

TÍTULO:	El marco conceptual, soporte de las normas internacionales de contabilidad
AUTOR/ES:	Tua Pereda, Jorge
PUBLICACIÓN:	Profesional y Empresaria (D&G)
TOMO/BOLETÍN:	X
PÁGINA:	131
MES:	Febrero
AÑO:	2009
OTROS DATOS:	-

JORGE TUA PEREDA

EL MARCO CONCEPTUAL, SOPORTE DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

La emisión del nuevo marco conceptual revisado, emitido por parte del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board - IASB) en marzo de 2018, contribuye a la misión fundamental de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), con el objetivo de desarrollar normas contables que permitan la transparencia de la información financiera en los mercados de todo el mundo. De esta forma, contribuye al interés público fomentando la confianza, el crecimiento y la estabilidad financiera a largo plazo de las entidades.

Ese marco conceptual para la información financiera representa un elemento clave que tiene por fin garantizar que el sistema de información financiera funcione en forma eficaz y pueda seguir evolucionando para las necesidades de las entidades. Los principales cambios en relación con una versión anterior del año 2010 -que contenía el objetivo de la información financiera con propósito general, la entidad que informa (pendiente de añadir), las características cualitativas de la información financiera útil, y el marco conceptual 1989, el texto restante- son los indicados a continuación:

(i) se incorpora un nuevo capítulo sobre valuación;

(ii) se especifican mayores orientaciones sobre el desempeño financiero de una entidad;

(iii) se introducen modificaciones en algunas definiciones de los elementos básicos de los estados financieros; y

(iv) se precisan ciertas aclaraciones sobre temas importantes como el papel de la administración, la prudencia y la incertidumbre en la valuación de algunos elementos de la información financiera.

El autor nos brinda un vistazo del marco conceptual originario para la información financiera emitido por el IASB y para ello desarrolla las siguientes cuestiones sustanciales:

- los objetivos de la información financiera y la amplitud de la misma;

- la preferencia del fondo sobre la forma;

- la definición y el deterioro de los activos;

- la definición de pasivos y el correlativo concepto de provisiones;

- la prudencia y los objetivos de la información financiera;

- los criterios de valoración; y

- los recursos propios y el concepto de resultado.

Las normas contables emitidas por el IASB, con base ahora en el nuevo marco conceptual: (i) contribuyen a la claridad y calidad de la información financiera, lo que permite a los inversionistas y a otros participantes del mercado tomar decisiones económicas informadas; (ii) ayudan a la comparabilidad de la información financiera y (iii) fortalecen la rendición de cuentas reduciendo la brecha de información entre los proveedores de capital y la administración de una entidad.

I - INTRODUCCIÓN⁽¹⁾

Los diferentes escalones contemplados en el Marco Conceptual son, como fácilmente puede deducirse, el apoyo que justifica los tratamientos contables presentes en las normas internacionales de contabilidad (IFRS/NIIF). De este modo, objetivos de la información, hipótesis fundamentales, características cualitativas, definición y criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros y criterios de valoración constituyen los argumentos que justifican las diferentes posturas adoptadas, y aseguran su congruencia con la finalidad (objetivos) del sistema contable.

En las páginas que siguen, trataremos de poner de manifiesto esta vinculación entre Marco Conceptual y reglas concretas contenidas en las normas internacionales de contabilidad y, por tanto, la manera en que se utiliza dicho Marco en el ordenamiento internacional^{(2),(3)}. Para ello, y por obvios problemas de espacio, nos limitaremos a tratar tan solo algunos ejemplos aunque, ciertamente, bien representativos de la relación entre conceptos y reglas:

- la relación entre objetivos del sistema contable e información a suministrar por la unidad económica;
- la manera en que se utiliza la característica cualitativa de preeminencia de la sustancia o fondo económico sobre la forma jurídica, asociada con la fiabilidad;
- la aplicación a casos concretos de la definición y de los criterios de reconocimiento de activos y pasivos;
- la vinculación entre los criterios de valoración propuestos en las normas internacionales y los planteamientos contenidos en relación con esta materia en el Marco Conceptual;
- la manera en que la aplicación de las hipótesis fundamentales, especialmente la relativa al devengo, de las características cualitativas y de los criterios de valoración, influyen en el concepto de recursos propios y en la necesidad de distinguir el resultado total del resultado distribuible.

II - LOS OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN Y LA AMPLITUD DE LA MISMA

La característica esencial de los marcos conceptuales y, con ello, del Marco Conceptual del IASB, es su decidida orientación a la satisfacción de las necesidades de los usuarios, insertándose así de lleno en el llamado paradigma de utilidad, es decir, en la visión que concibe la Contabilidad bajo el propósito de suministrar información útil para la toma de decisiones económicas.

