanto más cuando se compara la cantidad de información requerida para, por ejemplo, el inmovilizado con tan poca y tan poco elocuente para los recursos humanos, máxime en unos momentos en que nadie es capaz de negar su trascendencia, no ya social, sino en clave de negocio. Parquedad informativa que podríamos, tal vez, correlacionar con la visión de los recursos humanos apuntada en apartados precedentes. De otra parte, tampoco parece reputarse tan irrelevante dicha magnitud del número de trabajadores cuando se utiliza para determinar la dimensión empresarial, individual o del grupo, y a partir de ella establecer el régimen de presentación de las cuentas anuales y la obligatoriedad de la auditoría o la de formular cuentas consolidadas.
- *Inversiones relacionadas con la seguridad de las personas.* De igual manera que se requiere información acerca del importe y características del inmovilizado extrafuncional y anti-funcional, así como del inmovilizado material situado fuera del territorio nacional, entiendo que revelar información sobre inversiones afectas a la seguridad personal permitiría analizar con determinados ojos determinadas empresas. Conviene recordar que la siniestralidad laboral en España durante 1999 registra un millón y medio de accidentes de trabajo con el resultado de 1.500 muertos (6.000 en Europa), amén de los miles de lesionados con distinto nivel de gravedad y de todo el capítulo de las enfermedades profesionales.
- *La externalización de funciones de la empresa,* o subcontratación de las mismas (*outsourcing*), se practica desde hace muchos años, pero cada vez va adquiriendo mayor importancia, puesto que se van incorporando a este régimen nuevas funciones que venían desarrollándose tradicionalmente desde la propia empresa<sup>25</sup>. Con lo cual el capítulo del gasto de personal de la empresa va menguando día a día. Ello, unido a los servicios de personal recibidos de empresas de trabajo temporal<sup>26</sup>, pienso que, como mínimo, invita a reflexionar, al hilo de la evolución de dicho concepto de gasto de la cuenta de resultados, sobre su significado, sus consecuencias, las alternativas contables, etc., desde un punto de vista del análisis

---

<sup>25</sup> Desde las más clásicas y auxiliares, como limpieza, seguridad de locales, asesorías, etc., hasta las más modernas y básicas, como la producción exterior de partes de los productos fabricados, pasando por la distribución de productos, marketing telefónico, algunas actividades informáticas, etc. Se produce, pues, un adelgazamiento de la estructura empresarial, pueden desaparecer determinados inmovilizados materiales por esta vía de la subcontratación y convertirse en variables gastos fijos otrora. Y, mirando al futuro, en bienes de alto grado de obsolescencia, aunque no necesariamente, pueden generalizarse operaciones amparadas en los denominados contratos de renting o similares, de los que no entramos a considerar su tratamiento contable. Así, pues, los conglomerados empresariales coexistirían con la segregación apuntada, algo a lo que podría denominarse también «fragmentación», invocando el neologismo que utiliza Rosenau (1998) —si bien salvando las distancias del contexto en el que lo aplica—, con el que alude a procesos paralelos e interconectados de fragmentación e integración. No quiero desaprovechar la oportunidad para apuntar que por razones bien distintas asistiremos en el futuro, probablemente, (los organizadores del Encuentro nos han dado margen: «la contabilidad ante el nuevo milenio) a más adelgazamientos (pueden desaparecer determinados inmovilizados materiales y aparecer inmovilizados inmateriales). La supervivencia del planeta y una sociedad sostenible más justa lo exigirán. En efecto, tal vez deberá pasarse de ostentar la propiedad de los bienes a ostentar sólo el derecho a usarlos, para posibilitar razonablemente el reciclado de productos, por ejemplo, en la medida que se vaya imponiendo esta cultura medioambiental, totalmente imprescindible.

<sup>26</sup> En Estados Unidos, Manpower, empresa de servicios de trabajo temporal, ha sido la que ha empleado más gente (aproximadamente 1.000.000 de personas).

de la empresa a través de la información contable. Quizá convenga reflexionar también sobre la taxonomía de gastos por naturaleza y gastos por funciones (con desglose de componentes) en aquellas que son básicas y han sido externalizadas y reformular la manera de entender contablemente ciertos trabajos realizados por otras empresas, para proveer de información más conveniente a los efectos que estoy considerando <sup>27</sup>.

- *Otras posibilidades informativas.* Habría muchas otras informaciones relevantes sobre los recursos humanos que deberían poder ser suministradas sólo que hubiese otra visión de la cuestión. No estoy planteando aquí un crecimiento descontrolado, indefinido, irracional y burocrático de los requerimientos informativos de la memoria, sino que planteo posibilidades informativas existentes sobre uno de los elementos clave de la empresa, que podemos relacionar no sólo con su simple continuidad (que ya es suficientemente importante) sino con su éxito en términos comparativos, y consciente en todo caso de que más información no necesariamente equivale a mejor conocimiento de la realidad; quizá puede ser peor por el mayor ruido que alberga. Y teniendo presente la responsabilidad social de la propia empresa. Obviamente, habría que elegir la alternativa informativa más adecuada y atender la gradación y extensión de su exigibilidad por el tamaño de la empresa y otros parámetros, cuestión sumamente importante siempre. No me planteo en este trabajo aplaudir o vituperar el régimen informativo requerido en la memoria-hoy, sólo estoy tratando de establecer un posible módulo de información suficientemente importante para conocer la gestión de la empresa. Incluso podría decirse sarcásticamente que sólo que el personal, en cuanto a régimen informativo se refiere, se asemejara al inmovilizado podríamos sentirnos satisfechos. Cuando se contempla el soporte que habría de contener dicha información, no se puede dejar de pensar, por ejemplo, en el informe de gestión.
- *Algunas propuestas informativas para la rendición de cuentas.* Sin que, evidentemente, suponga la implementación formal de una contabilidad de recursos humanos, algunas de las informaciones adicionales sobre éstos en la memoria –sin violentar el actual marco– por su función de «completar, ampliar y comentar» (cfr. PGC) la información ya contenida en balance y cuenta de resultados, como las que menciono, responden al objetivo pretendido. Ello sin perjuicio de las menciones y consideraciones de los párrafos precedentes. Pero las posibilidades del soporte que debe contener estas informaciones, como ya he señalado, no se agotan con la memoria en el actual marco normativo; podemos pensar en el informe de gestión. Debería analizarse el mejor encaje de cada una de las informaciones en los soportes apuntados. Además, puede pensarse en otros pero, como ya he señalado, en este trabajo me planteo sólo «explotar» el marco existente aquí y ahora.

En efecto, en dichos estados contables y referidas a los recursos humanos se contemplan varias partidas. Así, en el balance, créditos (a corto y a largo plazo) al personal, anticipos de remuneraciones, remuneraciones pendientes de pago, provisión para pensiones y obligaciones similares. Y, en la cuenta de pérdidas y ganancias, sueldos y salarios, indemnizaciones, seguridad social a cargo de la empresa, aportaciones a sistemas complementarios de pensiones, otros gastos sociales, ingresos por servicios al personal.

---

<sup>27</sup> Nos encontramos, por ejemplo, con que «Repsol, en cuyo accionariado figuraba el BBVA con un 9,9 por 100, la Caixa con otro 9,9 por 100, Pemex con el 5 por 100, Endesa con el 3,6 por 100, Iberdrola con el 3,5 por 100 y BBK más Caixa Catalunya con un 3,2 por 100, una compañía que entre enero y septiembre de este año 1999 obtuvo unos beneficios de 96.861 millones de pesetas, subarrienda la distribución a otras empresas. Los conductores de los camiones, fuera de los recintos, acogen a los repartidores ilegales, que se han llegado a estimar en unos trescientos sólo en la ciudad de Barcelona, y quienes no reciben salario alguno. Simplemente viven de la buena voluntad de los consumidores, de las propinas que les dan (...) La compañía petrolera española (...) aplica una lógica diabólica, la de que la cosa no va con ellos, tal como hacía la empresa norteamericana de ropa deportiva Nike con el trabajo infantil que llevan a cabo las empresas subcontratistas en el Sudeste Asiático, hasta que la opinión pública se rebotó ante esa rara astucia» [Trallero, 1999].

Informaciones complementarias relacionadas con los recursos humanos de la empresa, que se me antojan extraordinariamente importantes –sobre las que sería necesario reflexionar profundamente para paliar la actual orfandad (deliberada ?) y seleccionar con acierto–, podrían ser del siguiente tipo, aún aceptando que no sea la solución definitiva: cantidad de personal fijo y eventual; nivel profesional; pirámide de edades; coste medio del personal por grupos homogéneos; horas extraordinarias; enfermedades profesionales y accidentes de trabajo (con resultado de muerte o incapacidad); movimiento del personal durante el ejercicio (altas; bajas: voluntarias, despidos, reestructuraciones, prejubilaciones, jubilaciones, etc.); movimiento de los gastos de personal; indemnizaciones (distinguiendo las derivadas de accidente laboral y enfermedad profesional); gastos de formación del personal; planes de formación, que dan buena idea de la potencialidad de la empresa así como de la intención de la misma para el futuro; cursos específicos sobre seguridad e higiene en el trabajo; seguro de vida y de accidentes y otras coberturas financieras del personal; medidas / servicios de prevención de riesgos laborales; desglose del inmovilizado material, segregando el afecto a seguridad de personas del resto; revelación del origen de la mano de obra que ha posibilitado la producción, es decir trabajos realizados en lugares diferentes al del establecimiento de la empresa (recordemos la existencia de mercados que abastecen de mano de obra “barata”: Sri Lanca, El Salvador, México, Marruecos, etc.)<sup>28</sup>; etc.

- *Imagen fiel.* ¿Se puede, acaso, hablar de una pretendida imagen fiel de una realidad dinámica tan compleja como la empresa, en su triple vertiente patrimonial, financiera y económica, obviando uno de los factores clave de su funcionamiento? Tal parecería una situación de no-empresa-en-funcionamiento, que es cuando se podría prescindir del factor humano, precisamente lo contrario de lo que se pretende mostrar. A mayor abundamiento, piénsese en la más alta relevancia, si cabe, de los recursos humanos en empresas de servicios y, dentro de éstas, en aquellas que descansan exclusivamente en el cometido personal. La imagen dada debería corresponderse con lo que su receptor percibiría si fuese observador directo de aquello de lo que se informa [cfr. Chambers, 1991: 147].

## 6. LA IMPORTANCIA QUE QUIZA PUEDA TENER EN EL FUTURO DETERMINADA INFORMACION DE CARACTER ECONOMICO-SOCIAL EN EL AMBITO DE LA INFORMACION CONTABLE FINANCIERA, INCLUSO EN UN CONTEXTO ECONOMICISTA DE LA EMPRESA

Escatimar información relacionada con los recursos humanos, entre otra, por ejemplo, puede llegar a ser trascendente. El día que indicadores de inversión bursátil como el «*Domini 400 Social Index*»<sup>29</sup>, a imagen del *Dow Jones* o el *Standard & Poor's*, sirvan de referente para las inversiones financieras, reflexiones y propuestas como las vertidas hasta aquí podrían llegar a ser tomadas en consideración. De hecho, ya más cerca de nosotros, a título de ejemplo, contamos con el recientemente creado «FonCaixa Cooperació», del grupo La Caixa, «un fondo de inversión para compartir solidaridad y rentabilidad», como reza su publicidad, y que «invierte en empresas de solvencia reconocida, que son respetuosas con criterios sociales y medioambientales, tanto de mercados nacionales como internacionales».

<sup>28</sup> Relacionése este punto con el apartado de «la externalización de funciones de la empresa».

<sup>29</sup> Este índice recibe el nombre de su creadora, Amy Domini, una mujer norteamericana, que «en 1990 creó un fondo de 400 empresas "socialmente responsables" (...) donde se agrupan sociedades "éticas" o que no atentan contra el medio ambiente, no amparan políticas dictatoriales, no abusan de los trabajadores del Tercer Mundo o no fabrican armas, cigarrillos, alcohol, etc. La conciencia social de los últimos tiempos ha apoyado tanto este tipo de elecciones en los últimos años que la elección de un fondo con los participantes del Domini 400 no es ya sólo una decisión de espíritus delicados, sino, también, una decisión más rentable en dinero que el Standard & Poor's» [Verdú, 2000].

El binomio *márketing-solidaridad* se va implantando cada vez más en nuestra sociedad, es el *márketing social corporativo*. Así, firmas como Aigua de Ribes <sup>30</sup>, Benetton, Shell <sup>31</sup>, Tabacalera <sup>32</sup>, etc. asocian el consumo de sendos productos a la contribución en actuaciones humanitarias y que, como señala Lozano [1999:158], «es probable que uno de los rasgos definitorios de la realidad de las empresas del siglo XXI sea la integración de su dimensión económica y de su dimensión social». Y añade [159-161]: «¿por qué no fusionar en una sola decisión de compra los valores de la persona, las exigencias del ciudadano y los gustos o demandas del cliente? (...) Jugada maestra, pues. Porque la empresa sin olvidar sus objetivos económicos, asume nuevas responsabilidades cívicas ante las demandas y expectativas de su entorno (...) Si hace 25 años M. Friedman reaccionó virulentamente proclamando que la responsabilidad social de la empresa es aumentar sus beneficios, hoy le damos la razón llevándole la contraria: las empresas comprueban que la solidaridad contribuye a aumentar los beneficios».

No se puede perder de vista en el plano conceptual la simetría que se recoge en la correlación de ingresos y gastos, que a veces en la economía real interesa olvidar, como sucede cuando no se realizan todos los gastos razonablemente *necesarios* para obtener unos determinados ingresos, como ya se ha considerado anteriormente <sup>33</sup>, y si no se realizan la contabilidad no los recoge, a pesar de lo cual, contablemente hablando se puede llegar a concluir que se ha respetado tal principio de correlación de ingresos y gastos. Aquí también cabría ahondar, puesto que en definitiva pone en jaque el resultado convencional. Cuando una empresa, movida por su solidaridad humana, decide destinar una parte de sus ingresos o beneficios a «fines benéficos», a fin de cuentas no está más que aplicando la lógica del mencionado principio: los gastos de dicha naturaleza solidaria posibilitan el incremento de sus ingresos por ventas. Porque, en efecto, como ya señaló Adam Smith [1933: 54] «no de la benevolencia del carnicero, del vinatero, del panadero, sino de sus miras al interés propio es de quien esperamos y debemos esperar nuestro alimento. No imploramos su humanidad, si no acudimos a su amor propio; nunca les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas».

Tal vez en un contexto como el contemplado en este epígrafe –argumentaciones doctrinales o legales aparte– pueda haber más miramiento (y no sólo estético) a la hora de decidir contabilizar cuantiosos importes por despidos, jubilaciones anticipadas, reestructuraciones de plantilla, reconversiones laborales, etc., con cargo a resultados del ejercicio corriente o a reservas, contribuyendo a informar sesgadamente del hecho contable <sup>34</sup>. Los mensajes dados, así como las consecuencias que se derivan son, sin duda, bien distintos.

---

<sup>30</sup> El mensaje que da es: «con agua de Ribes cuidas tu salud y colaboras en la tarea humanitaria de Unicef para mejorar las condiciones de vida de todo el mundo» [La Vanguardia, 16/7/99, p. 5], a lo que destina una parte de la facturación.

<sup>31</sup> El mensaje que da el representante comercial en Catalunya es el siguiente: «Shell, en el marco de sus objetivos de tipo social, destinará el día 29/12/99 la facturación total de las ventas por carburante y por otros artículos de las tiendas propias a la compra de juguetes para los niños de Barcelona y el importe irá concretamente a Aldeas Infantiles SOS» [La Vanguardia, 28/12/98, p. 2-Vivir en Barcelona].

<sup>32</sup> Informa que destina el 0,7 por 100 de sus beneficios a fines humanitarios.

<sup>33</sup> En regímenes de esclavitud los gastos de personal por salarios no están contemplados, de la misma manera que no lo están siempre, tampoco, ni el consumo de medio ambiente ni toda la seguridad de las personas en la fabricación de determinados productos (por ejemplo, en la fabricación de vehículos; pero en tantos otros).

<sup>34</sup> Es la práctica seguida recientemente por Telefónica y Tabacalera, que han utilizado reservas para estos fines, con lo cual la cuenta de resultados aligerada de tales cargas puede atizar la cotización bursátil («creación de valor»), hurtando una importante información económico-social. Y ello sin perjuicio de que la autoridad monetaria se reserve la potestad de autorizar tal práctica para las empresas bancarias, las de su jurisdicción.

Y para finalizar, supongamos una empresa con los siguientes datos de la cuenta de pérdidas y ganancias de los ejercicios  $n$  y  $n + 1$ , *ceteris paribus*. Sueldos y salarios:  $s_n$ ;  $s_{n+1}$ ; Resultado del ejercicio:  $r_n$ ;  $r_{n+1}$ . Siendo  $s_n > s_{n+1}$  y  $r_n < r_{n+1}$ . La conclusión convencional es que la empresa *ha mejorado* económicamente *gracias a* haber disminuido sus gastos de personal <sup>35</sup>. ¿Nos hemos de quedar, necesariamente, con este análisis? Dependerá del objetivo perseguido.

Tal vez, por estas nuevas situaciones filantrópico-mercantiles que he intentado esbozar, puede llegar a resultar, como tantas veces, que el móvil estrictamente crematístico puede acabar siendo el catalizador que haga avanzar en la dirección que he expuesto, de *accountability* económico-social.

## 7. EPILOGO

La mayoría de los que nos dedicamos académicamente a la contabilidad, somos economistas. El Colegio de Economistas de Catalunya, en 1998 aprobó *Los principios deontológicos que orientan las actuaciones profesionales de los economistas* <sup>36</sup>, un verdadero código de conducta de los mismos. La orientación de tales principios descansa en tres ejes básicos [Muns: 1999a]: el respeto a los derechos humanos, el objetivo de utilizar y distribuir de forma óptima los recursos, y la equidad <sup>37</sup>. Un bonito mensaje, pero duele sólo pensar que pudiera quedar, simplemente, en mera letra impresa <sup>38</sup>.

Tanto por nuestra condición de contables (cfr. Devine [1960: 399]) como de economistas, no debemos restar callados, otorgando. Debemos pensar en nuestra responsabilidad social y actuar consecuentemente.

Y ya, para concluir, se me ocurre pensar si los planteamientos y propuestas que formulo en esta comunicación no deberían ser encuadrados y considerarse en el marco de una genuina «contabilidad creativa» <sup>39</sup>, que no en la que convencionalmente se entiende como tal. Creativo quiere decir que tiene creatividad, que puede crear. Por lo tanto, el primer conflicto con este adjetivo es gramatical, ya que un adjetivo calificativo, como el empleado aquí, expresa alguna cualidad del sustantivo con el que se relaciona. Así, pues, la calificación dada no procedería porque el sustantivo es contabilidad y ésta pretende

---

<sup>35</sup> ¿O a pesar de haberlos disminuido?

<sup>36</sup> Desconozco si otros colegios de economistas de España disponen, también, de este instrumento.

<sup>37</sup> «La economía ha de coger como objetivo fundamental servir al hombre. Por tanto, el hombre ha de estar en el centro del objetivo económico, y no al revés, como vemos». Estas manifestaciones son tanto más importantes cuanto que su autor, Pere Duran Farell, empresario, ocupó, entre otros cargos, el de presidente de Gas Natural SDG, S.A. (Entrevista de F. Minguella, publicada en el núm. 9 de la Barcelona Management Review 1998, septiembre-diciembre).

<sup>38</sup> Para Muns [1999a], los doce principios deontológicos «pueden agruparse en tres núcleos básicos» y «el central sería el de independencia, reforzado y a la vez matizado por el de objetividad. Se estipula, en este sentido, que "el economista tiene que actuar con criterios de independencia intelectual, ya que ésta constituye la garantía de que los intereses de los clientes y de la empresa (es decir, de la sociedad sobre la que actúa el economista) serán defendidos con objetividad". Además se subraya que esta independencia significa en todas las circunstancias la autonomía de criterio. Creo que estos principios deben afianzar la confianza del economista en su labor y darle fuerza para no ser instrumentalizado hacia finalidades que chocan contra sus propias convicciones tanto técnicas como morales».

<sup>39</sup> Una de las delimitaciones juiciosas de ésta la encontramos en Rodríguez Molinuevo [1996: 783]: «la contabilidad creativa debería estar ligada a la filosofía de alcanzar una imagen fiel en todos y cada uno de sus pormenores, llegando a las operaciones donde existe una falta de regulación legal o donde existe una gran libertad de apreciación y, también, un cierto problema a la hora de su valoración, pero en ningún caso debe conducir a convertir la información contable en algo engañoso e inútil para los usuarios de la misma».

representar la realidad, no crearla, porque si la crea ya no es contabilidad. Pero comoquiera que utilizar determinadas adjetivaciones ejerce una función implícita de «*detector de zonas problemáticas*»<sup>40</sup>, me avendría a ello, en pos de una *Welfare Accounting* [Devine, 1960].

## 8. CONCLUSIONES

Sólo he pretendido especular sobre algunas razones que quizá podrían dificultar la incorporación, como entiendo que corresponde, de información sobre recursos humanos en la información contable de carácter financiero.

A partir de algunas evidencias reveladas —unas procedentes de cierto régimen metafórico en economía y otras del llamado pensamiento único— sobre determinada forma de reputar los recursos humanos de la empresa, parece razonable pensar, a falta de contrastación empírica, que el estado de opinión por parte de un sector de los agentes económicos no parece favorecer la aceptación del protagonismo que les corresponde en la información contable financiera de la empresa.

Evidentemente que no está en manos de la contabilidad la solución de los problema de la humanidad. Pero sí que está en sus manos proveer de informaciones económico-sociales de la empresa relevantes<sup>41</sup>, en mi opinión (propongo algunas), que, deliberadamente o no, se escatiman a determinados *stakeholders*. Información que puede tener su impacto en el futuro de la mano de ese *márketing social corporativo* que ya se ha empezado a practicar.

## 9. BIBLIOGRAFIA

- BLAUG, M.: (1999): «Corrents inquietants en l'economia moderna». *Revista Econòmica de Catalunya*. Núm. 36, marzo.
- BONET GUINO, E. (1994): «El raonament analògic: de la semblança a la metàfora poètica». *Les relacions entre ciència i societat a Catalunya, a la fi del segle XX*. Fundació Catalana per a la Recerca. Barcelona.
- BRUMMET, R.L.; FLAMHOLTZ, E.G.; PYLE, W.C. (1968): «Human resource measurement: a challenge for accountants». *The Accounting Review*. Abril.
- CARRERAS, F. de (1999): «El escándalo Telefónica». *El País*, 25/11/99.
- CASSEN, B. (1998): «Les "dix commandements" de la préférence citoyenne». *Le Monde Diplomatique*. Mayo.
- CLAIRMONT, F. F. (1998): «Doscientas sociedades controlan el mundo». *Pensamiento crítico vs. pensamiento único*. Temas de Debate. Madrid.

---

<sup>40</sup> Como señala Naredo [1996: XXIII], «el principal interés que ofrece el empleo de los nuevos adjetivos reside en su función implícita como detectores de zonas problemáticas, al señalar a la vez las más graves insuficiencias que se observan en la economía establecida y la pretensión de abordarlas sin revisar los enfoques y conceptos que les habían dado origen».

<sup>41</sup> Que no sea que llegue a adquirir vigencia el «realidad no, gracias. Somos economistas» [Blaug, 1999: 21].

- CHAMBERS, R.J. (1991): *Foundations of accounting*. Deakin University Press. Geelong, Victoria, Australia.
- DEVINE, C.T. (1960): «Research methodology and accounting theory formation». *The Accounting Review*. Julio.
- ESTEFANIA, J. (1998): *Contra el pensamiento único*. Taurus. Madrid.
- GONELLA, C.; PILLING, A.; ZADEK, S. (1998): *Making values count: contemporary experience in social and ethical accounting, auditing and reporting*. Certified Accountants Educational Trust, London.
- DIEZ-PICAZO, L. (1987): *Experiencias jurídicas y teoría del derecho*. Ariel. Barcelona.
- FLESHER, D.L.; FLESHER, T.K. (1980): «Human resource accounting in Mississippi before 1865». *Accounting and Business Research. Special Accounting History Issue*.
- LAKOFF, G.; JOHNSON, M. (1991): *Metáforas de la vida cotidiana*. Cátedra. Madrid.
- LOZANO, J.M. (1999): «"El beneficio de compartir valores" y "Casos de empresas que apoyan el empleo de personas desfavorecidas"». Dos obras que exploran las nuevas responsabilidades sociales de la empresa». *Barcelona Management Review*. Núm. 12, septiembre.
- MARTIN SECO, J.F. (1995): *La farsa neoliberal*. Temas de Hoy. Madrid.
- MATTESSICH, R. (1998): «Acerca de lo que he intentado hacer en mi labor de investigación, dónde puede que haya acertado y dónde he fracasado». *Revista de Contabilidad*. Vol. 1, núm. 2, julio-diciembre.
- MONTESINOS JULVE, V. (1976): «Neutralidad de la ciencia contable». *Técnica Contable*.
- MUNS, J. (1999a): «El código de conducta de los economistas». *La Vanguardia*, 24/5/99.
- (1999b): «Competencia y competitividad». *La Vanguardia*, 7/6/99.
- (1999c): «El trabajo: ¿valor o lastre?». *La Vanguardia*, 12/7/99.
- NAREDO, J.M. (1996): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo Veintiuno. Madrid.
- RAMONET, I. (1998): «Introducción. El pensamiento único». *Pensamiento crítico vs. pensamiento único*. Le Monde Diplomatique. Temas de Debate. Madrid.
- RODRIGUEZ MOLINUEVO, J.M. (1996): «Una aproximación crítica a la contabilidad creativa». *Ensayos sobre contabilidad y economía. En homenaje al profesor Angel Sáez Torrecilla*. ICAC. Madrid.
- ROSENAU, J.N. (1998): «The dynamism of a turbulent world». *World security: challenges for a new century* (Klare, M.T.; Chandrani, Y., eds.). St. Martin's Press. New York.
- SEBASTIAN, L. de (1999): *El rey desnudo. Cuatro verdades sobre el mercado*. Trotta. Madrid.
- SERRA SALVADOR, V. (1989): «Propuestas sobre la contabilidad de los recursos humanos». *La contabilidad en España en la segunda mitad del siglo XX*. Vol. extraordinario. Técnica Contable. Madrid.

SMITH, A. (1933): *Riqueza de las naciones*. España Bancaria / Bosch. Barcelona.

TRALLERO, M. (1999): «Derechos humanos, o así». *La Vanguardia*, 12/12/99.

VALLVERDU CALAFELL, J. (1997): «Reflexiones para un objetivo económico-social de la información financiera de la empresa». *Doctor Antonio Goxens Duch. La imagen fiel*. Col·lecció Homenatges. Universidad de Barcelona. (Este trabajo fue presentado como contraponencia a «El modelo contable de marco conceptual», en la Jornada de trabajo sobre Teoría de la contabilidad, Jerez de la Frontera, 3/2/95).

VERDU, V. (2000): «El siglo moral». *El País*. 6/1/00.



Venice <sup>1</sup>

## **ENSAYO EN HONOR AL PROFESOR R. MATTESSICH**

---

---

<sup>1</sup> Con este nombre identificamos los trabajos elaborados por un equipo de investigación interuniversitario que bajo la dirección de Fernando de Arriaga (Universidad Politécnica de Madrid) está integrado por: Amparo Cuadrado (Universidad Complutense de Madrid, E-mail: econ213@sis.ucm.es, Centro Universitario Francisco de Vitoria), Antonio Prado (Universidad Complutense de Madrid, E-mail: aprado@ccee.ucm.es), Javier Sosa (Universidad Complutense de Madrid, E-mail: sjsosa@ifo.es), Elisa García (Universidad Complutense de Madrid, E-mail: elisagj@ccee.ucm.es) y M.ª Lina Valmayor (Centro Universitario Francisco de Vitoria).



## 1. ALTERNATIVA A LA CRISIS CONTABLE

La contabilidad financiera esta quedando desfasada por el incremento incesante de transacciones financieras y económicas complejas a nivel internacional. La investigación contable, en los momentos actuales, esta mostrando su insuficiencia en cuanto al necesario desarrollo y emisión de normas contables que cubran esta nueva realidad.

La evolución hacia la globalización de los mercados configura una nueva estructura del entorno empresarial que se caracteriza por una creciente homogeneización en cualquier ámbito (internacional, económico, político, social, jurídico, financiero,...). Esta internacionalización supone la integración de los diferentes mercados nacionales y el crecimiento de las empresas multinacionales o transnacionales que demanda, cada vez más, un mayor grado de uniformidad en el tratamiento de la información financiera elaborada por estas empresas, para captar recursos financieros en las mejores condiciones, aprovisionarse, mejorar la realimentación con su entorno, posibilitar la comparación y en suma, hacer efectivo en este contexto internacional la utilidad de la información contable.

La realidad existente pone de manifiesto que la información financiera presentada por las empresas ubicadas en diferentes puntos geográficos, no es homogénea y por lo tanto no es comparable. Los esfuerzos realizados en este sentido por los diferentes organismos, tanto a nivel regional como a nivel mundial, no han conseguido la unificación de criterios en la elaboración de las normas contables.

La necesidad de un marco contable uniforme supranacional choca frontalmente con la difícil convergencia de los sistemas contables locales.

Ante la situación actual de una estructura de mercado internacional que demanda la homogeneización de normas contables diferentes por los criterios contradictorios en numerosos casos empleados y considerando que la Contabilidad es un sistema de información económico-financiera, nuestra disciplina tiene un claro y serio compromiso en este contexto.

Si realizamos un análisis de los procesos de armonización y normalización, llevados a cabo para alcanzar la comparabilidad de la información financiera, observaremos que se detectan, en su concepción filosófica, profundos problemas tanto deontológicos como ontológicos.

La consecución de un sistema contable universal que abarque criterios comunes para la elaboración de normas contables, no se ha alcanzado, en nuestra opinión, porque se parte de una concepción de la

ciencia contable que no se corresponde con la naturaleza científica de la contabilidad. Por otra parte, la ciencia viene determinada por una metodología definida, en función, precisamente, del tipo de ciencia. En este sentido la cuestión se centra en determinar, en primer lugar, qué tipo de ciencia es la Contabilidad, para después aplicar la metodología más adecuada.

Hace tiempo que vimos la necesidad de ubicar en un marco adecuado toda nuestra investigación contable. La respuesta a esta búsqueda la encontramos en los trabajos realizados por el profesor R. Mattessich <sup>2</sup> y fundamentalmente en su Metodología *Condicional Normativa* (CoNAM) cuyo germen se puede ya vislumbrar en su obra de 1964 *Accounting and Analytical Methods* y que culmina en 1995 con la publicación de su libro *Critique of Accounting*. Todo ello nos llevó a seguir una línea de investigación que se puede ver reflejada básicamente en la publicación de 1998 *Metodología de la investigación contable de las profesoras A. Cuadrado y L. Valmayor* cuya síntesis pasamos a exponer, así como en diferentes artículos y publicaciones <sup>3</sup>.

El trabajo del profesor R. Mattessich parte básicamente de las premisas de considerar a la Contabilidad como ciencia aplicada y aplicar una metodología rigurosa, basada en hipótesis contrastables.

En las últimas décadas se ha producido un importante desarrollo en la investigación contable. Han proliferado numerosos enfoques que dan a la contabilidad un carácter multiparadigmático <sup>4</sup>.

Si nos fijamos en ellos podemos detectar que más allá de las teorías específicas y los paradigmas conceptuales, subyace un marco más general y unificador que revela la permanencia de una tradición científica, y es en este plano exclusivamente metodológico donde se ubica la concepción kuhniana de paradigmas reformulada por Lakatos en sus programas de investigación, y que han dejado paso a las teorías de Stegmüller y a las familias del campo de investigación de Bunge (Cuadrado, A. y Valmayor, L. 1998: 125).

La investigación contable tradicional se ha dirigido fundamentalmente hacia la búsqueda de una única utilidad o paradigma y en consecuencia hacia el establecimiento de un único conjunto de reglas y normas que se han elevado a la categoría de las más «correctas».

En la investigación que podríamos designar «moderna», sin embargo, toma especial relevancia los modelos de información específicos para objetivos concretos, es decir, una concepción orientada hacia objetivos específicos.

En este sentido el problema se centra en dar respuesta a qué hipótesis específicas se deben utilizar ante cada objetivo concreto, lo que nos lleva a determinar, en primer lugar, la propia naturaleza de la ciencia contable.

Como es sabido la clasificación de las ciencias responde, en buena parte, a criterios subjetivos por lo que podemos encontrar múltiples alternativas para clasificarlas.

---

2 Entre otros, R. Mattessich (1956, 1957, 1964, 1970, 1971, 1972, 1973, 1976, 1977, 1978, 1989, 1991, 1992a, 1992b, 1993, 1995a, 1995b, 1995c, 1996, 1998a, 1998b, 1999....).

3 Se puede ver: Cuadrado A. (1996), Cuadrado A., García Jara, E. y Sosa, F.J. (1998), Cuadrado, A. Arriaga, F., Sosa, F. J. Y El Alami, M. (1998), Cuadrado, A. y Sosa, F.J. (1996).

4 A este respecto se puede ver, por ejemplo, los trabajos de la American Accounting Association (1997), Belkaoui, A.R. (1996), Butterworth, J.E. y Falk, H. (1983).

Entre las diferentes clasificaciones de la ciencia la que distingue entre ciencias puras y ciencias aplicadas, es en la que nos apoyamos como hipótesis y en la que sustentamos nuestro posterior desarrollo.

Durante mucho tiempo se ha cuestionado la naturaleza científica de la contabilidad y la utilidad de su método científico, sin embargo, *es la metodología, en definitiva, la que determina cuando una disciplina es arte o ciencia* (Mattessich, R. 1964: 3). Así la metodología científica ha sido adoptada gradualmente por la Contabilidad a lo largo del siglo XX lo que hace de nuestra disciplina una ciencia.

El epicentro de la contabilidad radica en el hecho de que donde haya un objetivo establecido se debe encontrar los medios adecuados para alcanzarlo, *de esta forma los principios y normas contables no tendrían sentido sin el establecimiento a priori de estos objetivos* (Cuadrado, A. y Valmayor, L., 1998:147). Y es precisamente la especificación de estos objetivos como premisa fundamental en contabilidad lo que determina que ésta se configure como una ciencia aplicada y no como una ciencia pura en la que no cabe tal especificación de objetivos. El profesor R. Mattessich ya en su obra de 1964 (1964: 32-45), estableció una separación entre premisas básicas de la contabilidad y las hipótesis específicas o pragmáticas orientadas hacia los objetivos y en su artículo de 1972 analizó con mayor profundidad dicha separación de las premisas básicas y su interpretación orientada hacia los objetivos. Es en este análisis, indican A. Cuadrado y L. Valmayor (1998: 156) donde comienza el estudio de la relación fines/medios desde un punto de vista científico y se establece que el *quid* de la cuestión podría estar en la dificultad de establecer los objetivos específicos bien definidos y elaborar con rigurosidad las relaciones fines/medios.

Por otra parte las ciencias puras no pueden aceptar en sus premisas juicios de valor que no sean los precientíficos y la contabilidad, sin embargo, no se puede practicar sin aceptar ciertas normas y juicios de valor que van más allá de los precientíficos. En contabilidad, pues, la relación es habitual, debemos razonar en términos de fines/medios y no en *causa/efecto* como en las ciencias puras.

Centrada la primera hipótesis, intentamos seguidamente justificar la existencia de una metodología científica y rigurosa en la que los razonamientos científicos son esencialmente verificables.

La historia más reciente supone un devenir desde una metodología positiva a otra normativa, pudiendo concluir en la actualidad en una adecuada yuxtaposición de ambas metodologías.

Para entender las corrientes actuales de la investigación contable debemos partir de considerar la contabilidad como una ciencia básicamente aplicada dirigida a la consecución de unos objetivos concretos cuya metodología para la elaboración de una Teoría General de Contabilidad ha sido desarrollada fundamentalmente por el profesor Mattessich y que pasamos a exponer a continuación.

R. Mattessich con su artículo titulado *«The Constellation of Accountancy and Economics»*, trató de delimitar el campo contable dentro de la economía, enfatizando la necesidad de una base metodológica para la elaboración de una Teoría General de Contabilidad.

En concreto propuso que en contabilidad además del método deductivo, que se aplicaba en esos momentos en la economía, se debía utilizar el método inductivo para conseguir un mayor acercamiento a la realidad (R.Mattessich, 1956: 553-4).

Desde sus primeros trabajos R. Mattessich concibe la contabilidad como una ciencia y no como un «arte» según la polémica reinante en aquellos momentos y reconoce la necesidad de otras disciplinas como las matemáticas, economía..., para su desarrollo.

Sin embargo las Teorías Generales de las ciencias aplicadas son relativamente nuevas. En medicina, por ejemplo, podemos referirnos a la teoría general de la diagnosis y la terapia, así como la prevención de

enfermedades; en arquitectura e ingeniería el esfuerzo va encaminado hacia la teoría general del dibujo; y en contabilidad en cuanto al flujo y agregación de riqueza y su representación por medio de modelos.

Entender la contabilidad como ciencia básicamente aplicada es uno de los puntos fundamentales para encontrar la base metodológica adecuada en la elaboración de una Teoría General de Contabilidad que será la guía para la elaboración de las normas contables y facilitará la homogeneización de la información financiera. La necesidad de esta base metodológica claramente establecida se ha puesto de manifiesto a lo largo de la obra de Mattessich, lo que como indica C. McWatters (1994: 19-40), supone una gran contribución a la formación de la disciplina contable de las últimas décadas.

El tratamiento de la contabilidad como ciencia pura conduce al fracaso en el intento de elaboración de una teoría general contable, que se puede extrapolar a la creación de un marco unitario para de las normas contables. Sería extravagante, afirma R. Mattessich (1976: 157), considerar a la contabilidad como una ciencia pura o del conocimiento. Al igual que la medicina, ingeniería o meteorología, la contabilidad no está interesada en establecer leyes científicas, sino en servir a fines prácticos de modo realista. Aquí es precisamente donde reside una de las diferencias entre las ciencias puras y las ciencias aplicadas: el conocimiento desinteresado como objetivo fundamental frente a la aplicación a fines prácticos de ese conocimiento como objetivo básico, en términos generales.

El objetivo de una ciencia aplicada es la aplicación de las leyes básicas (propias de las ciencias puras) a objetivos prácticos. Al contrario de las ciencias puras, la tarea de las ciencias aplicadas no consiste en establecer esas leyes. Esto no quiere decir que la contabilidad carezca de leyes básicas, sino que las toma básicamente de las ciencias puras.

A estas disciplinas se las considera ciencias aplicadas, porque operan con conceptos tan científicos como las hipótesis, la diagnosis, los modelos, las teorías y los sistemas, e intentan someterlos a procesos de comprobación sistemáticos con la intención de eliminar aquellas teorías que los criterios aceptados indican como inadecuados para los objetivos prácticos que persiguen (R. Mattessich, 1976:157).

M. Bunge (1967: 121), por otra parte, considera que en la ciencia, tanto pura como aplicada, una teoría es, a la vez, la culminación de un ciclo de investigación y una guía para ulteriores investigaciones. En la ciencia aplicada las teorías son, además, la base de los sistemas de normas que rigen la acción práctica óptima. Es decir, así como en las ciencias puras no se puede conocer la eficacia de sus investigaciones ya que no se consideran objetivos específicos, en las ciencias aplicadas el pensamiento teleológico o encaminado a fines concretos es una necesidad, y por tanto se podrá comprobar la eficacia de las investigaciones en función del cumplimiento de los objetivos establecidos <sup>5</sup>.

A lo largo de las últimas décadas la búsqueda de objetivos ha sido una de las constantes en la investigación contable, y esto es lo que hace de nuestra disciplina una ciencia aplicada.

Por todo ello, R. Mattessich parte de la consideración de la contabilidad como ciencia aplicada para su propuesta de la metodología condicional normativa (CoNAM). No se puede comprender la metodología condicional normativa, dice, sin la noción de la contabilidad como ciencia aplicada.

R. Mattessich al igual que otros investigadores contables han querido encontrar leyes positivas propias de la contabilidad, y no de la economía u otras ciencias puras, que obtuviesen el consenso general científico, pero no lo han logrado.

---

<sup>5</sup> Véase Cuadrado, A. y Valmayor, L. (1998:147).

El hecho que algunos investigadores contables, afirma R.Mattessich (1995b: 192), encaminen sus investigaciones en el campo de las ciencias puras, no hace de la contabilidad una de ellas. Hablar de una «Teoría positiva» de medicina o de ingeniería no tendría sentido porque el conocimiento inicial de la teoría positiva de éstas se fundamenta en la *biología, química y física*. No tendría, igualmente, sentido fundar las bases positivas de la contabilidad como si se tratara de una disciplina pura tales como la economía u otras ciencias del comportamiento.

Como primera conclusión basta recordar los argumentos básicos para R.Mattessich:

- 1.ª El objetivo de una ciencia aplicada es la aplicación de las leyes básicas a objetivos prácticos. Las ciencias puras persiguen el establecimiento de estas leyes básicas y las ciencias aplicadas únicamente las aplican.
- 2.ª No se puede practicar la contabilidad sin aceptar ciertas normas y juicios de valor, más allá de los precientíficos, esto hace que la contabilidad no se pueda encuadrar como ciencia pura ya que ésta no admite los juicios de valor.
- 3.ª En contabilidad el juicio de valor más relevante es el referente al coste/beneficio. Aunque algunos contables ignoran esto bastante a menudo.
- 4.ª La finalidad de la investigación contable se basa en la creación de un cuerpo de conocimiento y la necesidad de disponer en la práctica de adaptaciones de las hipótesis a los objetivos.

La premisa básica en Contabilidad, como ciencia aplicada, radica en el establecimiento de objetivos bien definidos para, posteriormente, encontrar los medios adecuados que nos lleven a alcanzar tales objetivos.

En este sentido la investigación contable debe orientarse hacia el establecimiento de objetivos específicos y a la determinación de los medios adecuados para alcanzarlos con el fin de poder establecer la relación fines/medios propia de las ciencias aplicadas, formulándose una jerarquización de los mismos <sup>6</sup>, y contemplando los juicios de valor que encierran, así como su relación con los medios, analizando y comprendiendo estas relaciones desde un punto de vista científico.

La necesidad de modelos contables diferentes no puede pasar desapercibida. Una prueba de ello son las controversias sobre el método contable correcto para las bases de evaluación, criterio de realización, depreciación y métodos de asignación, esquemas de clasificación y otros. En estas cuestiones radica la dificultad de establecer los objetivos específicos y adaptarlos a un conjunto de hipótesis instrumentales. De ahí, también, la necesidad de un sistema taxonómico global de conceptos que deberían estar ligados a una jerarquía de objetivos. La dificultad deriva precisamente en la gran variedad de conceptos y situaciones.

Una vez determinados los objetivos será necesario establecer qué medios alternativos se pueden utilizar para su consecución, estableciendo las hipótesis instrumentales específicas, determinado así el modelo óptimo para esa situación y, además, será necesario verificar si las hipótesis instrumentales elegidas son las más adecuadas para el logro del o de los objetivos específicos.

La especificación de objetivos va unida, además de a la jerarquía conceptual, a la verificación para comprobar si una meta ha sido lograda por un sistema específico.

---

<sup>6</sup> Aspecto contemplado en la siguiente parte de este trabajo.

De esta manera el sistema contable particular se comprueba tratando de determinar sistemáticamente si dicho sistema es el más satisfactorio, dadas unas circunstancias, para una finalidad específica.

Son muchas las investigaciones que en el campo de la contabilidad se han realizado en las últimas décadas, sobre todo a partir de los años sesenta, pero apenas existen las orientadas a contestar preguntas del tipo: ¿cómo y qué clase de información desearían o necesitarían los diversos usuarios?, ¿cuál es el efecto de las diferentes interpretaciones del valor de la renta y de la realización sobre los usuarios de la contabilidad y, sobre todo, qué interpretación se ajusta a cada objetivo? o ¿cuál es el efecto de los diferentes esquemas de asignación y clasificación de los diferentes grados de agregación, de las diferentes periodicidades sobre los usuarios de la contabilidad y, sobre todo, ¿qué esquema se ajusta a cada objetivo?.

La metodología condicional normativa reconoce el establecimiento de distintos objetivos de información y es capaz de formular unas declaraciones empíricas contrastables entre estos objetivos y los medios para alcanzarlos. Las hipótesis instrumentales son una realización formalizadora que conecta los fines a los medios pertinentes, como puede ser, entre otros, el modelo de valoración y el concepto de capital. Éstas deben modelizarse analíticamente y será verificada empíricamente confirmando que los medios correspondientes pueden lograr satisfactoriamente el fin deseado. El reto con el que se enfrenta nuestra disciplina en la actualidad es el de formular, categorizar y comprobar estas hipótesis instrumentales, dándoles una estructura formalizadora.

La metodología condicional normativa es, por tanto, la base para crear un marco general capaz de relacionar los objetivos contables con los medios adecuados para alcanzarlos. Este marco está en conformidad con la noción de «teoría» en el sentido postkuhniano de la filosofía de la ciencia, en el que se mira una teoría como una red entera de elementos específicos con un modelo central.

Mientras que una metodología provee de las guías y bases para desarrollar una teoría, ésta ofrece la estructura y la red de sentencias y modelos para la descripción, explicación y predicción de fenómenos.

La metodología Condicional Normativa ofrece un amplio espectro de alternativas y elección de juicios de valor incorporados en la propia teoría, lográndose una cierta objetividad con la publicación expresa de los juicios de valor subyacentes.

La Teoría Condicional Normativa, al contrario que otras teorías normativas en las que se busca un único objetivo o se establece un único medio como absoluto, tiene en cuenta tanto las proposiciones a priori propiamente normativas como las proposiciones empíricas, ambas integradas en la propia teoría. De esta forma la metodología propuesta tiene elementos normativos y empíricos, y esto es uno de los aspectos cruciales en los que difiere del enfoque positivo y del pensamiento normativo.

Las teorías positivas de contabilidad no admiten en ningún caso la presencia de juicios de valor, que no sean los científicos, en sus premisas. La investigación convencional contable, siguiendo los pasos de una ciencia pura, no puede formular la relación fines/medios directamente. Es necesario dar el salto entre el «es» y el «será» de forma indirecta.

Desde la perspectiva de la contabilidad como ciencia aplicada, y como tal, orientada hacia unos objetivos, una teoría positiva no puede proporcionar una serie de modelos alternativos en función de los diferentes objetivos a alcanzar. CoNAM al introducir las hipótesis instrumentales, y por tanto los juicios de valor subyacentes, amplía el punto de vista de la teoría positiva haciendo posible, además de la descripción y la explicación, la prescripción necesaria para lograr los objetivos propuestos.

Las características más relevantes de CoNAM las podemos sintetizar en (Cuadrado y Valmayor, 1998: 156-157):

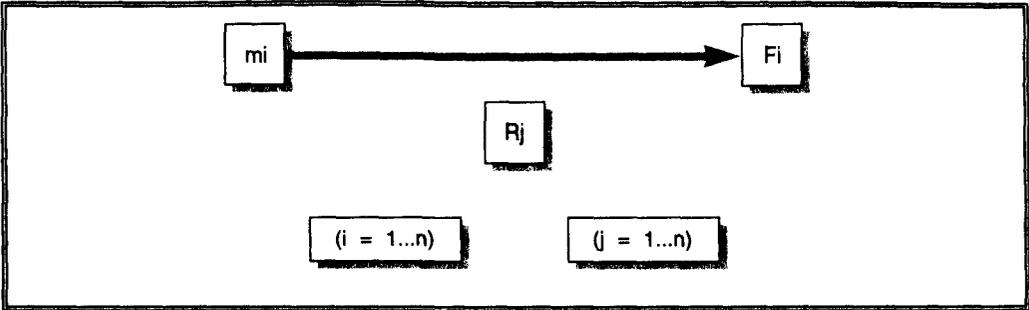
- Parte de la consideración de la disciplina contable como ciencia aplicada.
- Marco general contable que va más allá del pragmático-normativo, y el conjunto de juicios de valor empleados es uno entre varios competitivos.
- Considera una pluralidad de objetivos y subobjetivos.
- Publicidad dada a los juicios de valor.
- Formulación de una jerarquización de objetivos perseguidos por los diferentes usuarios.
- Suministra información a los usuarios en función de sus necesidades y preferencias, «hecho a medida»
- Se basa en la relación formalizadora fines/medios, efectuándolo mediante el establecimiento de hipótesis instrumentales.
- Interpretación basada hacia objetivos: utiliza diferentes modelos concionados a normas específicas, juicios de valor y objetivos, no limitándose a un solo objetivo.
- Los objetivos se consiguen a través de un conjunto de medios alternativos, no considerando, pues, al medio como valor absoluto.
- Estudio analítico para el establecimiento de los medios adecuados con la consecución de los fines establecidos.
- Confirmación empírica para determinar si el medio específico alcanza eficazmente el fin perseguido.
- Reconoce que sus bases positivas se encuentran en otras ciencias puras, no convirtiendo sus propias teorías en positivas.
- Considera los elementos integrantes no en sí mismos, sino en sus relaciones significativas.
- Establece las reglas de esas relaciones significativas elaborando las múltiples hipótesis instrumentales con base en:
  - Leyes básicas. Tomadas del positivismo o ciencia pura, por consiguiente difícilmente refutables, y constituyen (en terminología de Lakatos) la heurística negativa.
  - Hipótesis auxiliares. Son las que soportan las comprobaciones o los ajustes constituyendo la heurística positiva.

Así partiendo de la consideración de la Contabilidad como ciencia aplicada, CoNAM se caracteriza fundamentalmente por la incorporación de objetivos, así como de las hipótesis instrumentales dentro del marco teórico. Esto hace, a su vez que CoNAM tenga un componente «condicional», porque incorpora normas concretas que constituyen las condiciones bajo las cuales la teoría es válida. Por otra parte CoNAM ofrece una amplia gama de modelos alternativos para la determinación de los objetivos contables, es decir, al igual que el resto de ciencias aplicadas, la disciplina contable debe suministrar un abanico de instrumentos a los usuarios para que puedan elegir en función de sus necesidades. En la realidad se espera que sea la profesión contable quien seleccione entre estos instrumentos y es por ello que el marco teórico debe ofrecer las distintas hipótesis instrumentales dependiendo del fin perseguido.

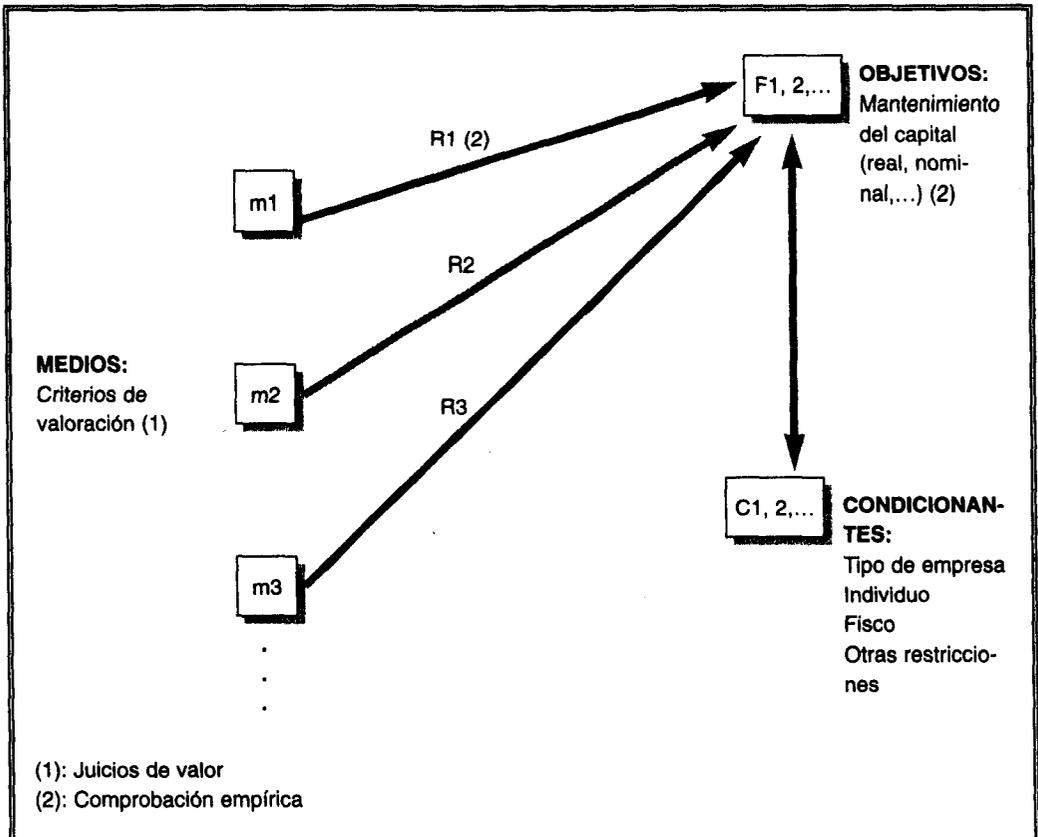
Es importante no obviar un tratamiento científico empírico, ya que CoNAM conlleva tanto los aspectos analíticos de la investigación contable normativa como asimismo el método científico empírico



En CoNAM los juicios de valor están incorporados a la propia teoría formando parte de las premisas y su determinación depende de la finalidad perseguida que se puede representar de la forma siguiente (Cuadrado, A. y Valmayor, L., 1998: 159):

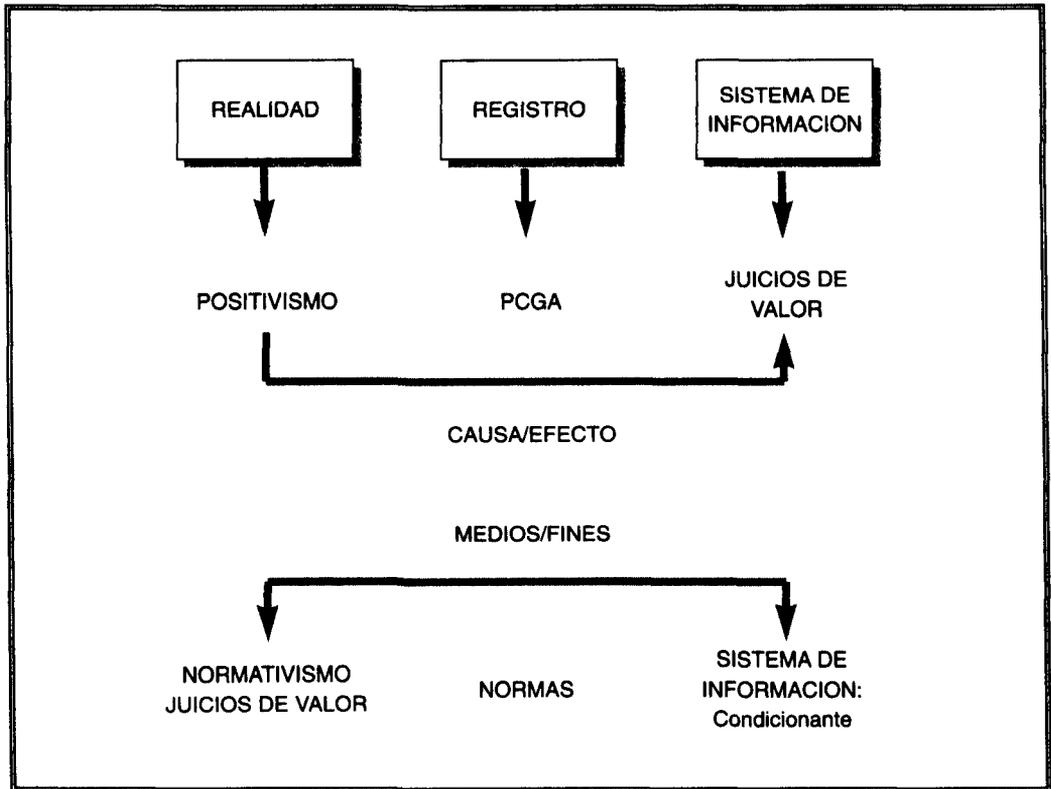


Como indican A. Cuadrado y L. Valmayor (1998: 162), los objetivos dependen de ciertos condicionantes (c). Existen diferentes sistemas contables influenciados por los condicionantes del entorno en que se desarrolla (sociales, económicos, jurídicos, fiscales...) a su vez, estos condicionantes determinan el objetivo a cumplir. Sobre esa base, y tomando como ejemplo el caso del mantenimiento del capital como objetivo, su representación gráfica podría ser:



La metodología de la condicional normativa aún positivismo y normativismo ya que implica tanto aspectos normativos de la investigación contable, como el método científico empírico en la búsqueda de las hipótesis instrumentales más adecuadas. De esta manera la metodología de CoNAM proporciona la base adecuada para la construcción de una Teoría General de la Contabilidad que, como ciencia aplicada, relaciona los objetivos con los medios adecuados para conseguirlos.

De forma esquemática se puede representar (E.García Jara, 1999, 533):



Según esto la Teoría Contable se configuraría, en términos de la Teoría de Redes, como un modelo principal y una red de especializaciones, permitiendo así la descripción, explicación y predicción de los hechos contables pues, como afirma R.Mattessich (1993:204-205), la introducción de las hipótesis auxiliares adicionales en el caso de nuevas aplicaciones de la teoría básica esta generalmente aceptada en la ciencia moderna, y podría corresponderse con la introducción de nuevos elementos teóricos en la metodología de Sneed-Stegmüller. Sin embargo esta clase de «interpretación específica» o extensión de la teoría de redes asume un significado particular en las ciencias aplicadas por su *status* teleológico. La orientación por objetivos en todas las ciencias aplicadas crea problemas metodológicos que no han sido suficientemente explorados.

Por todo lo expuesto la implantación de CoNAM es una tarea conjunta de investigación donde será necesaria la cooperación de especialistas de otras disciplinas relacionadas con la contabilidad, y donde se da la yuxtaposición entre el positivismo y el normativismo.

## 2. APROXIMACION TAXONOMICA A LOS «CONDICIONANTES»

La primera función de los estudiosos de la contabilidad será la identificación de los objetivos y determinar en base, a la relación fines/medios cuál es el modelo óptimo para cada situación específica al igual que acontece en otras disciplinas aplicadas.

Para conseguirlo, habrá que identificar a los usuarios potenciales de la contabilidad y las necesidades de información que tienen para adoptar las decisiones que les incumben ya que tienen una contribución muy importante aunque no la única en la definición de los objetivos.

Los marcos conceptuales definidos por el IASC y por AECA, para la información financiera, que han sido utilizados por ser los más próximos a nuestra cultura contable, enuncian los siguientes usuarios:

### IASC

Inversores, presentes y potenciales.  
Empleados.  
Prestamistas.  
Proveedores y otros acreedores comerciales.  
Clientes.  
Gobierno y sus organismos públicos.  
Público en general <sup>7</sup>.

### AECA

Propietarios, actuales y potenciales.  
Trabajadores y sus representantes.  
Prestamistas.  
Proveedores y otros acreedores comerciales.  
Clientes y otros deudores comerciales.  
Gobierno y sus organismos públicos.  
Público en general y la colectividad, globalmente considerada <sup>8</sup>.

Junto a este abanico de usuarios es el propio IASC quien habla de la dirección en los siguientes términos (IASC, 1989: párr. 9) «La propia dirección de la entidad está interesada en la información que contienen los estados financieros, a pesar de que tiene acceso a otra información financiera, y de gestión que le ayuda al llevar a cabo su planificación, toma de decisiones y control. La dirección de la empresa tiene la posibilidad de determinar la forma y contenido de tal información adicional».

Además, los estados financieros publicados por las empresas se basan en la información, usada por la dirección, sobre la situación financiera, resultados y flujos de fondos de la empresa. Correspondiendo a la dirección de la empresa la principal responsabilidad en relación con la preparación y presentación de la contabilidad.

Por lo que podemos concluir que la dirección es un usuario y es el elaborador de la información que va a ser utilizada por todos los demás usuarios, tiene una posición de privilegio frente a la información financiera.

Existen diferentes clasificaciones de los usuarios en función de criterios diversos:

---

<sup>7</sup> IASC (1989: párr. 9)

<sup>8</sup> AECA (1999: 31)

- Grado de acceso a la información.
- Relación contractual.
- Decisiones que adoptan.
- Tipo de interés (directo o indirecto)

Esta última clasificación se fundamenta en que, algunos usuarios de la información que proporciona la contabilidad financiera tienen (o esperan tener) un interés directo en la entidad, mientras que otros tienen interés en ella porque su función es ayudar o proteger a personas o entidades que tienen o esperan tener un interés directo en aquellas.

Entre los usuarios directos distinguimos:

1. Con derecho a recibir la información directamente de la empresa:
  - Inversores.
  - Dirección de la entidad.
  - Empleados.
  - Organismos públicos: temas fiscales, subvenciones, estadísticas....
2. Sin derecho a recibir la información directamente de la empresa, aunque la empresa se la suministre de forma voluntaria:
  - Prestamistas.
  - Proveedores.
  - Clientes.
  - Público en general: los consumidores.
  - Competidores.

Entre los usuarios indirectos incluíramos a:

- Auditores de cuentas.
- Asociaciones de consumidores.
- Sindicatos de trabajadores.
- Asociaciones comerciales.
- Analistas financieros.
- Medios de comunicación, especialmente financieros o especializados en el área de actividad de la entidad.
- Organismos públicos: los reguladores y encargados del registro.

Esta clasificación es especialmente, importante porque nos obliga a reflexionar al ampliar los usuarios.

Cada usuario tiene unos intereses particulares y en función de ellos la dirección de la entidad tiene la responsabilidad de elaborar, al menos la información contable que satisfaga a todos teniendo en cuenta, que el conocimiento que van a tener, de la entidad en la que están interesados, es el que se obtenga de la contabilidad. La dirección tiene que subordinarse a dichos requerimientos que actualmente son definidos por los organismos reguladores sintetizando el consenso informativo, de la interpretación por sus representantes, de los intereses de los diferentes usuarios y de las restricciones del sistema. Por lo que la dirección tiene que elaborar y distribuir como mínimo la información contable que se derive de tales premisas.

Esta conceptualización, no da solución general a todas las necesidades de información de los diferentes usuarios y citamos como ejemplos:

Las entidades de crédito cuando tienen que conceder un crédito a una empresa no se conforman con el análisis de su información financiera, exigiéndoles declaraciones de impuestos y/o certificaciones registrales de sus inmuebles y aún cuando han superado el análisis satisfactoriamente les exigen en algunos casos garantías colaterales, como avales personales.

La propia Administración pública cuando contrata con una empresa privada le exige estar clasificada en una de las categorías establecidas en la Ley de Contratos del Estado, siendo necesarios para esa clasificación otros datos además de los que suministra la contabilidad IASC.

Algunos inversores, especialmente los que operan a corto plazo seguramente se guían para sus decisiones de compra de títulos por el precio actual del mismo y su tendencia alcista ante las expectativas futuras, más que por la relación entre el precio y su valor contable.

La dirección al elaborar toda la información y solo suministrar la información que el consenso anterior le obliga a suministrar puede estar utilizando la información en beneficio propio y no de los inversores.

Por otra parte los datos contables pueden ser utilizados en contra de la empresa y de los intereses de algún usuario, así por ejemplo:

La competencia puede conocer factores diferenciales de la empresa, lo que puede ser especialmente preocupante para las empresas rentables de tamaño pequeño o mediano y con poco presupuesto que pueden ser atacadas de varias formas.

Los clientes pueden llegar a conclusiones sobre la estructura de costes y márgenes, lo que puede provocar una reducción del beneficio cuando la posición de la empresa en las negociaciones no sea dominante. Pensemos, por ejemplo, en una empresa que elabore productos bajo pedido a una cadena de grandes superficies.

Además, la propia elaboración de la información contable es un coste que tiene una incidencia proporcionalmente muy dispar sobre la cifra de ventas.

Ante estas situaciones nos preguntamos ¿cuál es la solución?

Propugnamos una definición general de objetivos en función de los «condicionantes» que podríamos clasificar, en principio, en tres tipos:

- Según la entidad informante atenderíamos, al menos, a los criterios, que se pueden yuxtaponer, siguientes:

**A. Naturaleza jurídica de la entidad:**

A.1. Entidades públicas, que incluirían los Organos de la Administración: del Estado, regional <sup>9</sup>, provincial y municipal; así como sus: organismos autónomos, patronatos, agencias, etc., vinculados.

A.2. Entidades privadas, cualesquiera que, sea su forma y régimen jurídico.

**B. Finalidad:**

B.1. Entidades con animo de lucro.

B.2. Entidades sin animo de lucro.

**C. El tamaño:**

C.1 Empresas pequeñas

C.2 Empresas medianas y grandes

**D. Ubicación en los mercados financieros:**

D.1 Empresas que no cotizan en mercados organizados de valores.

D.2 Empresas que cotizan en mercados organizados de valores.

E. Actividad, introduciendo consideraciones sectoriales, así por ejemplo, una entidad de crédito por pequeña que sea tiene que cumplir con unos requerimientos que están justificados por la naturaleza de su actividad.

F. Situación concursal, distinguiendo entre empresas en situación no concursal y empresas en situación concursal.

- Según las necesidades de los usuarios con derecho a recibir de forma directa de la empresa la información contable.
- Otras restricciones

Podríamos agrupar los usuarios con derecho a recibir la información directamente de la empresa, las variables básicas y plazo que les interesan de la forma siguiente:

---

<sup>9</sup> En España, autonómica.

USUARIOS		VARIABLES	PLAZO
GENÉRICOS	SUBTIPO		
Inversores en capital Propietarios	<b>Especuladores</b>	<b>Rentabilidad</b>	<b>Corto</b>
	Rentistas  Con fiabilidad de control	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad</li> <li>• Solvencia <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor de los activos</li> <li>- Valor de las deudas</li> <li>- Contingencias</li> </ul> </li> <li>• Continuidad</li> <li>• Gestión de los administradores y retribución</li> <li>• Liquidez</li> </ul>	Corto Largo
Dirección de la entidad		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad</li> <li>• Solvencia <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor de los activos</li> <li>- Valor de las deudas</li> <li>- Contingencias</li> </ul> </li> <li>• Continuidad</li> <li>• Gestión de los administradores y retribución</li> <li>• Liquidez</li> <li>• Retribución de los trabajadores</li> <li>• Cualquier información que pueda afectar a la entidad</li> </ul>	Corto Largo
Hacienda		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad</li> </ul>	Corto
Empleados		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solvencia</li> <li>• Continuidad</li> <li>• Rentabilidad</li> </ul>	Corto Largo

Como otras restricciones, consideramos fundamentalmente: los restantes usuarios, la normativa vigente y los valores éticos que son de especial importancia en nuestra disciplina, que, incluida entre las ciencias sociales, actualmente tiene como finalidad básica ofrecer la imagen «fidel».

No cabe duda que estas reflexiones no cierran el estado de la cuestión sino que pretenden contribuir al debate para la fijación de objetivos, hasta que se logre, adoptando un símil químico, una tabla general de forma que cada empresa según su encuadramiento en los diferentes criterios taxonómicos pueda posicionarse y elegir a partir de los mínimos obligatorios los que mejor se adaptan a sus necesidades.

### 3. CRITIQUE: PRESENTE Y FUTURO

En estos últimos cincuenta años al referirse a la investigación contable, es cuestión obligada, ya esté a favor o en desacuerdo con sus posturas, hacer referencia al profesor Mattessich por incuestionables aportaciones que han contribuido, sin lugar a dudas, a que la ciencia contable haya alcanzado el grado de desarrollo actual.

Hace unas décadas se pensaba que, a finales del siglo XX estarían ya solucionados los principales problemas teóricos como: valoración-medición, asignación, papel del auditor, armonización-normalización internacional, etc.

La solución a estos problemas provienen del dilema de la propia concepción de la ciencia contable, y numerosos contables han tomado conciencia de que son más complejos como para resolverlos solamente con criterios de ciencia positiva.

En contabilidad, como en otras ciencias aplicadas, acontece el empleo de medios eficaces para fines u objetivos previamente establecidos, y es desde esta óptica donde deberíamos completar el enfoque tradicional con una metodología que previo conocimiento de los juicios de valor aplicase el razonamiento deductivo e inductivo, es decir, un enfoque condicional-normativo, como ha sido expuesto en las páginas precedentes.

Más por otra parte, el desarrollo de esta metodología (CoNAM) reconoce el establecimiento de distintos objetivos de información y además es capaz de formular unas declaraciones empíricas contrastables entre estos objetivos y los medios para lograrlos, en otras palabras, establecer la relación formalizadora fines/medios, ya que la esencia misma de una ciencia aplicada radica en elaborar con anterioridad soluciones teóricas para un conjunto de objetivos alternativos, siendo importante por ello en la investigación contable diseñar diversos modelos para soluciones diferentes (Cuadrado, A. y Valmayor L., 1998: 168-170).

R. Mattessich a lo largo de toda su obra ha puesto el énfasis en la necesidad que las teorías contables tengan sólidas bases metodológicas y ontológicas, siendo quizás su obra más representativa *Critique of Accounting* (1995), pues viene a ser como un compendio de las cuatro últimas décadas, reflejando la contribución del autor no solo como pensador contable sino como historiador y filósofo poniendo de manifiesto su postura ontológica y epistemología como base para desarrollar la metodología contable como ciencia aplicada y en un enfoque condicional-normativo (CoNAM).

Este libro debe pues entenderse como síntesis de su obra <sup>10</sup>, y en esta andadura de sus doce capítulos vertemos opiniones y reflexiones de otros autores así como las nuestras propias.

Inicia la obra planteando la crisis actual de la contabilidad, ubicando en tres ámbitos prioritarios las carencias: social- legislativo, ético- moral y académico.

El autor consciente que en toda ciencia es necesario reconstruir el pasado, no sólo por mera curiosidad intelectual, sino además para poder comprender el presente, ya que sin el conocimiento de cómo se originó en el pasado no podemos entender la evolución futura, en el siguiente capítulo se adentra en la prehistoria de la contabilidad explorando la existencia de los *tokens* (10.000 a.C.) enlazándolo con la posibilidad que constituyeran los orígenes de la partida doble. Vislumbra, hacia el 3.250 a.C., el fenómeno del *stewardship* fundamentando en ello la misión ético-cultural de nuestra disciplina, perdurando hasta la actualidad cuando la contabilidad está alcanzando su madurez.

El conocimiento de la realidad y nuestro medio y su representación conceptual es uno de los objetivos primordiales, y a ello dedica el capítulo tercero, planteando la dicotomía empírico versus conceptual,

---

<sup>10</sup> La expresión «Critique...» no debe entenderse como una visión negativa, sino más bien como un examen crítico al nivel de una evaluación exhaustiva. Nuestra tarea es recorrer su desarrollo intercalando opiniones críticas y reflexiones de distintos autores, así como planteamientos que sustentan nuestra línea de investigación.

o bien, físico versus social. Concibe que la realidad existente y la representación de esa realidad sería requisito imprescindible de toda investigación empírica. Las ideas ontológicas de Mattessich se pueden resumir en tres requisitos básicos: fenómenos empíricos distintos de los conceptos contables que los representan, conceptos que empíricamente están vacíos y por consiguiente son necesarios de identificar, y por último que la realidad empírica está constituida por fenómenos físicos, sociales y psicológicos. Por ello, temas fundamentales como la realidad física y social de la contabilidad se analizan en este capítulo, y esto requiere en primer lugar qué supone la expresión realidad. Su vertiente más didáctica se aprecia al explicar un problema de tanta envergadura con una simple metáfora a la que denomina el *modelo-cebolla* comparando la realidad con una cebolla que contiene varias capas: realidad física, química, biológica, mental y social; donde la entidad emergente posee propiedades diferentes de los constituyentes.

Desde esta perspectiva, la valoración en contabilidad interpreta por una parte valores subjetivos (preferencias) y por otra valores objetivos como manifestaciones del mercado. Mattessich incluye en la problemática de la medición contable el coste por la incidencia que tiene en las necesidades de las prácticas sociales. Así pues, los valores contenidos en los estados financieros representan una cuestión ontológica, en cuanto que es real y además una cuestión metodológica que es la determinación de esos valores.

También examina si la renta y el capital son meros conceptos o si representan fenómenos empíricos. Durante largo tiempo se ha tenido la creencia que la realidad estaba representada por el activo del balance, mientras que el capital se le consideraba como algo abstracto y conceptual; esto llevaba implícito el suponer, por una parte de la doctrina, que el capital y la renta eran nociones puramente abstractas y que no existía realidad detrás de ellas (Cuadrado y Valmayor, 1998: 153-154). Ante este hecho la solución para salir de la dicotomía anterior y comprender que capital y renta no son nociones abstractas, sino conceptos respaldados por las realidades que están relacionadas con la contabilidad. Así, queda claro que el problema metodológico de la medición es distinto del problema ontológico de su existencia.

Archer, (1998: 302-303) critica a Mattessich que en su modelo cebolla es escaso el análisis que hace de la realidad social y sus implicaciones para la contabilidad, como por ejemplo, la relevancia y la indeterminación.

El estudio de la evolución contable en este siglo se efectúa en el capítulo cuarto y es lo que el autor acertadamente denomina *academización*, tratando el principio de dualidad, conservación y simetría al unísono con las dificultades conceptuales y terminológicas así como la adaptación de los métodos científicos a la contabilidad. Resalta la gran evolución experimentada en la contabilidad con la incorporación de nuevas técnicas prestadas de otras disciplinas como la economía, ciencias del comportamiento, métodos matemáticos, estadísticos, informáticos..., considerándolo como la adolescencia de la contabilidad y en la que se van construyendo teorías independientes en función de lo conocido como es propio de las ciencias aplicadas, hasta que llegue a la madurez.

Mientras que la tendencia más generalizada en la investigación contable de los últimos tiempos han sido las aplicaciones y análisis de estadísticas más o menos complejas, Mattessich ha puesto a lo largo de su obra el énfasis en la necesidad de que las teorías contables tengan sólidas bases metodológicas y ontológicas.

Llegado a este punto en el capítulo siguiente analiza la estructura formalizadora y los fundamentos de la contabilidad basados en postulados y axiomas, mostrando con diversos ejemplos la necesidad de diferenciar entre premisas básicas e hipótesis instrumentales, ya que esto último da mayor flexibilidad a la teoría y hace posible la interpretación de la relación fines/medios, cuestión fundamental para entender CoNAM, y lo relaciona con el marco conceptual del FASB.

No obstante, las primeras manifestaciones contables del estudio de la naturaleza de las relaciones fines/medios se pueden remontar, como se ha indicado, a su obra de 1964 que tuvo un gran éxito en la literatura contable tanto por el análisis riguroso de los métodos analíticos, como por la aplicación contable de los modelos de simulación financiera, así como la formulación axiomática de las premisas básicas. Sin embargo no se captó en aquella época, en nuestra opinión (Cuadrado y Valmayor 1998:155), el aspecto más importante de este trabajo que es el comienzo, el germen de la teoría CoNAM, pues a lo largo de todo él se repite la necesidad de una orientación hacia los objetivos a través de sistemas contables uni-objetivos o con objetivos muy limitados. Dedicó el capítulo seis al análisis de estas hipótesis desarrollando distintos modelos alternativos de valoración como hipótesis instrumentales.

Recopila el giro filosófico de su investigación asumiendo los programas de investigación de Lakatos, el estructuralismo de Stegmüller y el realismo científico de Bunge abandonando pues la teoría de un marco único axiomatizado por una red de estructuras interrelacionadas <sup>11</sup>.

Pasa en el capítulo ocho al estudio de las tendencias recientes, en la investigación contable demostrando que es posible diferenciar distintos programas de investigación donde establece a partir de los trabajos de Butterworth y Falk, sus tres tradiciones de investigación y donde pone de manifiesto que ciertas tradiciones de investigación existentes tienen pocas diferencias fundamentales.

Una consideración histórica más que epistemológica de la investigación empírica y del positivismo contable la efectúa Mattessich en el capítulo noveno, cuestionándose el valor de las premisas metodológicas que argumentan los positivistas, pues no admite que la contabilidad no sea prescriptiva.

Fundamenta las diferencias entre el positivismo americano (PAT) y el clásico cuestionándose que quizás se deba a las diferentes culturas. Estudia los aspectos históricos de PAT y opina que además de incluir los aspectos empíricos (investigación empírica) debe abarcar las hipótesis instrumentales atribuyendo a estas hipótesis el papel de puente entre fines y medios.

Podemos considerar (Cuadrado y Valmayor, 1998: 106-107) que PAT es consecuencia del incremento en la regulación contable experimentada en los últimos años, y surge en un intento de explicar las fuerzas concurrentes de dicha regulación; esto es, explica las reacciones, tanto en el proceso de elaboración de una norma contable como los efectos de la implantación de la misma por parte de la empresa. Este aspecto meramente instrumental está íntimamente vinculado a la investigación empírica, que si bien utilizado por otras corrientes que no son positivas, estudian las prácticas contables y su incidencia en el equilibrio existente entre la empresa y el resto de los estamentos coincidentes en ella, detectando la preferencia de un método contable sobre otro alternativo por parte de la gerencia para actuar sobre el referido equilibrio <sup>12</sup>.

Antes de adentrarse en la teoría CoNAM Mattessich dedica un capítulo a la teorías normativas (NAT). Su funcionamiento se basa en una concepción teleológica, donde los conceptos de ética y bienestar relacionados con la determinación de objetivos, necesidades del usuario e interpretación de la información contable toman un papel relevante.

---

<sup>11</sup> Stegmüller a partir de 1986 reformula su modelo dando una nueva versión del mismo y especifica que algunos aspectos de las familias de campos de investigación de Bunge han sido tomadas en consideración, incorporando la estructura empírica a la teoría estructuralista tradicional.

<sup>12</sup> Watts y Zimmerman (1990: 132) lo aplicaron al mercado de valores, en base a la correlación existente entre los cambios contables y las variables que los inversores utilizan para determinar el valor de las acciones, y vieron la utilidad de esta información para poder afectar al precio de los títulos.

En su estudio Mattessich aplica los siguientes enfoques: ético-normativo, cuyo compromiso explícito se orienta hacia un equilibrio social, el pragmático-normativo, y el *behavioral-organizational direction* donde ubica al crítico-interpretativo con sus dos corrientes, la perspectiva interpretativa u organizativa y la *crítico-radical* o marxista <sup>13</sup>. Finaliza el estudio manifestando la necesidad de una metodología que no solamente clarifique los objetivos contables sino también que revele los medios para alcanzar estos fines, sintetizándolo en CoNAM.

El capítulo once es el culmen de los anteriores, pues en él da respuesta a todas las limitaciones contables analizadas en los capítulos anteriores. Mattessich presenta en este capítulo CoNAM que, como se ha puesto de manifiesto en la primera parte de este trabajo, utiliza elementos empíricos además de normativos, siendo fundamentalmente diferente al planteamiento positivo PAT pues este es irreconciliable con la presencia de juicios de valor en cualquiera de sus premisas o teorías pertinentes.

Archer (1998: 302) resume en dos cuestiones primordiales la contribución de CoNAM a la contabilidad. En primer lugar su relación con el avance empírico que es necesario para la contrastación eficiente del establecimiento adecuado de la relación fines/medios, y por otro lado la manera de tratar el problema de los objetivos contables. No obstante, en cierta medida considera que le falta, en la jerarquización de los objetivos contables, ciertas cuestiones políticas e ideológicas cuyos conflictos oscurecen estos objetivos. Considera que para Mattessich de alguna manera la *crisis* contable está enraizada en los frecuentes intentos por ocultar los verdaderos objetivos perseguidos pero se interroga de qué manera sería bueno quitar la hipocresía contable pero no entiende como puede contribuir CoNAM a esto.

En nuestra opinión, la respuesta a esta cuestión pasa porque los objetivos dependen de ciertos «condicionantes» (Cuadrado y Valmayor, 1998:162-165), como pueden ser el tipo de empresa, individuo, fisco,... pues son estos condicionantes los que establecen la distinción entre varios objetivos, y determinan a su vez el objetivo a cumplir.

Finaliza la obra con las conclusiones de toda su experiencia investigadora lanzando una mirada al futuro. En este sentido se orientan nuestros trabajos <sup>14</sup>.

No quisiéramos dar por terminadas estas líneas sin insistir <sup>15</sup> en que la comunidad científica no debe aspirar a sustituir solamente una teoría verbal, sino además debe formalizarla, dando a conocer las premisas y las consecuencias de esa teoría, pues la formalización da a la teoría un alto grado de precisión lógica, refleja una más clara estructura teórica en vez de ser una mera presentación verbal. Así, creemos que para la consecución de una estructura formalizada contable de utilidad práctica se debe ir más allá de una aproximación meramente analítica, y darle un contenido empírico así como una orientación normativa, donde tendría cabida la controvertida *multi-contabilidad*.

#### 4. BIBLIOGRAFIA

AECA (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera*. AECA: Madrid.

<sup>13</sup> Otros enfoques normativos pueden verse en Cuadrado y Valmayor, (1998: 112-118).

<sup>14</sup> Cuadrado A. (1996), Cuadrado, A. y Valmayor L. (1998), Cuadrado A., García Jara, E. y Sosa, F.J. (1998), Cuadrado, A. Arriaga, F., Sosa, F. J. Y El Alami, M. (1998), Cuadrado, A. y Sosa, F.J. (1996 y 199), Cuadrado, A y Sosa, J (1997), Cuadrado, A. y Prado, A. (1986).

<sup>15</sup> Ver Cuadrado y Valmayor, (1992:285-298; 1998: 170).

- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA) (1977): *Statements on accounting theory and theory acceptance (SATTA)*. Committee on Concepts and Standards for External Financial Reports, AAA, Evanston, Illinois.
- ARCHER, S. (1998): Mattessich critique of accounting: a review article @ *Business Research*, Vol. 28, núm. 3, pp. 297-316.
- BELKAOUI, A.R. (1996): *Accounting, a multiparadigmatic science*. Quorum Books Westport: Connecticut-London.
- BUNGE, M. (1967): *Scientific research I, the search for system*. Springer Verlag Co.
- BUTTERWORTH, J.E. AND FALK, H. (1983): The methodological implications of contractual theory of accounting@. Working paper. University of British Columbia.
- CUADRADO EBRERO, A. (1996): *Propuesta metodológica para la incorporación de los juicios de valor a la Teoría Contable*. Pp. 165-184. Comunicación al VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Barcelona, ASEPUC.
- CUADRADO, A. Y VALMAYOR, L. (1992): *Organismos Contables Americanos Emisores de Normas*. Madrid: ICAC.
- (1998): *Metodología de la investigación contable*. McGraw-hill: Madrid.
- CUADRADO EBRERO, A., GARCIA JARA, E. Y SOSA ALVAREZ, F.J. (1998): *Algunas precisiones terminológicas en torno al concepto de amortización en el ámbito de la contabilidad financiera*. Comunicación al VIII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Alicante, ASEPUC.
- CUADRADO EBRERO, A., ARRIAGA, F., SOSA ALVAREZ, F.J. Y EL ALAMI, M. (1998): *From CAI (Computer-Aided Instruction) to mas (multi-agent systems) For decision making*. 5<sup>th</sup> Annual edineb internacional conference. Cleveland.
- CUADRADO EBRERO, A. Y SOSA ALVAREZ, F.J. (1996): *Una aproximación a dos metodologías artificialmente diferentes en el pensamiento contable*, pp. 249-266, en *Ensayos sobre Contabilidad y Economía (tomol): El homenaje al profesor Angel Sáez Torrecilla*, ICAC: Madrid.
- (1997): *Orientación para la formulación de una teoría general contable*, pp. 231-246 en *Ensayos y estudios contables en homenaje a D. Enrique Fernandez Peña, D. Rafael Muñoz-Yuste Marcos y D. Melecio Riesco Escudero*, ICAC: Madrid.
- CUADRADO EBRERO, A. Y PRADO MARTÍN, A. (1986): *Necesidad de desarrollar los principios de contabilidad generalmente aceptados para la aplicación de la imagen fiel*. Comunicación presentada en el 2.º encuentro de Profesores de Contabilidad, pp. 10-19, ASEPUC, Oviedo.
- GARCIA JARA, E. (1999): *Una aplicación de las transformaciones armónicas para el proceso de homogeneización contable*. Tesis Doctoral, UCM.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (1989): *Marco Conceptual para la Elaboracion y Presentacion de Estados Financieros*. IASC.
- MATTESSICH, R. (1956): The constellation of accountancy and economics. *Accounting Review*, vol. XXXI, 4, pp.551-564.

- (1957): Towards a general and axiomatic foundation of accounting - with and introduction to the matrix formulation of accounting systems @. *Accounting Research*, vol. 8, núm. 4, october pp. 328-355.
- (1964): *Accounting And Analytical Methods*. Scholars Book Co.: Houston, Texas
- (1970): *Die Wissenschaftlichen Grundlagen des Rechnungswesens*. Düsseldorf: Bertelsmann Universitätsverlag.
- (1971): Report of the committee on foundations of accounting measurement@. *The Accounting Review*. Supl. vol. XLVI, pp. 43-44.
- (1972): Methodological preconditions and problems of a general theory of accounting. *The Accounting Review*, July, vol. 47, núm. 3, pp. 469-487.
- (1973): Recientes Perfeccionamientos en la Presentación Axiomática de los Sistemas Contables@. Versión Española De Leandro Cañibano. *Revista Española De Financiación y Contabilidad*, núm. 4, pp 444 - 465. Madrid.
- (1976): *Normative vs. Positive systems; on the relation between normativity, teleology, and metalistic aspects*. Proceeding of the 8.<sup>th</sup> International Congress of Cybernetics.
- (1977): *Normative vs. Positive systems; On the relation between normativity, teleology and mentalistic aspects* en VIII Congreso Internacional de Cibernética, pp. 221-231. Namur (Bélgica).
- (1978): *Instrumental reasoning and systems methodology: an epistemology of the applied and social sciences*. Dordrech-Holland: Boston.
- (1989): Accounting and the input-output principle in the prehistoric and ancient world@. *Abacus*, 25, pp. 74-84.
- (1991): *Accounting research in the 1980s and its future relevance*. Vancouver, Canadian: Certified General Accountants Research Foundation.
- (1992a): *The scientific approach to accounting*. Research Monograph núm.7 en Modern accounting research: history, survey and guide, pp. 1-19. Canadá: The Canadian Certified General Accountants Research Foundation.
- (1992b): On the history of normative accounting theory: paradigm lost, paradigm regained@. *Accounting Business and Financial History*, núm. 2, pp. 181-198.
- (1993): *Paradigms, research traditions and theory nets of accounting* en M.J. Munford y K.V. Peasnell (ed) *Philosophical perspectives on accounting*. Routledge: London.
- (1995a): *Critique of Accounting*. Quorum Books: United States Of America.
- (1995b): Conditional normative accounting methodology; incorporating value judgments and means end relations of an applied science@. *Accounting Organizations and Society* 20, 4, pp. 259-284.
- (1995c): *Foundational Research in Accounting*. Professional Memoirs and Beyond, Tokyo, Chuo University Press.
- (1996): Academic Research in Accounting: the last 50 years@. *Asia-Pacific Journal of Accounting* 3, July, pp. 3-81.
- (1998a): In Search of a Framework for Deprival Value and Other Purpose-Oriented Valuation Models@. *Abacus* 34 (Spring).

- (1998b): *A Structuralist Theory of Double Classification*, (in coauthorship with Wolfgang Balzer), in Balzer, U. Moulines, and J.D. Sneed, eds. *Paradigmatic Structuralist Knowledge Representation-Paradigmatic Examples* (Munich: Poznan Studies in the Philosophy of Sciences and the Humanities, late 1998).
- (1999): *The beginnings of accounting thought-accounting practice in the middle east (8000 B.C. to 2000 B.C. ) and accounting thought in India (300 B.C. and the middle ages)*. Garland Publishing, Inc.: New York.

MCWATTERS, C. (1994): *A profile of Richard Mattessich*, en *Twentieth- century accounting*. USA y Canadá, Routledge: John Richard Edwards, pp. 19-40.

WATTS, R.L. y ZIMMERMAN, J.C. (1990): *Positive accounting theory: a ten years perspective*. *The Accounting Review*, Vol. 65, enero, pp. 131-156.



Simón Vera Ríos

**LA ESTRUCTURA DEL COSTE DE LOS  
SERVICIOS PUBLICOS DEPORTIVOS  
EN EL AMBITO MUNICIPAL**

---

Universidad de Granada



## 1. INTRODUCCION

El presente trabajo tiene por objeto trazar, en el limitado espacio disponible, las líneas directrices que han guiado la realización de un estudio más amplio encaminado al diseño de un modelo de cálculo y análisis de costes para la fijación de precios en el Patronato Municipal de Deportes de Granada –PMDG–, en el convencimiento de que buena parte de las pautas de actuación seguidas en su desarrollo pueden resultar extrapolables a otros organismos públicos deportivos similares, dada la evidente analogía de la problemática técnico-económica inherente a los mismos.

Con independencia de si la contraprestación monetaria de los servicios públicos de naturaleza deportiva ofertados por el PMDG debe tener la consideración de tasa o de precio público, lo cierto es que la Ley 25/1998 <sup>1</sup>, al referirse en sus artículos 19 y 25, respectivamente, a la determinación de su importe, señala como base de referencia, en ambos casos, el coste derivado de la realización de las actividades o de la prestación del servicio en cuestión.

En este contexto, el objetivo básico de dicho estudio ha sido elaborar un modelo adaptado a las peculiaridades del PMDG, que permita estimar a priori el coste de los diferentes outputs ofrecidos al exterior, lo cual, junto con el conocimiento de los precios de mercado vigentes, debe servir para apoyar sobre bases objetivas la fijación de los precios que han de regir para una campaña, a la luz de las prioridades emanadas de la política de subvenciones que se decida aplicar.

El modelo resultante es el fruto de la confluencia de una serie de factores objetivos y subjetivos: de un lado, de las posibilidades que brinda el instrumental analítico disponible en el marco de los sistemas de información para la gestión; de otro, del análisis pormenorizado de la realidad económica observada, desarrollado sobre la base de la documentación proporcionada por el PMDG y de un trabajo de campo exhaustivo en las distintas instalaciones por parte del equipo de trabajo, lo que ha permitido un contacto estrecho y fructífero con el personal más directamente implicado en el desarrollo de las diferentes actividades; y finalmente, de las necesidades de información manifestadas durante las numerosas sesiones de trabajo mantenidas con los responsables de llevar a buen puerto la tarea de elaborar el presupuesto y la propuesta de precios que deben ser aprobados por los órganos competentes del propio PMDG.

---

<sup>1</sup> Ley 25/1998, de 13 de julio, de modificación del régimen legal de las tasas estatales y locales y de reordenación de las prestaciones patrimoniales de carácter público.

## 2. EL PMDG COMO UNIDAD ECONOMICA DE PRODUCCION DE SERVICIOS DEPORTIVOS

### 2.1. EL PATRONATO MUNICIPAL DE DEPORTES DE GRANADA

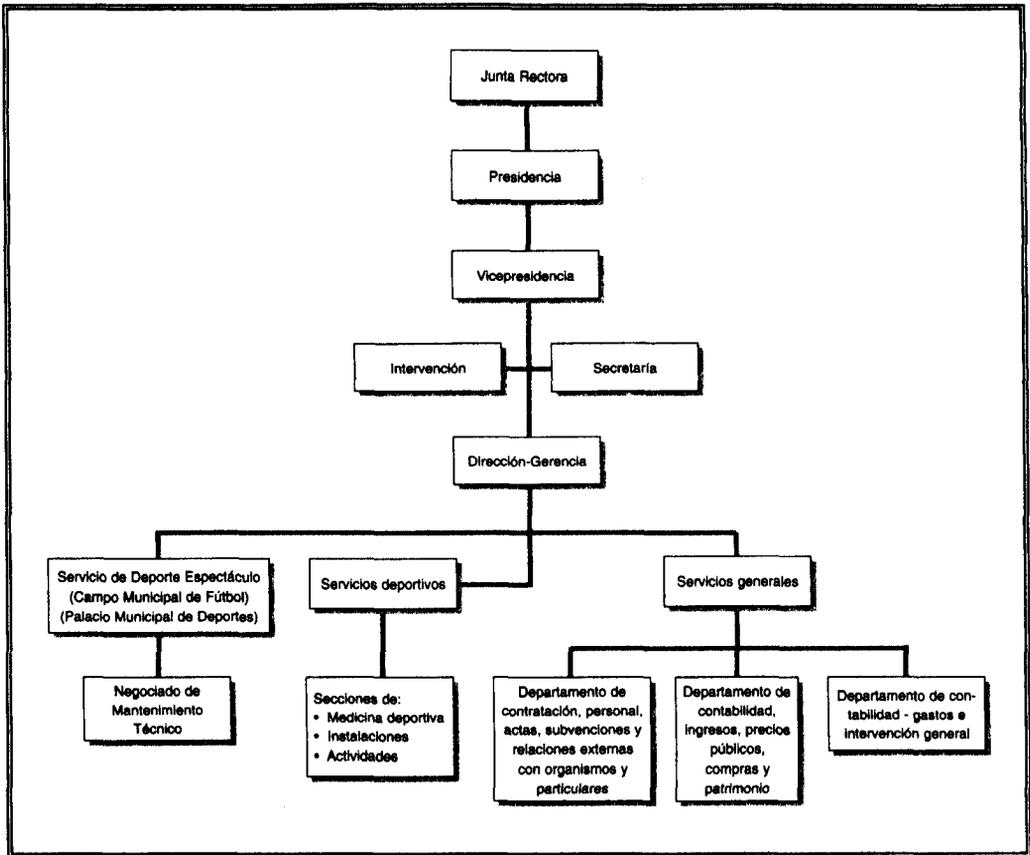
Para el desarrollo de las competencias que, en materia deportiva, le otorga la vigente legislación, el Ayuntamiento de Granada se ha decantado por la gestión directa a través de un organismo autónomo local. De este modo, el Patronato Municipal de Deportes de Granada se configura como un ente institucional dotado de personalidad jurídica propia, distinta de la del Ayuntamiento, aunque sometido a su tutela y fiscalización, a quien se encomienda expresamente, en régimen de descentralización, la organización y administración del servicio público de deportes municipal, consistente básicamente en:

- La gestión de instalaciones deportivas de titularidad municipal.
- La promoción de la práctica deportiva de los ciudadanos de Granada.
- El fomento del asociacionismo deportivo.
- La organización de grandes eventos deportivos (deporte espectáculo).

De acuerdo con el organigrama de la entidad –figura 1–, pueden diferenciarse tres clases de órganos: políticos, de asesoramiento y control, y órganos de dirección y gestión.

#### A) Organos políticos

La Junta Rectora, integrada por representantes de distintos ámbitos deportivos y de la Administración Pública, constituye el órgano colegiado encargado de aprobar los programas de actuación de los distintos servicios y actividades del organismo, aprobar la propuesta de precios públicos, los proyectos de presupuesto y, en general, adoptar las medidas superiores de organización y funcionamiento del Patronato. La Presidencia de la Junta Rectora recae en el alcalde de la ciudad que es quien ostenta la máxima representación del organismo. Habitualmente delega el ejercicio de sus funciones en el concejal de deportes, cargo que, por esta razón, suele identificarse con el desempeño de la Vicepresidencia del Organismo. La Dirección-Gerencia es un cargo de libre designación, nombrado por la Junta Rectora a propuesta de la Presidencia, que tiene como principales atribuciones ejecutar y hacer cumplir las directrices y acuerdos de los órganos anteriores y, en consonancia con su denominación, organizar y dirigir el PMDG.



**FIGURA 1. Organigrama del Patronato Municipal de Deportes de Granada**

## B) Organos de asesoramiento y control

La Intervención tiene a su cargo la función de control interno de la gestión económica del organismo, siendo desempeñada esta labor por el Interventor del Ayuntamiento de Granada. Esta figura, aun cuando aparece recogida dentro del organigrama del PMDG, no supone para la entidad una persona más en plantilla, en tanto que el interventor no ha delegado el ejercicio de la función interventora en la entidad. La Secretaría del PMDG recae en el titular de la Secretaría General del Ayuntamiento de Granada que, en el uso de sus atribuciones, ha delegado el asesoramiento legal del PMDG y la fe pública de sus actos y acuerdos en el Jefe de los Servicios Generales.

## C) Organos de dirección y gestión

De la Dirección-Gerencia dependen jerárquicamente tres grandes áreas de actividad que responden a las denominaciones de Servicios Generales, Servicio de Deporte Espectáculo y Servicios Deportivos.

El Jefe de Servicios Generales es en la práctica quien ejerce las funciones asignadas a la Secretaría, junto con las propias del puesto, esto es, la supervisión de las tareas desarrolladas por los tres departamentos en que se subdivide el área, cada uno de los cuales cuenta con una persona responsable a su frente. De la Jefatura del Servicio de Deporte Espectáculo, que aglutina la dirección y control del Palacio Municipal de los Deportes y del Campo Municipal de Fútbol, sólo depende el *Negociado de Mantenimiento Técnico* integrado por siete operarios de mantenimiento y control. El área de Servicios Deportivos –figura 2– engloba todas las actividades relacionadas con la práctica deportiva, tanto en su vertiente de organización como en el aspecto técnico ligado a la producción de servicios de uso deportivo. De la dirección del servicio dependen jerárquicamente tres secciones:

- a) *Sección de Medicina Deportiva*: Cuenta con dos médicos que se ocupan de elaborar propuestas, dirigir y supervisar los programas de actuación en el ámbito de las actividades deportivas especiales, así como de gestionar el centro de información, orientación y atención en materia médico-deportiva.
- b) *Sección de Actividades*: Para el mejor cumplimiento de sus fines, se subdivide en tres negociados –*Recreación y Actividades en la Naturaleza, Deporte de Competición y Formación Deportiva*– al frente de cada uno de los cuales se encuentra un responsable, que recibe el apoyo administrativo de la dotación de tres auxiliares con que cuenta la sección. La Jefatura de la misma se responsabiliza de la dirección y coordinación de los negociados, centros de actividades deportivas y personal adscrito a la sección, y de elaborar propuestas de actividades y supervisar los programas de actuaciones en el terreno de la práctica deportiva.
- c) *Sección de Instalaciones*: Tiene como finalidad la dirección de las diez instalaciones deportivas, lo cual lleva aparejado la gestión de todos los aspectos relacionados con su equipamiento y mantenimiento, el diseño y supervisión de los programas de uso de las mismas, así como el control de la actividad del personal de mantenimiento adscrito a las mismas. La sección se estructura en tres negociados –*Supervisión y Coordinación, Programación, y Conservación*–. Este último cuenta con un equipo integrado por siete personas que desarrollan de forma regular su actividad en las diversas instalaciones en labores de mantenimiento, siempre que sus servicios son requeridos para afrontar tareas que no pueden llevar a cabo por sí mismo el personal adscrito a la propia instalación.

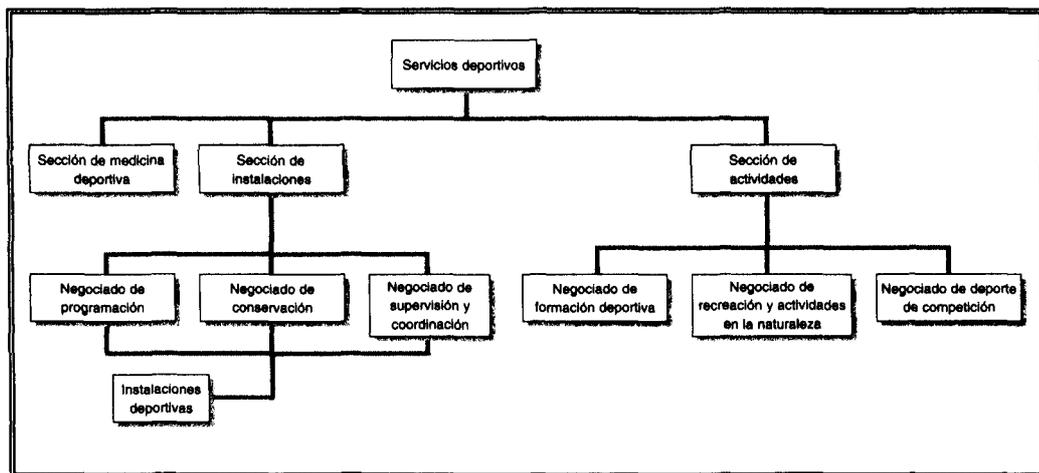


FIGURA 2. Organigrama de los Servicios Deportivos del PMD de Granada

## 2.2. ALGUNAS PARTICULARIDADES DEL PROCESO DE PRODUCCION DE SERVICIOS

En general, se suele englobar en la categoría de *unidades económicas de producción de servicios* a todas aquellas organizaciones que no producen bienes tangibles, por contraposición a las empresas que conforman los sectores primario y secundario. De acuerdo con Martinson (1994: 10), las empresas de servicios desarrollan una actividad económica mediante la cual obtienen un *output* que en esencia no tiene entidad física y que, una vez suministrado, proporciona cierta utilidad para el cliente en forma de beneficios intangibles; no obstante, la utilidad lograda mediante la prestación de un servicio puede implicar alguna actividad que recaiga sobre ciertos elementos materiales.

En este sentido, Kotler (1992: 504) distingue cuatro categorías de productos en la oferta de las empresas: *bienes tangibles exclusivamente*, los cuales no incorporan ningún tipo de servicio –por ejemplo, el jabón, el detergente para lavadoras, etc.–; *bienes tangibles que llevan aparejada la prestación de algún servicio* –por ejemplo, el fabricante de equipos de aire acondicionado que incluye en su oferta un servicio de instalación y mantenimiento–; *servicios que incorporan algunos bienes*, –como un hotel o un restaurante–; y *servicios puros* los cuales no implican el suministro de ningún bien –como la consultoría y asesoría de empresas, el servicio de asistencia psicológica, etc.–. Así, pues, un criterio para calificar el *output* de una empresa como *bien* o como *servicio* podría ser la naturaleza –tangible o intangible– del objeto que se considere central en la transacción económica característica de la empresa.

Un rasgo relevante a destacar en el proceso productivo de las empresas de servicios es la participación activa de los propios clientes. Por ejemplo, el usuario que acude al servicio de medicina deportiva del PMDG debe exponer, en su caso, sus problemas físicos, a partir de cuyo conocimiento los médicos determinarán la actividad médico-deportiva más aconsejable, el cliente de una empresa de consultoría debe delimitar su problema, lo que condicionará el proceso de realización del servicio. Así, pues, a menudo, la clientela interviene en el proceso de elaboración del servicio, manifestando sus preferencias sobre el producto o servicio final que va a adquirir y participando en el diseño del mismo.

En relación a nuestro objeto de estudio resulta de gran utilidad la clasificación propuesta por Fitzgerald y otros (1994: 9-13), toda vez que basan su estudio en las características del proceso productivo, conjugándolas con ciertos aspectos relativos al consumo; es decir, tienen en cuenta de forma simultánea diversas dimensiones de la prestación del servicio suministrado por la entidad. Estos autores identifican tres grupos genéricos de empresas de servicios –*servicios profesionales, tiendas de servicio y servicios de masaje*– a partir de las siguientes variables: por una parte, el nivel de demanda de los servicios, medido a través del número de clientes atendidos en un día por una unidad de explotación; y, por otra, el nivel de respuesta dado por cada entidad para cubrir dicha demanda, medido en función de la combinación de factores llevada a cabo por cada organización, atendiendo a seis aspectos:

- Utilización intensiva de *personal/equipos* en la obtención del servicio.
- *Importancia de las operaciones realizadas en contacto con la clientela –front office–* frente a las efectuadas sin intervención del cliente –*back office–*.
- Énfasis en el *producto/proceso* en la prestación del servicio.
- Grado de *individualización* de la prestación del servicio para la satisfacción de las necesidades específicas de cada cliente.
- Nivel de *discreción* otorgada al personal de *front office*.
- *Tiempo de contacto* entre el personal y la clientela.

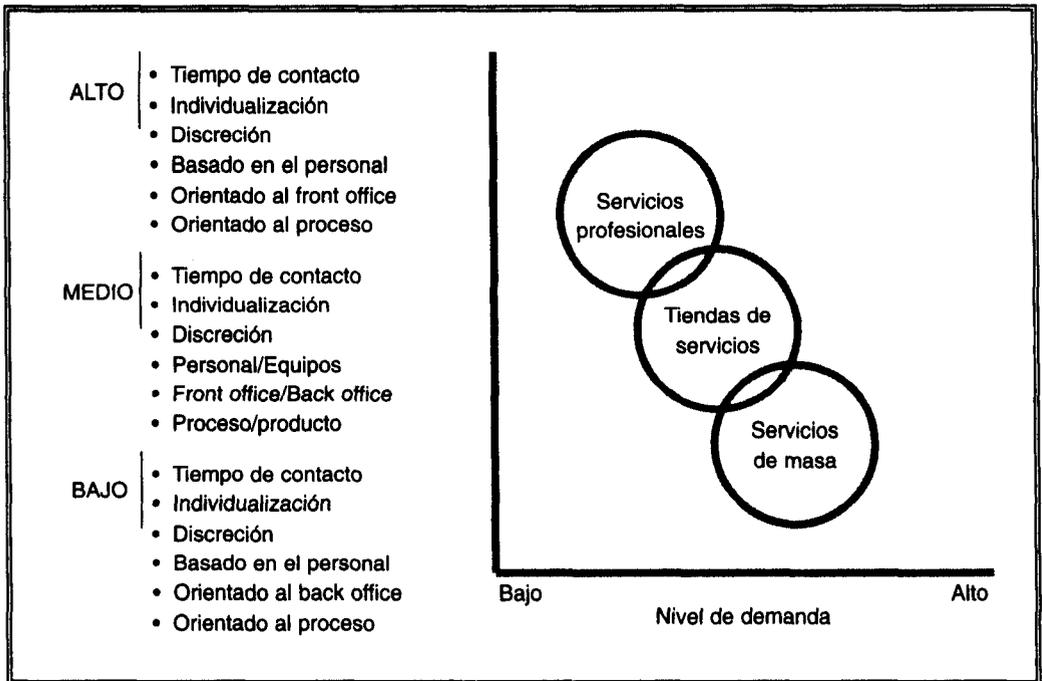


FIGURA 3. Clasificación de las empresas de servicios (Fitzgerald y otros, 1994: 12)

Como muestra la figura 3, en los *servicios profesionales* el contacto directo entre el personal de la empresa y el cliente es muy importante para la producción y comercialización del servicio y, como consecuencia de ello, el tiempo dedicado a las relaciones con la clientela, la individualización de los servicios para atender las necesidades específicas, así como la autonomía con la que cuentan los empleados muestran niveles elevados. Por otra parte, las operaciones de transformación se apoyan, básicamente, en el personal, en las actividades de *front office* y en el proceso. Como ejemplos de este tipo de servicios pueden citarse la actividad propia de las sociedades de consultoría.

En el otro extremo del gráfico, aparecen los denominados *servicios de masa* caracterizados por atender al día un elevado número de transacciones con la clientela, lo cual implica que el tiempo de contacto entre el personal y el cliente es limitado y presentan un escaso nivel de individualización del servicio. El desarrollo de tales servicios se apoya básicamente en las instalaciones y se centra en el producto, la mayor parte de valor añadido se genera en las operaciones de *back office* y la actuación del personal de atención al público no requiere una elevada formación profesional, toda vez que las tareas están claramente delimitadas. Sirva de ejemplo el servicio que presta una empresa de autobuses para el transporte público urbano, un cine o una sala de espectáculos, o el de una piscina al aire libre para baño público.

Finalmente, en medio del espectro se sitúan las denominadas *tiendas de servicio*. Se caracterizan por mantener niveles intermedios de demanda, de individualización del servicio, de tiempo de contacto entre el personal y la clientela y de autonomía de actuación del personal dedicado a la venta. El suministro de los servicios se efectúa mediante una adecuada combinación de las actividades de *back office* y de *front office*, conjugando la aplicación del personal y de los equipos para la producción y centrandolo la transformación operada tanto en el producto como en el proceso. Aquí podrían encuadrarse los cursos de

los programas organizados por el PMDG, los cuales requieren contar con la participación de personal especializado y la colaboración activa del usuario.

En cualquier caso, como ponen de manifiesto Fitzgerald y otros (1994: 13), no todas las empresas pueden ser identificadas de forma exclusiva con uno de los grupos, sino que existen entidades que pueden considerarse híbridos de distintas categorías. Además, una determinada empresa puede cambiar su elección estratégica modificando la tipología de servicio que suministra y alterando así su posición en el espectro.

Sobre la base de nuestro análisis de los diversos servicios suministrados por el PMDG, nos decantamos justamente por la consideración del mismo como una entidad situada a medio camino entre las *tiendas de servicios* –cursos programados– y los *servicios de masa* –uso no reglado de las instalaciones deportivas–, existiendo incluso algunas manifestaciones de *servicios profesionales* –servicio de medicina deportiva–.

### 2.3. LA NATURALEZA DE LOS SERVICIOS Y DE LOS OUTPUTS DEPORTIVOS

Con lo señalado en páginas anteriores queda patente las dificultades que entraña delimitar de una forma precisa los servicios. No obstante, teniendo presente el tipo de transformación económica operada por el PMDG, creemos aconsejable aclarar aunque sea brevemente el significado que otorgamos a las expresiones *servicio deportivo* y *output deportivo*.

En primer lugar, por *deporte*, y de acuerdo con la definición que María Moliner ofrece en su *Diccionario de uso del español*, entenderemos el «ejercicio físico, o juego en que se hace ejercicio físico, realizado, con o sin competición, con sujeción a ciertas reglas».

Por lo que se refiere al término *servicio*, no tenemos ningún inconveniente en asumir la definición amplia propuesta por Hill <sup>2</sup> (1977) para quien un servicio «es una transformación de la condición de un individuo, o de un bien perteneciente a un agente económico cualquiera, resultante de la actividad de otro agente económico, a partir de la demanda o con el consentimiento del primer agente».

En primer lugar, esta noción distingue entre el servicio como proceso y el servicio como resultado (transformación del estado de una realidad dada), luego pone en escena los agentes económicos implicados en una *relación de servicio*, a propósito de una realidad a transformar –el soporte de la actividad–.

De este modo, la prestación de un servicio deportivo requiere la presencia de dos agentes económicos, el agente encargado de prestar el servicio –el PMDG– y el agente receptor del servicio –el usuario–, e implica la realización de un conjunto de actuaciones por parte del PMDG –servicio como proceso– encaminadas en última instancia a posibilitar el ejercicio físico del sujeto –el soporte de la actividad–, lo cual tendrá unas consecuencias manifiestas en la transformación de su estado físico –servicio como resultado–.

Ahora bien, la prestación de un mismo servicio deportivo, como es poner a disposición de dos usuarios una pista de tenis en condiciones adecuadas de utilización, puede obedecer a circunstancias diferentes: el alquiler de la pista para su uso libre, a un curso organizado o a una competición. Esto nos hace ver que el ejercicio de una misma modalidad deportiva en un misma instalación puede inscribirse en contextos distintos, lo cual nos lleva a introducir en este estudio la expresión *output deportivo* para hacer referen-

---

<sup>2</sup> Citado por Gadrey (1996: 17).

cia a los múltiples formatos de servicios deportivos que el PMDG oferta a los ciudadanos para que éstos contraten aquellos que se ajustan en mayor medida a sus preferencias o posibilidades, representando, pues, desde una óptica económica, los productos que van a ser objeto de comercialización.

### 3. CARACTERÍSTICAS DEL MODELO

Por cuanto respecta a la estructura formativa del coste, al caracterizarse el PMDG por una actividad productiva muy diversificada, la información suministrada por un modelo inorgánico difícilmente podría ser representativa de la realidad observada, pues la obligada introducción de hipótesis que requiere la imputación de las clases de costes indirectos a los portadores otorgaría a los resultados alcanzados un elevado grado de arbitrariedad, al no estar basadas dichas hipótesis en un análisis pormenorizado de la actividad desarrollada.

En cambio, la aplicación de un modelo orgánico exige precisamente un análisis detallado de la realidad que pretende representar, considerando los aspectos más relevantes de la organización y desarrollo de la actividad de la unidad económica. De este modo se posibilita que las clases de coste sean distribuidas entre los centros de coste, desde donde, mediante los métodos de cálculo apropiados, son asignados al portador correspondiente, todo lo cual confiere una mayor fiabilidad a los valores finales obtenidos, al venir apoyados en bases de referencia más objetivas, derivadas de las observaciones efectuadas, al par que se sientan las bases indispensables para el ejercicio del control sobre la actuación de los órganos responsables de los distintos centros de actividad.

Por las razones apuntadas nos hemos decantado por el empleo de un modelo orgánico, a través del cual:

- a) El coste de un output deportivo final se obtiene agregando a sus costes directos el coste de los servicios prestados por los centros que han participado en su proceso de producción.
- b) El coste de los servicios prestados por un centro resulta de la acumulación del valor de los consumos de los factores aplicados para el desarrollo de la actividad requerida.
- c) La información facilitada por la aplicación de la metodología de cálculo inherente a este modelo nos explicará la estructura del coste completo del output final, mostrándonos la incidencia en el mismo de los costes directos, por una parte y, del coste de cada uno de los centros de actividad que han participado en su obtención y colocación, por otra.

De otra parte, el análisis de la circulación económica interna puede abordarse exclusivamente en base a magnitudes retrospectivas, o bien, desarrollarse a partir de magnitudes predeterminadas que servirán de normas de referencia para su comparación posterior con los datos extraídos de la realidad, surgiendo así la clásica distinción entre *modelos de costes históricos* y *modelos de costes predeterminados*. Teniendo presente que los precios que rigen en una campaña son obviamente fijados con anterioridad a su inicio, el modelo a utilizar debe serlo con carácter predeterminado para que el mismo pueda cumplir con su cometido. Todo ello exigirá la estimación de los valores futuros esperados de una serie de variables como precios de los factores, niveles de ocupación, etc.

En cuanto a la vinculación a la producción de los costes incurridos en la empresa las diversas variantes se agrupan convencionalmente en torno a dos grandes alternativas conocidas bajo la denominación de *full cost* y *direct cost*, que constituyen el fundamento de la distinción entre *modelos de costes completos* y *modelos de costes parciales*, respectivamente. Teniendo presente el objetivo informativo

principal del estudio, nos hemos decantado por el empleo del enfoque de coste completo por entender que del mismo se deriva una estructura del coste de los productos finales más representativa de las condiciones actuales de funcionamiento del PMDG y, por tanto, más apta para servir de referencia en el proceso de fijación de precios.

#### 4. TRATAMIENTO DEL COSTE DE LOS CENTROS DE ACTIVIDAD

Antes de abordar los criterios seguidos en la estructuración orgánica del PMDG, no podemos dejar de señalar que la fase de clasificación ostenta una singular importancia en el conjunto del proceso, en la medida en que durante la misma se van a captar los datos empíricos que van a alimentar todo el procesamiento posterior. En consecuencia, la fiabilidad y calidad de esos datos primarios resultan determinantes para garantizar que la aplicación de criterios ponderados y fundamentados en su tratamiento va a posibilitar la obtención de una información objetiva.

Las clases de coste del PMDG las hemos agrupado en cinco grandes categorías –personal, servicios exteriores, materiales, amortización y otros factores de coste– para cada una de las cuales hemos precisado las fuentes de datos, los criterios para la medición y valoración de su consumo, así como la conexión existente, en su caso, con las partidas correlativas del presupuesto de gastos. No nos hemos tropezado en esta labor con ninguna peculiaridad digna de mención derivada del sector de actividad considerado. Tan sólo cabría destacar las dificultades encontradas al abordar el cómputo del coste de amortización debido, fundamentalmente, a la práctica ausencia de valores fiables relativos a los medios estructurales.

##### 4.1. FUNCION DE APROVISIONAMIENTO

La producción de servicios deportivos, al igual que cualquier otra actividad productiva, requiere para su desarrollo el consumo de una serie de materiales. Habida cuenta de la naturaleza de la transformación económica operada en este sector, tales materiales no constituyen, como las materias primas en el caso de la empresa industrial, el objeto de la transformación productiva llevada a cabo, pues su participación en el proceso productivo se reduce a la de mero factor colaborador con una escasa importancia relativa.

El papel que desempeñan los materiales en la actividad deportiva permite entender porqué el ejercicio de la función de aprovisionamiento en el PMDG queda diluido entre un buen número de centros de actividad. Así, no se formula un programa de aprovisionamiento que pueda caracterizarse como tal y las compras responden, fundamentalmente, a las peticiones formuladas periódicamente por los diferentes centros de actividad, según sus necesidades. Cada centro gestor, de acuerdo a su dotación presupuestaria, va formulando las peticiones de los materiales requeridos en su área de competencia. Este modo de operar explica que nos hayamos decantado por prescindir de una consideración particularizada de los factores aplicados a la función de aprovisionamiento.

##### 4.2. FUNCION DE EXPLOTACION

El análisis de las condiciones en que se desarrolla la actividad deportiva pone de manifiesto que ésta se concreta en la participación activa de los sujetos que, en formas diversas, utilizan para la práctica de la modalidad elegida unas unidades deportivas *ad hoc*. El desarrollo del proceso productivo por parte de la entidad se encamina, en su vertiente técnica, a conseguir que las unidades deportivas y el resto de

las instalaciones que las albergan reúnan las condiciones materiales de uso exigibles para una práctica deportiva adecuada. Esto requiere, junto a las tareas de mantenimiento específicas de las unidades de uso deportivo, *el desarrollo de una labor que no repercute directamente en estas últimas* –en la medida en que afectan a áreas de las instalaciones como vestuarios, aseos, recepción, etc.–, pero que indudablemente contribuyen a mejorar la calidad del servicio final prestado por el PMDG. Puede afirmarse, pues, que la finalidad productiva de cada instalación deportiva es la producción de servicios de uso deportivo que serán comercializados y consumidos en formas diversas.

Ciertas unidades deportivas pueden acoger modalidades deportivas diferentes, algunas de las cuales, a su vez, pueden corresponder a servicios finales de diversa índole (uso libre no reglado, curso organizado, juegos deportivo-municipales,...). De este modo, se observa que si bien el servicio producido por cada unidad deportiva presenta una alta homogeneidad, su colocación puede adoptar múltiples variantes. Debe tenerse presente además que, ya sea por sus dimensiones, por los cuidados específicos que puedan requerir o por sus condiciones de utilización, no todas las unidades deportivas existentes en una instalación ocasionan costes idénticos, ni presentan un nivel de aprovechamiento similar. Todo ello aconseja contemplar, en principio, de forma separada las diversas unidades deportivas encuadradas en una misma instalación. Cuando en casos puntuales, se pueda verificar una total coincidencia en la problemática de uso de las mismas, podrá estudiarse un tratamiento homogéneo adaptado a las circunstancias del caso.

Junto a las unidades de uso deportivo, las instalaciones pueden disponer de una serie de dependencias tales como vestuarios, aseos, almacenes, botiquín, cuarto de calderas, recepción, etc. y de espacios comunes, como zonas ajardinadas o gradas. El análisis de sus condiciones de uso y de los costes ligados a las mismas, pone de manifiesto la existencia de dos situaciones distintas: de un lado, pueden identificarse unas unidades de uso no deportivo cuyos costes están ligados al grado de aprovechamiento que de las mismas se realice, mientras que de otro, se observan unidades que si bien desempeñan funciones distintas, puede admitirse que, en términos generales, los costes que su funcionamiento entraña están más relacionados con su existencia que con su grado de utilización.

Entre las primeras, procede destacar el servicio de vestuarios que lleva aparejado el uso de las duchas y, por consiguiente, debe asumir los costes ligados al consumo de energía y a las instalaciones que suministran el agua caliente. Debe observarse que los servicios de vestuarios son consumidos directamente por los usuarios y que, aun cuando no constituyen obviamente el foco de atracción de la prestación que el usuario busca en una instalación deportiva, representan en la actualidad un complemento inseparable de la práctica deportiva y que, conjuntamente con ésta, contribuyen a definir de un modo más preciso el servicio deportivo consumido por un usuario. Se justifica de este modo que en todas las instalaciones deportivas hayamos individualizado el servicio de *Vestuarios*, con la condición de centro principal.

Por cuanto respecta al resto de las áreas de uso no deportivo, son dos los rasgos comunes que las definen: la escasa significación de los costes que pueden ligarse al uso de las mismas y su condición de auxiliar. Si bien desde una perspectiva de control pudiera resultar procedente su consideración como centros de coste auxiliares diferenciados, desde una óptica estricta de cálculo de costes tal proceder resulta innecesario, en la medida en que los costes derivados de su funcionamiento van a ser repercutidos sobre los centros principales en función de una misma base de reparto. Así, en cada instalación deportiva el centro auxiliar *Mantenimiento y Control* acumulará los costes derivados de la existencia del conjunto de dependencias y áreas con las características antes referidas, junto con el personal no vinculado a ninguna práctica deportiva concreta, ya que su función es asegurar la disponibilidad de las instalaciones en condiciones adecuadas de uso: control de acceso a instalaciones, apertura y cierre de instalaciones, vigilancia del uso apropiado, cobro de entradas, ...

De este modo, a nivel de cada instalación, atendiendo al recorrido que siguen para su adscripción

final, así como a la naturaleza del servicio prestado por el centro en el que inciden, procedería diferenciar entre:

- a) *Costes vinculados directamente con la práctica deportiva en una instalación*: costes directos a un output deportivo final <sup>3</sup>.
- b) *Costes específicos de mantenimiento de cada unidad deportiva, ligados a la consecución de una determinada capacidad potencial de uso*: costes indirectos <sup>4</sup> a los outputs deportivos finales, imputables a los mismos a través de la unidad de prestación inherente al centro de coste principal representativo de la unidad deportiva en cuestión donde tales costes son acumulados. En este caso, la unidad de prestación se expresará en unidades de tiempo.
- c) *Costes derivados de la existencia de servicios complementarios que están relacionados directamente con el uso de las unidades deportivas*: costes indirectos <sup>5</sup> a los outputs deportivos finales, imputables al mismo desde el centro principal encargado de acumular el coste de prestación de tales servicios –Vestuarios–. Como unidad de prestación proponemos el número de usuarios. Ahora bien, la inviabilidad, por razones operativas, de la medición directa del consumo deberá suplirse mediante la determinación de unas cifras de equivalencia por output final deportivo, que reflejan una estimación del consumo ligado al número medio de usuarios por modalidad deportiva y unidad temporal de uso de cada unidad deportiva.
- d) *Costes generales de mantenimiento y control de la instalación deportiva*: Son costes indirectos <sup>6</sup> a los centros principales referidos en b) y c). La asignación del coste acumulado en el centro de *Mantenimiento y Control* de una instalación entre las unidades deportivas beneficiarias de sus servicios se hará en función de una unidad de prestación que genéricamente denominaremos *unidad deportiva equivalente*. La misma será representativa del esfuerzo productivo requerido por una unidad deportiva, con relación a la cual se expresarán el resto. Dicha unidad tiene un simple valor calculatorio, por lo que no debe descartarse la posibilidad de su no coincidencia a nivel unitario con ninguna de las unidades deportivas existentes en una instalación. Su establecimiento en cada una de éstas debe responder a un análisis particularizado de las condiciones de uso –susceptibles de variación de una campaña a otra– y de los trabajos y cuidados requeridos por cada unidad, a partir de los cuales se podrán determinar esas cifras de equivalencia entre las distintas unidades, en base a las cuales se llevará a efecto la redistribución a nivel de instalación de los costes de mantenimiento y control de cada campaña.

Cabe añadir que en el ámbito de la función de explotación, junto a los costes al nivel de instalación a los que nos acabamos de referir, deben contemplarse asimismo aquellos otros derivados de las prestaciones recibidas por las instalaciones de otros centros de actividad del PMDG no necesariamente ubicados en las propias instalaciones deportivas, que sirven de apoyo a las mismas, así como los costes vinculados a los centros que desarrollan tareas de *back office*, esto es, operaciones que son necesarias para la producción del output deportivo, pero que se realizan sin la participación directa del usuario final.

En efecto, el desarrollo de los programas de actividades, el funcionamiento debidamente coordina-

---

<sup>3</sup> Servicio de enseñanza deportiva, arbitraje, ...

<sup>4</sup> Productos químicos para piscina, pintura de las líneas de un campo de fútbol, ...

<sup>5</sup> Fuel-oil, agua, ...

<sup>6</sup> Personal adscrito a la instalación, materiales de limpieza, ...

do de las diversas instalaciones y el uso apropiado de las distintas unidades deportivas, exigen la adecuada conjunción de los factores productivos destinados a tal fin, de tal modo que la gestión y el uso deportivo de aquellas estén, con relación al cumplimiento de los objetivos que justifican la existencia del PMDG, presididos por criterios de racionalidad técnico-económica. Como se desprende de la estructura organizativa del PMDG, existe bajo la denominación de *Servicios Deportivos* una gran área de actividad cuyo cometido genérico es precisamente ese. El análisis de la actividad desarrollada por las distintas subáreas en que se divide aquélla aconseja proceder a su reagrupación en centros de costes, teniendo presente criterios de homogeneidad funcional que faciliten la traslación de sus costes a los estratos siguientes dentro del proceso de cálculo.

Mención especial requiere el *Servicio de Deporte Espectáculo* que, como ya se ha señalado, engloba la dirección y control del Palacio Municipal de los Deportes y del Campo Municipal de Fútbol. Este último está cedido mediante convenio al Granada Club de Fútbol que se ocupa de su mantenimiento y gestión, por lo que no da lugar a costes de mantenimiento a cargo del PMDG. Por cuanto respecta al Palacio Municipal de Deportes, además de servir como pabellón de juego para el equipo de baloncesto de la ciudad que milita en categoría nacional, se utiliza regularmente como sede de eventos deportivos y musicales. Además, las unidades deportivas con que cuenta el Palacio como complemento de su pista central son aprovechadas por el PMDG para su uso público, en términos similares a los del resto de sus instalaciones deportivas.

En resumen, las pautas de actuación propuestas para abordar la descomposición del área funcional de explotación deportiva del PMDG en centros de coste se concretan en contemplar como unidades básicas de análisis las instalaciones deportivas y, dentro de cada una de ellas, proceder a su división atendiendo a las áreas de práctica deportiva que puedan diferenciarse, teniendo en cuenta que son estas últimas las que van a utilizarse en el desarrollo de las actividades deportivas y, por tanto, las que van a facilitar la imputación final de los costes. Junto a los centros de coste correspondientes a las unidades deportivas propias de cada instalación, se encontrarán presentes en la mayoría de los casos otros dos: *Vestuarios* y *Mantenimiento y Control*. A los anteriores deben añadirse los centros de actividad comunes a las distintas instalaciones antes considerados.

De cuanto acabamos de señalar se deduce que el número de centros principales que van a individualizarse es elevado, lo que puede llevar aparejado una cierta complejidad en la fase de localización, si se intenta distribuir directamente las clases de coste entre todos los centros identificados. Esta circunstancia nos lleva a proponer que el cálculo del coste total de los centros principales se lleve a cabo en dos etapas: en la primera, todos los costes indirectos incurridos en el PMDG serían repercutidos sobre las diferentes instalaciones deportivas que actuarían como grandes centros colectores de costes, mientras que en una segunda etapa, los costes acumulados en estas últimas serían asignados, a nivel de cada una de ellas, entre los centros en que se subdividen.

Esta forma de operar presenta numerosas ventajas:

- a) Facilita la operación de distribución de las clases de costes, las cuales son fácilmente identificables a nivel de instalación deportiva.
- b) En la asignación posterior de los costes de cada instalación sobre los centros individualizados, permite interpretar las condiciones particulares de funcionamiento de cada una de las mismas y, por tanto, utilizar en cada caso los criterios más acordes con la realidad observada.
- c) Facilita el control de los costes incurridos al nivel de cada instalación.

- d) Posibilita el análisis comparativo de las instalaciones en cuanto al coste de prestación de los diversos servicios de uso deportivo.

El conocimiento del coste de mantenimiento de los centros de explotación constituye una información de evidente interés para la entidad, toda vez que, a un nivel de desagregación que entendemos suficiente, facilita el seguimiento de la evolución temporal de la estructura del coste de prestación de los servicios de uso deportivo a lo largo de sucesivas campañas, posibilitando, además, su comparación en relación a una misma unidad deportiva en diferentes instalaciones deportivas del propio organismo.

#### 4.3. FUNCION DE COMERCIALIZACION

El carácter intangible del output final propio del PMDG deja reducida a dos las áreas de actuación en este ámbito –promoción de ventas y gestión administrativa–, cada una de las cuales pudiera resultar aconsejable identificar con un centro de coste.

Sin embargo, mientras que la identificación de los costes asociados a la promoción comercial no suscita ninguna dificultad especial, la relativa a los costes derivados de la gestión administrativa del ámbito comercial pueden plantear problemas de difícil solución en el estado actual de la organización del PMDG, fundamentalmente por la diferente adscripción funcional del personal encargado de llevar a cabo dichas tareas. Como se desprende del organigrama del PMDG, no existe ningún departamento que asuma con carácter exclusivo la responsabilidad de las tareas que definen esta área funcional, todo lo cual nos lleva a aconsejar, en una primera fase, la no individualización del correspondiente centro de coste hasta tanto no se resuelva de forma satisfactoria dicho extremo.

De este modo, por las razones expuestas, nos decantamos por la asignación a los programas y cursos de aquellos costes, fundamentalmente de publicidad, que de una forma inequívoca se pueden identificar con los mismos, agrupando el resto de los costes comerciales indirectos en un único centro, desde el cual se transferiría a los outputs finales. En cualquier caso, teniendo presente que el criterio recomendado para la imputación de los costes indirectos de comercialización es idéntico al señalado más adelante para los costes de administración, las circunstancias mencionadas no afectan de hecho a los valores finales derivados del proceso de cálculo.

#### 4.4. FUNCION DE ADMINISTRACION

Teniendo en cuenta el propósito que guía el estudio de referencia, en una primera aproximación, podríamos decantarnos por el tratamiento de estos centros como auxiliares, por lo que sus costes serían absorbidos por aquellos otros centros que se benefician de su actividad, lo cual, dada la naturaleza de sus tareas y la extensión de su ámbito de incidencia, equivale a afirmar que los centros beneficiarios serían de hecho todos los demás, desde donde directa o indirectamente serían trasladados a los outputs finales. Una base de transferencia para la redistribución de estos costes, que pudiera constituir una aproximación al esfuerzo desplegado por el área de administración en beneficio de los diferentes centros, es el coste total de explotación cada uno de éstos.

No obstante, por razones de índole práctica, así como para posibilitar la identificación de este componente en la estructura del coste completo del output final –dado el alto grado de indeterminación ligado a su asignación–, podría operarse redistribuyendo los costes que inciden en este ámbito funcional

entre los programas de actividades, receptores en última instancia de todos los demás costes incurridos, en proporción a cuyo coste de explotación se practicaría la correspondiente operación de imputación.

Teniendo presente que todos los costes de explotación incurridos en una campaña son transferidos directa o indirectamente a los outputs finales, una fórmula sencilla para la asignación tanto de los costes indirectos de comercialización como de los costes de administración consiste en calcular una unidad de transferencia para cada uno de ellos, mediante el cociente entre sus costes y el coste total –directo e indirecto– de explotación para la campaña. Operando de este modo se facilita la imputación de los costes de comercialización y de administración al nivel de agregación o desagregación que se requiera, al par que evita las distorsiones que a efectos comparativos entre los costes de los centros o de los outputs podría provocar el empleo de otros criterios convencionales que no respetaran la proporcionalidad inicial interna de la base de reparto.

## 5. EL COSTE DE LOS OUTPUTS DEPORTIVOS

### 5.1. TIPOLOGIA DE LOS OUTPUTS FINALES DEL PMDG

El listado exhaustivo de los outputs de naturaleza deportiva del PMDG admite la posibilidad de su ordenación de acuerdo con diversos criterios. Teniendo presente el objetivo final del estudio, y recabada la opinión al respecto de los órganos de decisión implicados en el PMDG, llegamos al convencimiento de la utilidad que en el presente contexto tiene la identificación individualizada de todos aquellos outputs finales que son objeto de colocación externa, ya sea sin o con subvención total o parcial de su coste. Sin embargo, dado el elevado número de outputs resultantes, se impone su ordenación sobre la base de algún criterio de homogeneidad y una cierta agregación que agilice su tratamiento, siempre que este hecho no vaya en detrimento de una información que puede resultar relevante.

Habida cuenta de la importancia que reviste el conocimiento del coste asociado al desarrollo de cada programa de actividades, adoptamos éste como marco de referencia para encuadrar los outputs, complementándolo con dos agrupaciones adicionales para recoger, de un lado, una parcela importante dentro de la actividad del PMDG, como es el uso de las instalaciones deportivas por parte de los ciudadanos fuera del contexto de los programas de actividades, y de otro, aquellos servicios que se ofrecen en las instalaciones con un carácter complementario a los servicios deportivos que constituyen la esencia del PMDG. Esto nos condujo a diferenciar once grupos.

A su vez, cada programa fue objeto de subdivisión posterior atendiendo a su naturaleza. De este modo, los programas se subdividieron en el siguiente nivel, en función de los cursos organizados o de los campeonatos en torno a una modalidad deportiva, etc. El tercer nivel de desagregación coincide generalmente –cuando no lo ha hecho ya en el anterior nivel– con la configuración del output tal como se oferta a los ciudadanos por parte del PMDG. Así, por ejemplo, algunos cursos incorporan el número de sesiones semanales, los campeonatos aluden a la categoría y las escuelas deportivas al centro escolar donde se van a desarrollar, mientras que en el uso no reglado de ciertas unidades deportivas se atiende al empleo o no de luz artificial.

Además, concurre en el PMDG una variable –la instalación concreta donde se presta el servicio– que no debe pasar desapercibida en este contexto. Ciertamente es que un mismo output –por ejemplo, el uso no reglado de la pista de tenis o el curso de educación física para adultos– suele ofertarse a un mismo precio público, con independencia de la instalación deportiva concreta implicada. Sin embargo, desde un punto

de vista económico las condiciones técnicas de producción de un mismo output en diferentes instalaciones pueden diferir, lo cual, unido el efecto inducido por la dimensión y configuración propias de la instalación, puede dar como resultado diferencias notables en el coste de obtención de un mismo output, según la instalación considerada. El conocimiento de la cuantía de ese impacto qué duda cabe que constituye un factor de gran trascendencia en el terreno de la gestión, ya sea con vistas al posible establecimiento de una política de discriminación de precios tendente a favorecer el uso de las instalaciones con mayor capacidad ociosa o con costes de prestación menores, o para orientar la programación de la ocupación de aquellas unidades deportivas susceptibles de poder acoger diferentes outputs deportivos. Este hecho nos ha llevado, en aquellos casos en que la mencionada variable está presente y puede ejercer una influencia significativa, a contemplar como outputs diferentes un mismo servicio deportivo prestado en instalaciones diferentes.

La aplicación de los criterios de delimitación adoptados sobre la producción final del PMDG permite establecer el inventario de outputs deportivos en un número cercano a los cuatrocientos al máximo nivel de desagregación, cada uno de los cuales se identifica con un código que consta de nueve dígitos. El primero es un 5, indicativo de que se trata de un output final. Los dos siguientes dígitos se reservan para denotar los distintos programas puestos en marcha por el PMDG o, en su caso, agrupaciones homogéneas de outputs no pertenecientes a ningún programa concreto. Los dígitos cuarto, quinto y sexto representan necesarios, por su elevado número, para representar el output individual final al nivel 2 de desagregación, quedando los tres últimos dígitos para incorporar en el nivel 3 de desagregación, cuando proceda, factores de diferenciación como el número de sesiones semanales en los cursos, la categoría en las competiciones o la identificación de la instalación deportiva donde se presta el servicio. De este modo, a título ilustrativo, el catálogo de outputs responde al siguiente formato:

500. Programa de actividades físico-deportivas.

500003. Curso de aerobic.

500003201. Curso de aerobic (2S - Estadio)

500003206. Curso de aerobic (2S - Aynadamar)

500003212. Curso de aerobic (2S - Palacio)

500003301. Curso de aerobic (3S - Estadio)

500003306. Curso de aerobic (3S -Aynadamar)

500003312. Curso de aerobic (3S -Palacio)

## 5.2. AGRUPACION HOMOGENEA TECNICO-ECONOMICA DE LOS OUTPUTS DEL PMDG

Como se desprende de las páginas anteriores, el listado pormenorizado de los outputs del PMDG posee una extensión considerable. Contemplar de forma individualizada su proceso productivo como base para abordar a continuación el cálculo del coste de su prestación, entrañaría, en múltiples ocasiones, una labor repetitiva e innecesaria dada la total coincidencia en los medios empleados y en las actividades requeridas para su consecución. Se impone, pues, el establecimiento de una tipología básica, de tal forma que cualquier output del PMDG pueda adscribirse a alguna de las categorías delimitadas a partir de un criterio de homogeneidad técnico-económica.

De este modo, se sientan las bases para la determinación de una estructura de coste propia de cada categoría de output, siendo así que el cómputo del coste de cualquier output individual requerirá simplemente identificar la categoría a la que pertenece y seguir la secuencia de cálculo establecida para la misma.

A partir del análisis de los outputs finales, se han delimitado cinco categorías básicas en atención a las características técnicas inherentes al desarrollo de su proceso productivo: arrendamiento de elementos deportivos, servicio deportivo o recreativo de masa, curso deportivo o similar, competición deportiva y escuela deportiva. Desde una óptica económica, dentro de cada una de ellas pueden identificarse elementos relevantes por su diferente incidencia en el cómputo del coste final de los outputs, lo cual hace aconsejable un mayor grado de desagregación a nivel de cada una de las categorías iniciales.

Conjugando todos los factores referidos, se obtienen finalmente las siguientes categorías:

- a) Arrendamiento de elementos deportivos.
  - a1) Arrendamiento de unidad deportiva.
  - a2) Arrendamiento de material deportivo.
- b) Servicios deportivo o recreativo de masa.
  - b1) Servicio de masa sin limitación temporal de uso.
  - b2) Servicio de masa con limitación temporal de uso.
- c) Curso deportivo o similar.
  - c1) *Curso físico-deportivo en espacio de uso público.*
  - c2) *Curso físico-deportivo en instalaciones ajenas al PMDG.*
  - c3) *Curso físico-deportivo en instalaciones del PMDG.*
  - c4) *Curso físico-deportivo en instalaciones diversas.*
  - c5) *Curso médico-deportivo en instalaciones ajenas al PMDG.*
  - c6) *Curso médico-deportivo en instalaciones del PMDG.*
  - c7) *Curso o actividad en la nieve.*
- d) Escuela deportiva.
  - d1) *Escuela deportiva en instalaciones ajenas al PMDG.*
  - d2) *Escuela deportiva en instalaciones del PMDG.*
- e) Competición deportiva.
  - e1) *Campeonato en espacio de uso público.*
  - e2) *Campeonato individual en instalaciones deportivas.*
  - e3) *Campeonato por equipos en instalaciones deportivas.*

### 5.3. ESTRUCTURA DEL COSTE DE LOS OUTPUTS FINALES

En congruencia con las opciones y criterios por los que en cada caso nos hemos decantado, y que han sido sintetizados en las páginas anteriores, la estructura del coste del output final responde a la propia de un modelo de coste completo orgánico, donde se discrimina además entre los costes vinculados a la producción y los costes vinculados al tiempo. Los primeros se incorporan al coste de explotación, mientras que los segundos se agrupan en la rúbrica de costes generales del PMDG, como muestra la figura 4.

De este modo, la estructura del coste final del output respondería al contenido del cuadro 1, en el que se hallan claramente diferenciados los diferentes estadios que lo integran, y del que se han formulado las adaptaciones apropiadas a cada una de las categorías de outputs genéricos antes señaladas. Para facilitar una visión global de la composición de cada output, junto al cuadro que contiene la estructura de su coste, se ofrece un gráfico con los diferentes bienes y servicios que lo integran.

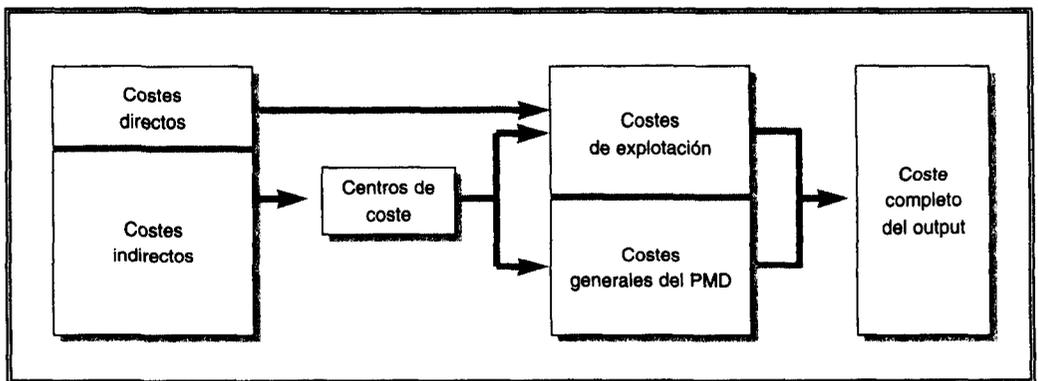


FIGURA 4. Esquema de la asignación de los costes correspondientes a un output

Como puede observarse a título ilustrativo en el cuadro 1, siempre se calcula en última instancia el coste por usuario, participante, grupo o equipo, según proceda, toda vez que es a ese nivel como se comercializan los diferentes outputs y, por tanto, es donde se precisa la fijación de un precio. En ocasiones, dependiendo de la categoría del output, ha resultado necesario calcular con carácter previo el coste de un grupo de un curso o de todo un campeonato, como medio para posibilitar el conocimiento del coste unitario a nivel de integrantes.

No se ha calculado de forma expresa el coste de cada curso en una campaña, ni tampoco el de un programa de actividades. Resulta obvio que el coste de un curso en una campaña vendrá determinado por la suma del coste de los diferentes grupos que lo componen, los cuales no necesariamente tienen que arrojar el mismo coste. A este respecto, no sólo las horas de duración del curso en cada grupo inciden en su coste, también debe tenerse presente lo ya señalado en páginas anteriores con ocasión del tratamiento de los centros de coste. En efecto, la instalación deportiva que acoge a los distintos grupos constituye un elemento que puede ocasionar variaciones incluso en el coste de grupos con idéntica duración, en tanto que las unidades deportivas que acogen similares modalidades deportivas en diferentes instalaciones pueden dar lugar a un coste diferente por hora de ocupación. De forma similar, el coste de un programa concreto se obtendrá por agregación del coste de los diferentes outputs que lo componen.

C3) CURSO FISICO-DEPORTIVO EN INSTALACIONES DEL PMDG

CONCEPTO	CONSUMO	PRECIO	IMPORTE	
Personal técnico cualificado.	N.º de horas de duración del curso en el grupo considerado.	Resultante de la tarifa contratada con la empresa de servicios deportivos.	xxx	
Material deportivo (en su caso).	Predeterminado por grupo.	Dependiente del tipo de material.	xxx	
<b>(+) COSTES DIRECTOS DE EXPLOTACION</b> .....				
Servicios de programación y supervisión de actividades.	N.º de unidades de actividad deportiva equivalentes que corresponden al grupo.	Coste por unidad de actividad deportiva equivalente de los servicios de programación y supervisión de actividades, calculado para la campaña.	xxx	KDE <sub>3</sub>
Servicios de uso de la unidad deportiva ocupada.	N.º de horas totales de ocupación requeridas por el grupo considerado.	Coste de la hora de ocupación de la unidad deportiva utilizada, calculado para la campaña.	xxx	
Servicios de vestuarios.	N.º de personas integrantes del grupo considerado.	Coste por usuario del servicio de vestuarios correspondiente a la instalación deportiva donde se localiza la unidad utilizada, calculado para la campaña.	xxx	
<b>(+) COSTES INDIRECTOS DE EXPLOTACION</b> .....				
<b>(=) COSTES TOTALES DE EXPLOTACION</b> .....				
Servicios de comercialización.	Coste total de explotación calculado para el grupo considerado.	Tasa porcentual de transferencia de los costes de comercialización, calculada para la campaña.	xxx	KIE <sub>3</sub>
Servicios de administración.	Coste total de explotación calculado para el grupo considerado.	Tasa porcentual de transferencia de los costes de administración, calculada para la campaña.	xxx	
<b>(+) COSTES GENERALES DEL PMDG</b> .....				
<b>(=) COSTE COMPLETO DEL GRUPO CONSIDERADO EN EL CURSO FISICO-DEPORTIVO EN INSTALACIONES DEL PMDG</b> .....				
N.º de plazas del grupo considerado		n <sub>c3(g)</sub>		KGPM <sub>3</sub>
<b>(=) COSTE POR PARTICIPANTE DEL CURSO FISICO-DEPORTIVO EN INSTALACIONES DEL PMDG: [KCT<sub>c3(g)</sub> / n<sub>c3(g)</sub>]</b> .....				
				kct <sub>3</sub>

CUADRO 1. Esquema para el cálculo del coste por participante de un curso físico-deportivo en instalaciones del PMDG

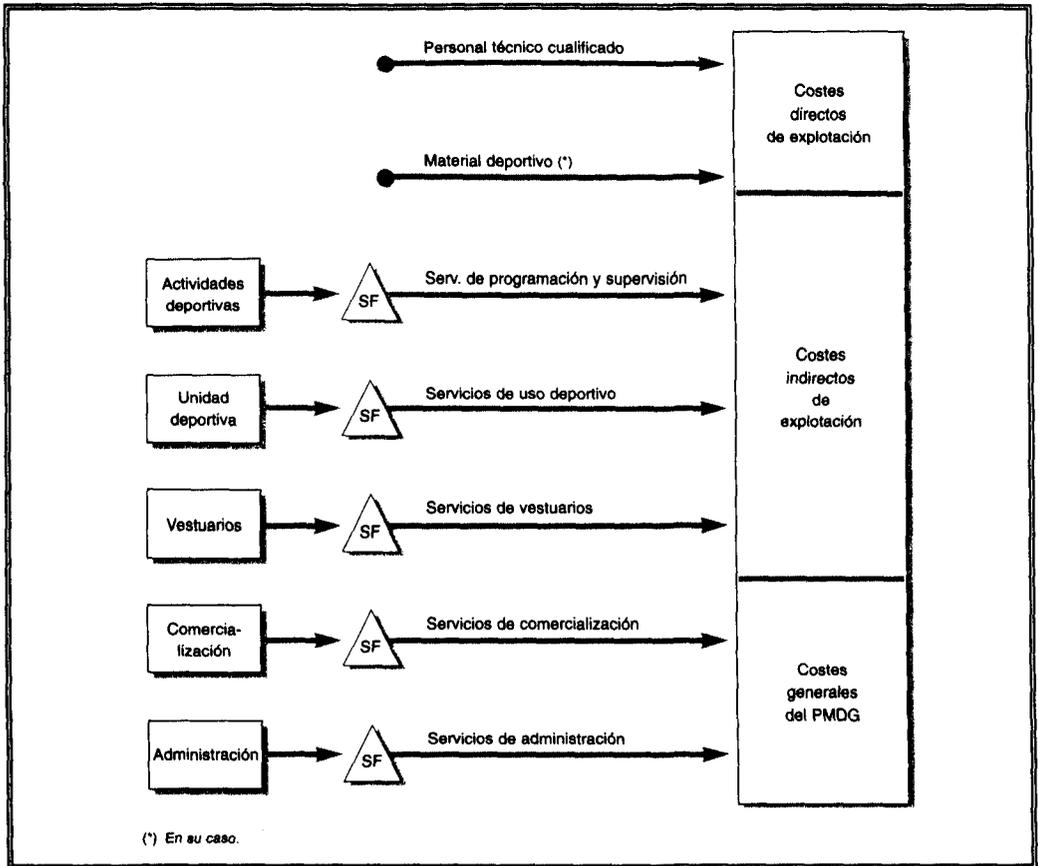


FIGURA 5. Componentes del coste de un curso físico-deportivo en instalaciones del PMDG

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- FITZGERALD, L.; JOHNSTON, R.; BRIGNALL, S.; SILVESTRO, R.; VOSS, C. (1994): *Performance Measurement in Service Businesses*. The Chartered Institute of Management Accountants, London, 2.<sup>nd</sup> Reprinted.
- HILL, T.P. (1977): «On Goods and Services». *The Review of Income and Wealth*, núm. 4, December, pp. 315-338. Citado por GADREY, J. (1996): *L'économie des services*. Éditions La Découverte, Paris.
- KOTLER, Ph. (1992): *Dirección en marketing: análisis, planificación, gestión y control*. Prentice Hall Internacional, Nueva York, 7.<sup>a</sup> ed.
- MARTINSON, O.B. (1994): *Cost Accounting in the Service Industry. A Critical Assessment*. Institute of Management Accountants, Montvale, New Jersey.
- MOLINER, M. (1988): *Diccionario de uso del español*. Gredos, Madrid.





Josep Viñas Xifra

**LOS LUGARES DE COSTE EN EL  
MODELO CANOA**

---

Universitat de Girona



## 1. INTRODUCCION

En el año 1994, la Subdirección General de Dirección y Planificación de la Contabilidad de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) elabora un documento conocido como Proyecto CANOA (Contabilidad Analítica Normalizada para Organismos Autónomos) debido a la expansión constante del sector público en las últimas décadas y a la necesidad de introducir nuevos enfoques respecto a la utilización de la Contabilidad, y en concreto de la Contabilidad Analítica, en las Administraciones Públicas.

Más allá de las justificaciones doctrinales que nos empujan a creer en la necesidad de la utilización de la ciencia contable en el ámbito público, la normativa española vigente también la cualifica positivamente cuando el Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria <sup>1</sup> (LGP) nos dice que «la Hacienda Pública queda sometida al régimen de contabilidad, tanto para reflejar toda clase de operaciones y de resultados de su actividad, como para facilitar datos e información en general que sean necesarios para el desarrollo de sus funciones» y que «compete al Ministerio de Economía y Hacienda la organización de la contabilidad pública al servicio de los siguientes fines: Rendir la información económica y financiera que sea necesaria para la toma de decisiones, tanto en el orden político como en el de gestión», así como que «a la Cuenta de la Administración General del Estado se unirá: a) Una memoria justificativa del coste y rendimiento de los servicios públicos. b) Una memoria demostrativa del grado en que se hayan cumplido los objetivos programados, con indicación de los previstos y alcanzados, y el coste de los mismos».

En el mismo sentido, otra legislación, como la Ley de Tasas y Precios Públicos, <sup>2</sup> hace especial referencia al cálculo de los costes cuando afirma que «... sólo de esta manera puede aspirarse a conseguir una estructura más diferenciada de los ingresos públicos coactivos, que haga recaer sobre los beneficiarios directos de ciertos servicios y actividades públicos el coste de su prestación, en lugar de financiarlos con impuestos generales aplicables a todos los ciudadanos», además de opinar que «las tasas tenderán a cubrir el coste del servicio o de la actividad que constituya su hecho imponible», añadiendo que «el importe estimado de las tasas por la prestación de un servicio o por la realización de una actividad no podrá exceder en su conjunto del coste real o previsible del servicio o actividad de que se trate y, en su defecto, del valor de la prestación recibida», y que «los precios públicos se establecerán a un nivel que cubra como mínimo los costes económicos originados por la realización de las actividades o la prestación de los servicios o que resulte equivalente a la utilidad derivada de los mismos».

---

<sup>1</sup> Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria. Artículos 19, 124 f) y 134 – Real Decreto Legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre.

<sup>2</sup> Ley de Tasas y Precios Públicos. Exposición de motivos, artículos 7, 19.1 y 25.1.

Por otra parte, las Administraciones Públicas, que tienen como recursos principales los pagos obligatorios, se caracterizan porque ejercen su actividad sin ánimo de lucro y por la ausencia de accionistas o propietarios en sus diferentes organizaciones. Por lo tanto, cualquier instrumento utilizado en la empresa privada que se quiera aplicar a estos entes públicos, deberá tener en cuenta estas especiales características. Además, en este tipo de entidades, la medición de los «outputs» genera dificultades respecto a su valoración, hecho que dificulta la utilización de técnicas racionales para la toma de decisiones en el ámbito de gestión.

Después de mucho tiempo en que la Contabilidad Pública ha estado persiguiendo objetivos de legalidad o financieros, al producirse un incremento del gasto público de los principales países desarrollados económicamente y, al mismo tiempo, reconocerse una limitación de esos recursos, se ha determinado como objetivo principal de la información contable pública la capacidad de planificación, control y toma de decisiones a través de parámetros de economía, eficiencia y eficacia; para ello, parece imprescindible la utilización de la Contabilidad Interna o Analítica como instrumento, dado que la información que suministran los estados financieros tradicionales -Contabilidad Externa- no es suficiente para la toma de determinadas decisiones de gestión, al proporcionar datos demasiado agregados que sólo ofrecen una visión global del ente.

## 2. MODELO DE CAPTACION

En cuanto al modelo de captación de los costes, la doctrina tradicional analiza una doble alternativa: establecer una relación inmediata entre las clases de coste y los portadores –modelo inorgánico– o bien, buscar una doble relación que vincule las clases con los centros de coste para posteriormente realizarse la imputación a los portadores –modelo orgánico–.

La utilización de modelos inorgánicos en las unidades económicas se produce, normalmente, en el caso de un proceso productivo poco complejo, es decir, cuando existe poca diferenciación en las unidades producidas, o bien, cuando partimos de una estructura organizativa bastante simple, donde la responsabilidad recae en una o pocas personas.

Normalmente, la responsabilidad de los actos de las Entidades Públicas recae en más de una persona, haciéndose necesaria una cierta descentralización, en la que se deberán definir diferentes centros de responsabilidad; cada parte de la división, secciones o centros, debe ser medible de una forma homogénea, para una mejor toma de decisiones.

Este análisis no se podrá llevar a cabo sin un conocimiento exhaustivo de la estructura organizativa de la entidad y, por lo tanto, debemos usar un modelo de captación orgánico, donde las fases de imputación de los costes, además de tener en cuenta las clases y los portadores, también valorarán los centros de coste, que no son solamente lugares físicos donde se genera coste, sino verdaderos centros de toma de decisiones.

No obstante, el Proyecto plantea inicialmente el cálculo del coste de las actividades -relación coste/actividad-, y, por lo tanto, la utilización de un modelo inorgánico, aunque propone el cálculo del coste de los centros. Esto es así, porque el modelo contempla la posibilidad de que los costes sean directos o indirectos a los centros, y directos o indirectos a las actividades, además de múltiples combinaciones de estas posibilidades.

Por lo tanto, en este modelo, los centros de coste no son considerados como centros de responsabilidad, sino como portadores intermedios de coste, aspecto que viene corroborado cuando el mismo texto (IGAE, 1994: 202) define que los centros de coste serán los lugares físicos donde se producen los costes, sin mencionar en ningún caso la organización del ente.

Es decir, la filosofía de este Proyecto tiene como objetivo final el cálculo del coste de las actividades aunque destaca (IGAE, 1994: 203) « la importancia de obtener el coste de los centros para conseguir una visión completa de la organización». Así pues, seguimos manteniendo que se usa un modelo inorgánico, con unos centros de coste, que más tarde analizaremos, poco útiles para la toma de decisiones, bajo la visión jerárquica de la entidad, hecho que va a merecer nuestras próximas críticas.

Desde nuestro punto de vista, debido a las características de las organizaciones en las Administraciones Públicas, muchas de ellas con gran variedad de funciones y con un elevado grado de complejidad en su estructura orgánica, existe una dificultad operativa para que los centros de coste sean realmente centros de responsabilidad, tal como son entendidos en la empresa privada, pues tienen que convivir los gestores finales –políticos– con los gestores intermedios –técnicos–.

Como expresa la profesora Vilardell (1988: 87) «esta contraposición de objetivos también se plantea a nivel organizativo, pues en las organizaciones públicas conviven unos dirigentes políticos con voluntad de satisfacer al ciudadano que los ha escogido, y unos cuadros técnicos que tienen la responsabilidad de dirigir una gestión lo más eficiente posible».

Otra dificultad añadida, desde el punto de vista organizativo, es la motivación de los recursos humanos de las Administraciones Públicas. Al crear unos centros de coste, sin implicación directa en la gestión por parte de las personas que pueden incidir en tales costes, –a través de algún tipo de incentivos, como sucede en la empresa privada– los centros pasarán a ser unos lugares físicos burocratizados.

Tal como exponen los profesores Fernández y Morala (1993: 1-2) «sin perjuicio de que la óptica de los centros de responsabilidad pueda servir en el proceso de planificación, contribuyendo a delimitar y precisar en términos cuantitativos los objetivos y metas de la organización, es en el campo del control de la gestión en el que se concentran sus principales aplicaciones. La descentralización de la estructura administrativa, la delegación de autoridad y responsabilidad hacia los niveles inferiores de la organización, está dirigida fundamentalmente a mejorar la eficacia con que la entidad alcanza sus objetivos y la eficiencia con la que emplea sus recursos. Ahora bien, para que la técnica sea verdaderamente efectiva se requiere un adecuado diseño del sistema que se base en la responsabilidad de las personas, pues ellas son al fin y al cabo los responsables del éxito o fracaso en su puesta en práctica».

Sin embargo, estas dificultades no deben provocar la impresión de que en las Administraciones Públicas no se pueda utilizar un modelo de captación orgánico, sino que, precisamente por las dificultades de atribuir responsabilidades a cada gestor, es necesario la definición de centros de coste que nos indiquen qué secciones son las responsables de los costes de las actividades.

En ese sentido, el Proyecto CANOA, sitúa a los centros como lugares de trabajo donde se desarrolla un coste, pero sin definir sus responsabilidades. Como opina el profesor Carrasco (1998: 130-131) «a pesar de que el modelo CANOA no elimina absolutamente los centros orgánicos, su situación en el proceso de cálculo queda relegada a un complemento informativo que, perdiendo su verdadera filosofía de localización y control, sólo sirve para obtener unos datos parciales (los que no han podido imputarse directamente a las actividades) que mejoraría mínimamente la información de los usuarios internos. Todo ello sin que, desde nuestro punto de vista, sea necesario tan escasa consideración de los mismos, ante la posibilidad actual de una informatización que hace perfectamente compatible, con escaso esfuerzo eco-

nómico, mantener la relevancia del centro con el proceso de cálculo, sin ser obstáculo para introducir la actividad como objeto de cálculo».

Al mismo tiempo, también debemos resaltar la ausencia de la homogeneidad de los centros de coste, para que los costes que se produzcan en cada uno de ellos tengan una misma unidad de medida. En este punto estamos de acuerdo con el profesor López Díaz (1995: 17) cuando afirma que los centros de coste del Proyecto CANOA «pueden ser centros de índole muy heterogénea, frente al clásico concepto de centro de reparto cuya representación paradigmática es la sección homogénea del Plan contable francés».

En definitiva, es necesario que en las Administraciones Públicas existan unos centros de coste que constituyan unidades orgánicas diferenciadas, que realicen unas actividades determinadas y que tengan unos responsables definidos. Con estas premisas, existirá un verdadero modelo de captación orgánico donde se podrán tomar decisiones de gestión, y no prevalecerá la excusa de la complejidad organizativa de los entes públicos, para convertir a los centros de coste en lugares virtuales, donde la información suministrada no pueda permitir el control del rendimiento de cada centro de responsabilidad.

Por lo tanto, cuando las disfunciones organizativas generan imputaciones irreales de costes en cada uno de los centros decisionales, el modelo orgánico es un instrumento válido para reconocerlas y poder evitarlas en el futuro. En ese aspecto las profesoras Muñoz y Norverto (1996: 81) consideran que «desde una lógica inicial parece razonable que estos centros sean un reflejo del organigrama de la entidad pues ésta se habrá diseñado para unas finalidades de trabajo y se habrá subdividido desde el enfoque que en su momento se creyó que se correspondía a una optimización del rendimiento global. Sin embargo, la experiencia demuestra que esto no siempre es así y que puede no serlo en el tiempo. Precisamente, un modelo de contabilidad de gestión debe ayudar a detectar las deficiencias y duplicidades que se producen y que pueden estar provocadas por ejemplo, por las modificaciones que, con el paso del tiempo, se han ido haciendo en las tareas y competencias de los distintos departamentos, secciones departamentales, etc.».

### 3. LUGARES DE COSTE

En primer lugar, existe una problemática en la definición de los lugares o centros de coste de cada unidad económica, y en su clasificación, cuando intentamos analizar la información que nos suministra el Proyecto CANOA.

Posteriormente, debemos estudiar de qué manera va a realizarse la imputación de los costes en cada uno de los centros, analizando la problemática que genera el citado Proyecto al considerar que algunos costes no son imputables a los centros, debido a una flexibilidad que, desde nuestro punto de vista, es cuestionable.

No obstante, es conocida la dificultad existente para especificar centros de responsabilidad en los organismos del Sector Público, aunque si se desea tener en aquéllos auténticas unidades de control económico, (Buendía, 1996: 264) «debe estar controlado directamente por un único agente responsable al que se le haya definido nítidamente tanto su capacidad de decisión como su responsabilidad,... Además, sería conveniente que dicho agente responsable estuviera especificado de forma clara en el organigrama del centro, lo que pone de manifiesto la estrecha conexión que debería existir entre la contabilidad interna y la estructura organizativa del ente».

En referencia a cuál va a ser la característica que defina a los centros de coste, desde nuestro punto de vista, deberíamos usar como magnitud el grado de participación en el ciclo de explotación y, por lo tanto,

sería necesario realizar en el organigrama de las Entidades Públicas, una separación, conforme a la doctrina tradicional, entre centros principales y centros auxiliares. Los primeros serían los que están directamente relacionados con el proceso de explotación del ente, mientras que los segundos son unos centros de apoyo que ayudan a los principales a desarrollar su labor. Para ello, se debería definir cuáles son las actividades que conforman el objeto de la entidad.

Tal como plantea el profesor Carrasco, (1998: 141) en el Proyecto CANOA se aprecia una filosofía en la utilización de los centros, que provoca una información incompleta sobre los costes, sin cumplir la misión de servir de colectores a la totalidad de aquéllos y de ser un elemento esencial de control de la organización.

Así pues, nuestra primera sorpresa aparece cuando en los lugares de coste del modelo CANOA, además de los centros ya citados, también se menciona a los centros DAG –dirección, administración y generales–, los centros mixtos y los centros anexos.

En el primer caso, nos da la impresión que pretende equipararlos a los centros de administración de la empresa privada, que debido a su función de organización y gestión de la unidad económica y, por lo tanto, de su proceso productivo, son considerados centros principales, hecho que consideramos igualmente plausible en las Entidades Públicas.

Por otra parte, en el segundo caso, se refiere a centros que tienen algunas características que podrían situarlos tanto como principales como auxiliares, pero este problema es fácilmente solucionable si, como hemos realizado al principio, se define cuál va a ser la magnitud para definir un tipo u otro de centro; así pues, consideramos que no hay razón para realizar una clasificación equidistante entre los centros principales y auxiliares.

Finalmente, en el tercer caso, el Proyecto está definiendo unos centros que realizan actividades no necesarias y, por lo tanto, los costes que generan estos centros son costes de subactividad; éstos no deben repartirse entre los centros principales o auxiliares para el cálculo del coste de la actividad, sino que deben tratarse posteriormente; en todo caso, tampoco creemos necesaria la definición de este tipo de centros.

Para justificar los razonamientos empleados, podemos evaluar las experiencias realizadas anteriormente en Organismos Autónomos, descritas por el Proyecto, donde aparecen diferentes clasificaciones de los centros de coste; entre ellas podemos nombrar:

- Los Departamentos Ministeriales, donde se clasifican los servicios centrales y los servicios periféricos, como centros de coste, realizando, desde nuestro punto de vista, una redefinición de los centros clásicos –principales y auxiliares–.
- Las Delegaciones de Hacienda, donde se distingue entre centros principales, auxiliares y de apoyo, apreciando que en estos últimos se aprecia una reclasificación de los centros auxiliares clásicos.
- Las Juntas de Puertos, con los centros de coste directos, auxiliares y de estructura.
- El Instituto Tecnológico Geominero, donde se clasifica a los centros en finalistas, auxiliares, de apoyo, otros, y subactividad, considerando, igualmente, que los centros de apoyo y los denominados «otros» son una reclasificación de los centros auxiliares; además, los centros de subactividad –que no existen como tales centros, pues deben considerarse ficticios– deberían analizarse posteriormente, independientemente del coste de las actividades del Organismo Autónomo.

- El Boletín Oficial del Estado, que realiza una clasificación clásica, basada en los criterios de la empresa industrial privada, distinguiendo entre centros de aprovisionamiento, transformación, comerciales, administrativos, apareciendo, de nuevo, los centros de subactividad, sobre los que ya hemos expresado nuestra opinión.
- Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea, en los que se distingue entre centros principales, auxiliares y directivos/generales.
- El Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado, donde se clasifican los centros en principales y auxiliares.
- Las Universidades, en las que aparecen los Departamentos como centros de coste; en este caso, consideramos que aquéllos realizarían la función de centros principales, y debería buscarse, en su caso, la existencia de centros auxiliares que apoyaran a los anteriores.
- Las Confederaciones Hidrográficas, donde se realiza una clasificación de centros principales, auxiliares y directivos/generales.
- El Instituto de Turismo de España, donde existen centros directivos, generales, principales, y –sin seguir un criterio orgánico– paradores de turismo; consideramos que éstos últimos no deben analizarse como centros de coste sino como lugares físicos donde se realiza una actividad característica del Organismo Autónomo.
- El Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria, que clasifica a los centros de coste en principales, auxiliares y administrativos/generales.

Así pues, observamos la existencia, en la mayoría de los Organismos Autónomos, de una visión clara sobre la necesidad de clasificar los centros principales y auxiliares. Por otra parte, se pone de manifiesto, que los centros mixtos y los centros anexos, no aparecen como tales en las clasificaciones anteriores, demostrando su poca necesidad de implantación o, en su caso, la heterogeneidad de su clasificación. Es cierto que, no obstante, en varios Organismos Autónomos aparecen, de una manera u otra, los centros DAG del Proyecto CANOA y, por lo tanto, debemos analizar más profundamente nuestro razonamiento anterior para considerarlos, en realidad, como un caso particular de los centros principales.

No obstante, en el citado Proyecto, se reconoce que los centros DAG no tienen demasiadas diferencias con los centros auxiliares, siendo éstas únicamente por su relación con actividades de organización o de producción; bajo este punto de vista, si se compara con la doctrina de la empresa privada, las secciones de administración y producción «per se» también poseen tales diferencias, y ambas son consideradas normalmente como centros principales.

Es decir, aunque los centros principales relacionados con la actividad productiva de una entidad, tengan una imputación en el cálculo del resultado interno, diferente a los relacionados con la organización, ambos pueden ser considerados centros principales. Recuperando las opiniones expresadas por diversos autores, (Mallo y otros, 1998: 46) cuando se distingue entre las diversas funciones básicas de la empresa, se refieren a compras, transformación, ventas y administración; estas funciones básicas de la empresa y, por lo tanto, de su proceso de explotación serán las que generarán los centros principales, entre los cuáles incluimos a los centros DAG, encargados de la mencionada administración u organización de la unidad económica en cuestión.

Una vez realizado un análisis de la clasificación de los centros de coste, debemos estudiar de qué manera se incorporan los costes a esos centros. Así pues, es necesario recordar que, aunque en el Proyecto CANOA, se permite la existencia, o no, de centros de coste, cuando en el apartado sobre los modelos de captación se ha expuesto la necesidad de la existencia de centros de coste como órganos gestores, ya se

ha justificado que, desde nuestro punto de vista, es imprescindible utilizar un modelo orgánico; por esta razón, de los diferentes tipos de distribución de los costes, los «no asociados a centros» no van a ser objeto de discusión por considerar que no pueden tener cabida en un modelo orgánico.

No obstante, del resto de posibilidades sobre distribución de los costes a los centros indicados por el modelo que estamos estudiando, vamos a distinguir, en primer lugar, entre los costes directos y los costes indirectos. Es necesario recordar que el Proyecto CANOA (IGAE, 1994: 199) considera que un coste no es directo o indirecto «per se», sino que lo será en función de la relación con el objeto de coste; además, establece, aunque no como prioritaria ni principal, la posibilidad de un modelo orgánico, debiendo tener un orden cronológico consistente en la clasificación, localización e imputación al portador; por lo tanto, no consideramos lógica la yuxtaposición en el tiempo de las dos últimas etapas.

Así pues, únicamente estaremos de acuerdo con el procedimiento del modelo estándar citado, en el caso de los costes directos o indirectos a centros y pendientes a actividades –DCP e ICP–, pues son los únicos que siguen las pautas de un modelo orgánico.

En el caso de los costes directos a los centros, éstos se producirán cuando exista una relación directa de un elemento de coste con algún centro de coste, sin necesidad de usar ningún criterio de reparto. Este tipo de costes facilitará su localización, proporcionando una mayor facilidad de cálculo de los resultados internos posteriores.

Por otra parte, los costes indirectos a los centros, son aquellos donde no existe una relación directa de un elemento de coste con algún centro de coste y, por lo tanto, será necesario asignar algún criterio de reparto. Los criterios aconsejados por el Proyecto CANOA se basan en la relación del volumen de coste con el centro de coste, la experiencia conocida en el ámbito orgánico, y el mantenimiento de los criterios durante un período para garantizar la homogeneidad. En nuestra opinión, ésta debería mantenerse, si la experiencia lo permite, durante varios períodos, para realizar previsiones correctas y posibilitar la comparación de datos; igualmente, el Proyecto establece una tabla orientativa sobre estos criterios para cada elemento de coste.

Desde nuestro punto de vista, los costes de personal deberían ser directos a cada centro a través de las personas asignadas a éstos, de la misma forma que los costes de amortización del inmovilizado deberían ser directamente imputables a través de la gestión de cada elemento, realizada por una sección determinada.

Por otra parte, cuando los costes de personal fueran considerados costes indirectos, nos parece interesante la propuesta del Proyecto CANOA, utilizando, como base de reparto, las personas equivalentes, que define para cada individuo (IGAE, 1994: 230) «la proporción existente entre el tiempo efectivamente trabajado en cada centro de coste en un período y el total de tiempo en ese mismo período...». Respecto a otros elementos de coste, nos parece que, a modo de ejemplo, el número de extensiones telefónicas sería adecuado para el coste de las comunicaciones, el número de puntos de luz para el coste de la energía eléctrica y la superficie para el coste de reparaciones.

Así pues, una vez repartidos los costes entre los diferentes centros, se debe realizar la liquidación interna de los lugares de coste, es decir, la redistribución del coste primario hasta que los centros principales hayan absorbido todos los costes de los centros auxiliares. El orden que se debe seguir, normalmente aceptado por la doctrina tradicional, consiste en empezar por los centros auxiliares comunes, continuar con los recíprocos y acabar con los auxiliares que prestan servicios a los principales.

No obstante, para simplificar el modelo, el Proyecto CANOA no tiene en cuenta la existencia de centros auxiliares recíprocos, hecho que nos parece criticable porque en la realidad de los Entes Públicos, este tipo de centros puede existir perfectamente, necesitando del debido rigor teórico.

Respecto a los otros dos tipos de centros auxiliares, en ambos casos, se considera que, antes de imputarse el coste al resto de centros auxiliares, en el caso de los comunes, o a los principales, en el caso de los auxiliares de principales, el coste debe imputarse a las denominadas actividades auxiliares, sin respetar, nuevamente, el orden cronológico del modelo orgánico. Desde nuestro punto de vista, los centros auxiliares comunes deberían repartir sus costes entre ellos, a través de un criterio basado en las personas-equivalentes que cada centro dedica a su centro común; este razonamiento podría aplicarse, igualmente, para los centros auxiliares de los principales.

A modo de conclusión, habiendo llegado a este punto, tendríamos todos los elementos de coste repercutidos en los centros principales de la Entidad Pública, con lo que podríamos llevar a cabo, como mínimo, un primer control de economía, referido a cada centro de responsabilidad.

#### 4. BIBLIOGRAFIA

- BUENDIA CARRILLO, D.(1996);*Un modelo de costes para los servicios municipales de gestión directa*. Tesis Doctoral. Universidad de Granada.
- CARRASCO DIAZ, D. y LOPEZ HERNANDEZ A.M. (1994); «La información contable en el sector público: su enfoque para la Administración Local». *Revista española de financiación y contabilidad*, núm. 79, pp. 463-480.
- CARRASCO DIAZ, D. (Coordinador).(1994) *La nueva Contabilidad Pública*. Ed. Ariel.
- CARRASCO DIAZ D.:(1998) *La nueva Contabilidad Interna Pública española: El Proyecto CANOA*. Proyecto de Cátedra. Universidad de Málaga.
- IGAE; (1994) *Contabilidad Analítica de las Administraciones Públicas. El Proyecto CANOA*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Economía y Hacienda.
- FERNANDEZ FERNANDEZ J.M. / MORALA GOMEZ M.B.; (1993) *Límites a la utilización de centros de responsabilidad y al análisis de desviaciones en el sector público*. Pp.1-2 Incluido en SAEZ TORRECILLA A.(Coordinador); «Cuestiones actuales de Contabilidad de Costes». Ed.McGraw-Hill Madrid.
- LOPEZ DIAZ A.:(1995) *Contabilidad de Gestión aplicada al Sector Público*. III Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Pública. ASEPUC.
- LOPEZ HERNANDEZ A., ZORNOZA BOY J.:(1997) «La Contabilidad Analítica en el Sector Público». *Revista Actualidad Financiera*. Monográfico. Pp.57-72.
- MALLO C., MIR F., REQUENA J.M. y SERRA V.:(1998) *Contabilidad de Gestión*. Ed. Ariel..
- MUÑOZ COLOMINA I.C., NORVERTO LABORDA M.C.:(1996) *El reto de la mejora de la información contable como instrumento de gestión en el Sector Público*. IV Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Pública. ASEPUC.

- NAVARRO GALERA A.; (1996) *El control económico en la Administración Municipal: Propuesta de un modelo basado en indicadores*. Tesis Doctoral. Universidad de Granada.
- POU DIAZ J.; (1993) *Normalización contable en el Sector Público y programa de convergencia*. X Jornadas de control interno en el Sector Público. IGAE.
- POU DIAZ J. y otros;(1994) «Nuevos desarrollos de Contabilidad Analítica en la Administración Institucional. El Proyecto CANOA». *Revista Presupuesto y Gasto Público* núm. 13. Pp.149-166. Instituto de Estudios Fiscales.
- PRIOR D., VERGES J y VILARDELL I.; (1993) *La evaluación de la eficiencia en los sectores privado y público*. Instituto de Estudios Fiscales.
- VILARDELL I.; (1988) *El control de l'eficiència en la gestió de les Administracions Municipals*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.



# INDICE

## COMUNICACIONES

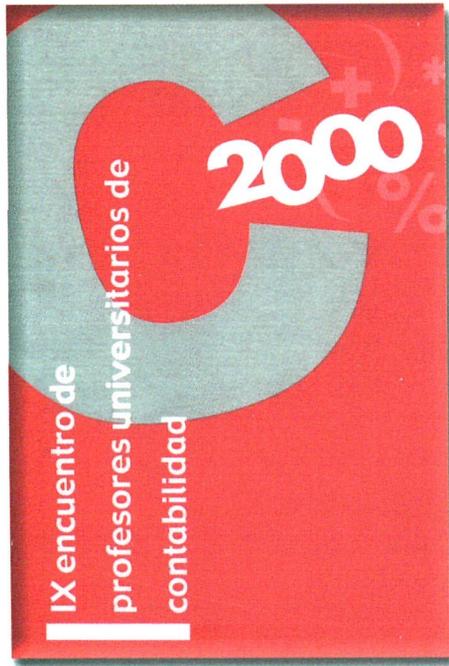
<b>PROBLEMÁTICA DE LA AGREGACIÓN DE EMPRESAS DE SIMILAR DIMENSIÓN. UN ESTUDIO EMPÍRICO .....</b>	<b>5</b>
<i>M.<sup>a</sup> Elena Gómez Miranda (Universidad de Granada)</i>	
<b>METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE LAS CUENTAS CONSOLIDADAS DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS: EL GRUPO EMPRESARIAL DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA .....</b>	<b>35</b>
<i>M.<sup>a</sup> Elena Gómez Miranda, M.<sup>a</sup> Gloria López Gordo, Antonio M. López Hernández y Isabel Román Martínez (Universidad de Granada)</i>	
<b>EL PAPEL DE LA CONTABILIDAD EN EL ÁMBITO JURÍDICO; ESPECIAL REFERENCIA A LOS PROCESOS CONCURSALES .....</b>	<b>59</b>
<i>Julián González Pascual (Universidad de Zaragoza)</i>	
<b>CRITERIOS DE VALORACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL CAPITAL .....</b>	<b>85</b>
<i>José A. Gonzalo Angulo (Universidad de Alcalá)</i>	
<b>LA CONTABILIDAD DEL COLEGIO DE SANTA CATALINA DE TOLEDO EN EL SIGLO XVI ..</b>	<b>109</b>
<i>M.<sup>a</sup> Angela Jiménez Montañés y Susana Villaluenga De Gracia (Facultad CC. Jurídicas y Sociales de Toledo-Universidad de Castilla La Mancha)</i>	
<b>TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE LAS FUSIONES EN ESPAÑA. EVIDENCIA EMPÍRICA PARA EL PERÍODO 1992-1996 .....</b>	<b>127</b>
<i>Gregorio Labatut Serer y Julián Martínez Vargas (Universitat de València)</i>	
<b>TECNICAS Y RECURSOS INFORMATIVOS UTILIZADOS POR LOS ANALISTAS FINANCIEROS PARA VALORAR ACCIONES: EL CASO ESPAÑOL .....</b>	<b>151</b>
<i>Larrán Jorge, Manuel y Rees, William (Universidad de Cádiz-Universidad de Glasgow)</i>	
<b>CRITERIOS DE VALORACIÓN CONTABLE PARA LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS CONTENIDOS EN LA PROPUESTA DE MODIFICACIÓN DE LA IV Y VII DIRECTIVAS COMUNITARIAS .....</b>	<b>167</b>
<i>Alejandro Larriba Díaz-Zorita (Universidad de Alcalá)</i>	
<b>DIVERSIDAD DE MODALIDADES DE GESTIÓN EN EL SECTOR PÚBLICO LOCAL Y EL PRINCIPIO DE ENTIDAD CONTABLE: NECESIDAD DE ELABORAR ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS .....</b>	<b>181</b>
<i>Antonio López Díaz, Pilar Arbesú López y Emilia Fernández Rodríguez (Universidad de Oviedo)</i>	
<b>LA INTERPRETACIÓN DE LA REALIDAD A TRAVÉS DEL LENGUAJE CONTABLE .....</b>	<b>201</b>
<i>M.<sup>a</sup> Victoria López Pérez y M.<sup>a</sup> Dolores García Torres (Universidad de Granada y Universidad de Málaga)</i>	

<b>LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN CASTILLA DURANTE EL SIGLO XVII .....</b>	<b>219</b>
<i>Fernando Martín Lamouroux (Universidad de Salamanca)</i>	
<b>LA REGULACION DE LA AUDITORIA DE CUENTAS: ELEMENTOS PARA LA MODERNIZACION DEL MODELO ESPAÑOL .....</b>	<b>233</b>
<i>José Ignacio Martínez Churruaque y Lorea Andicoechea Arondo (Universidad del País Vasco)</i>	
<b>LA SITUACION DE LA AUDITORIA EN CANTABRIA: UNA APORTACION AL DEBATE SOBRE LA FUNCION ACTUAL DE LA AUDITORIA .....</b>	<b>253</b>
<i>Francisco Javier Martínez García, Ana Fernández Laviada y Francisco Somohano Rodríguez (Universidad de Cantabria)</i>	
<b>ANALISIS DE LAS NORMAS CONTABLES PARA EL MERCADO DE VALORES .....</b>	<b>277</b>
<i>Antonio Martínez Arias, Inés Rubín Fernández y Julita García Díez (Universidad de Oviedo)</i>	
<b>CONTROL DE GESTION Y ESTRATEGIA: APORTES Y LIMITACIONES DEL BALANCED SCORECARD AMERICANO Y DEL TABLEAU DE BORD FRANCES .....</b>	<b>299</b>
<i>Carla Mendoza, María Ruiz García y Robert Zrihen (ESCP-EAP Graduate School of Management-Universidad Paris IX Dauphine (CEREG) y Reims Management School-Universidad Paris IX Dauphine (CREFIGE) y Reims Management School)</i>	
<b>ANALISIS FINANCIERO DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS POR LAS AGENCIAS DE RATING: EL EJEMPLO DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS ESPAÑOLAS .....</b>	<b>319</b>
<i>Vicente Montesinos Julve y Bernardino Benito López (Universidad de Valencia y Universidad de Murcia)</i>	
<b>EL EFECTO DE LAS DIFERENCIAS CONTABLES INTERNACIONALES EN LOS MERCADOS DE CAPITALES .....</b>	<b>339</b>
<i>Araceli Mora Enguídanos (Universidad de Valencia)</i>	
<b>EL IMPACTO DEL JUST IN TIME EN LA GESTION DE LOS APROVISIONAMIENTOS .....</b>	<b>353</b>
<i>María Jesús Morales Caparrós (Universidad de Málaga)</i>	
<b>LA GESTION DE CALIDAD TOTAL EN LOS ORGANISMOS PUBLICOS .....</b>	<b>373</b>
<i>Clara Isabel Muñoz Colomina y María Campos Fernández (Universidad Complutense de Madrid y Universidad Pontificia de Comillas. ICADE)</i>	
<b>EL SERVICIO DE LOS JUGADORES INSCRITOS EN COMPETICIONES PROFESIONALES COMO ELEMENTO PATRIMONIAL. CONDICIONES PARA EL RECONOCIMIENTO DE ACTIVOS EN EL MARCO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD .....</b>	<b>389</b>
<i>Celia Ordóñez Solana (Universidad de Granada)</i>	
<b>LA CONTABILIDAD Y EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ANTE LOS TRIBUNALES .....</b>	<b>401</b>
<i>M.<sup>a</sup> Mercedes Palacios Manzano y Justo José Vela Ródenas (Universidad de Murcia)</i>	
<b>LA CONTABILIDAD PLURALISTA: INSTRUMENTO PARA EL CONOCIMIENTO DEL SISTEMA DE CIRCULACION ECONOMICA .....</b>	<b>417</b>
<i>Francisca Piedra Herrera, Pedro Manuel Balboa La Chica y Margarita Mesa Mendoza (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)</i>	
<b>LA INFORMACION FISCAL EN LA MEMORIA CONSOLIDADA: UNA PROPUESTA ALTERNATIVA .....</b>	<b>433</b>
<i>Miguel Requena Tapia (Universidad de Sevilla)</i>	

<b>TENDENCIAS DE INVESTIGACION DE LOS PROFESORES UNIVERSITARIOS ESPAÑOLES EN CONTABILIDAD DE GESTION: ANALISIS COMPARATIVO .....</b>	<b>457</b>
<i>IMACC-EV</i>	
<b>EL «ONE MINUTE PAPER» Y ALGUNAS OTRAS TECNICAS DOCENTES .....</b>	<b>471</b>
<i>Rosario Rivero Menéndez, J. Angel Rivero Menéndez y Luis Gil Herrera (Universidad Complutense y Universidad Rey Juan Carlos)</i>	
<b>PROCESO DE DETERMINACION DE COSTES EN UNA EMPRESA PUBLICA DE PROMOCION EXTERIOR .....</b>	<b>481</b>
<i>Rosa Rodríguez Díaz (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)</i>	
<b>PROBLEMATICA CONTABLE Y CONTROL DE GESTION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS .....</b>	<b>499</b>
<i>Ricardo Rodríguez González (Universidad de Valladolid)</i>	
<b>LA UTILIDAD DE LA INFORMACION SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES PARA LOS USUARIOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA .....</b>	<b>511</b>
<i>José Antonio Rojas Tercero, Domingo Nevado Peña y Alberto Muñoz Arenas (Universidad de Castilla-La Mancha)</i>	
<b>EFICIENCIA DE LAS MUTUALIDADES DE PREVISION SOCIAL .....</b>	<b>527</b>
<i>María Rubio Misas (Universidad de Málaga)</i>	
<b>LA INCIDENCIA DE LOS NUEVOS SOPORTES PUBLICITARIOS Y DE COMERCIALIZACION DE IMAGEN EN LA GESTION Y EL CALCULO DE COSTES .....</b>	<b>545</b>
<i>Daniel Sánchez Toledano (Universidad de Málaga)</i>	
<b>CONSIDERACIONES EN TORNO A LA PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE RESULTADOS EN UN GRUPO DE SOCIEDADES .....</b>	<b>559</b>
<i>Jesús F. Santos Peñalver, Inmaculada Alonso Carrillo, Agustín Báidez González y Javier García Mérida (Universidad de Castilla La Mancha)</i>	
<b>IMPLICACIONES PENALES DEL FALSEAMIENTO DE LA INFORMACION CONTABLE .....</b>	<b>575</b>
<i>Ana Isabel Segovia San Juan (Universidad Nacional de Educación a Distancia)</i>	
<b>LAS OBLIGACIONES DE LOS ADMINISTRADORES RESPECTO A LA AUDITORIA DE CUENTAS .....</b>	<b>589</b>
<i>Francisco Serrano Moracho (Universidad Autónoma de Madrid)</i>	
<b>UNIFICACION INTERNACIONAL DE LA INFORMACION CONTABLE DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS: El cuestionario del IASC .....</b>	<b>603</b>
<i>Aurora Sevillano Rubio (Universidad de Zaragoza)</i>	
<b>LA INFORMACION CONTABLE SOBRE EL CAPITAL HUMANO: LA OPINION DE ANALISTAS FINANCIEROS .....</b>	<b>621</b>
<i>Guillermo J. Sierra Molina y Inés Moreno Campos (Universidad de Sevilla)</i>	
<b>UNA NUEVA POSIBILIDAD DE RELACION ENTRE LA AUDITORIA EXTERNA E INTERNA: EL CONSEJO CONSULTIVO .....</b>	<b>637</b>
<i>Guillermo J. Sierra Molina, Manuel Orta Pérez y José Pérez López (Universidad de Sevilla)</i>	

<b>EMPRESAS DE ECONOMÍA SOLIDARIA Y ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES: CARACTERISTICAS E INTERPRETACION DEL RESULTADO .....</b>	<b>653</b>
<i>Antonio Socías Salvá y Raquel Herranz Bascones (Universitat de les Illes Balears)</i>	
<b>RELEVANCIA DE LA INFORMACION CONTABLE PARA DISCRIMINAR LAS EMPRESAS MAS VALORADAS EN EL MERCADO ESPAÑOL: UN ESTUDIO EMPIRICO .....</b>	<b>667</b>
<i>José M.ª de la Torre Martínez , M.ª Angustias Navarro Ruiz y Gonzalo Sánchez Vizcaíno (Universidad de Granada)</i>	
<b>LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA EN LA INFORMACION CONTABLE: ALGU- NAS RAZONES QUE QUIZA PUEDAN CONTRIBUIR A EXPLICAR LA DIFICULTAD DE ACEPTAR SU REVELACION .....</b>	<b>681</b>
<i>Josep Vallverdú Calafell (Universidad Pompeu Fabra)</i>	
<b>ENSAYO EN HONOR AL PROFESOR R. MATTESSICH .....</b>	<b>703</b>
<i>Venice</i>	
<b>LA ESTRUCTURA DEL COSTE DE LOS SERVICIOS PUBLICOS DEPORTIVOS EN EL AM- BITO MUNICIPAL .....</b>	<b>727</b>
<i>Simón Vera Ríos (Universidad de Granada)</i>	
<b>LOS LUGARES DE COSTE EN EL MODELO CANOA .....</b>	<b>749</b>
<i>Josep Viñas Xifra (Universitat de Girona)</i>	





*CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS*



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE PROFESORES  
UNIVERSARIOS  
DE  
CONTABILIDAD