Una de las consecuencias de este planteamiento no puede ser sino un aumento en la información suministrada a sus usuarios. Este aumento se plasma, en primer lugar, en los cinco estados financieros previstos por la norma 1 (Presentación de estados financieros), que enumeramos en el cuadro 1, entre los que, a los contemplados por el ordenamiento español, se añaden el estado de flujos de tesorería⁽⁴⁾ y el estado de variaciones en el neto patrimonial. Al mismo tiempo, dicha norma contempla como recomendables el informe financiero de los administradores, el estado de valor añadido y los informes medioambientales.

Cuadro 1

Información financiera

Estados financieros

- Balance
- Cuenta de pérdidas y ganancias
- Memoria
- Estado de flujos de tesorería
- Estado de variaciones en el neto patrimonial

Otra información recomendada

- Informe financiero de los administradores
- Estado de valor añadido
- Informes medioambientales

Recordemos que el estado de flujos de tesorería, al que se dedica la norma 7 (Estado de flujo de efectivo), tiene una relación directa con los objetivos previstos para la información financiera, en los que la evaluación de tales flujos ocupa un lugar destacado. Las siguientes consideraciones, extraídas de la propia norma (párrafos 4 y 5), ponen de manifiesto dicha relación:

El estado de flujos de efectivo, cuando se usa de forma conjunta con el resto de los estados financieros, suministra

información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para modificar tanto los importes como las fechas de cobros y pagos, a fin de adaptarse a la evolución de las circunstancias y a las oportunidades que se puedan presentar. La información acerca de los flujos de efectivo es útil para evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, permite a los usuarios desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor actual de los flujos netos de efectivo de diferentes empresas. También posibilita la comparación de la información sobre el rendimiento de la explotación de diferentes empresas, ya que elimina los efectos de utilizar distintos tratamientos contables para las mismas transacciones y sucesos económicos.

Con frecuencia, la información histórica sobre flujos de efectivo se usa como indicador del importe, momento de la aparición y certidumbre de flujos de efectivo futuros. Es también útil para comprobar la exactitud de evaluaciones pasadas respecto de los flujos futuros, así como para examinar la relación entre rendimiento, flujos de efectivo netos y el impacto de los cambios en los precios.

Por otro lado, el capítulo de información a suministrar es realmente extenso en cada una de las normas internacionales de contabilidad y supera ampliamente lo previsto al respecto por el Plan General de Contabilidad español. Entre otras muchas manifestaciones de esta preocupación por el contenido y amplitud de la información, contempladas todas ellas en la norma 1, me parecen de especial importancia las siguientes:

- la atención que se presta a la información comparativa, relativa al ejercicio anterior, que debe presentarse para toda clase de datos numéricos incluidos en los estados financieros, sin perjuicio de que sea tenida en cuenta también en la información de tipo descriptivo y narrativo, siempre que ello sea relevante para la adecuada comprensión de los estados financieros del ejercicio actual;
- en la misma línea, y con similar vinculación con la característica cualitativa de comparabilidad, el precepto que prescribe la adecuación, preceptiva como regla general, de las cifras del ejercicio anterior, cuando se modifica la forma de presentación o la clasificación de las partidas en los estados financieros;
- la contemplación de la presentación del resultado en forma de estado (vertical) y no de cuenta (horizontal), y la posibilidad de que sus partidas se clasifiquen por funciones, en la medida en que el contenido informativo es mayor con estos formatos;
- la inclusión de información sobre los dividendos por acción en los estados financieros, contemplada únicamente, no obstante, para sociedades cotizadas en Bolsa, si bien se recomienda también para las restantes;
- la importancia que se otorga a la inclusión en la memoria de la descripción de las políticas y criterios contables utilizados en la elaboración de la información financiera, sin olvidar la diferencia entre el resultado repartible y el resultado total, al que me referiré más adelante;
- la amplitud con que se concibe la información por segmentos o la relativa a la información sobre relaciones con terceros vinculados.

Como es lógico, este aumento de información se traduce en un mayor y más amplio contenido de la Memoria. Las normas internacionales son, en efecto, muy exigentes en cuanto a este documento, llamado a explicar y a ampliar la información contenida en las restantes cuentas anuales, con lo que, entre otras muchas cuestiones, la Memoria contempla contenidos tales como los que incluyo, solo a modo de ejemplo y sin que la lista sea completa, en el cuadro 2. Algunos de estos contenidos son objeto de normas internacionales específicas, tales como las relativas a la información sobre terceros vinculados y a la información por segmentos, aplicable esta última a las sociedades cotizadas en Bolsa, pero recomendable en aquellos otros casos en que así lo aconseje la diversificación de actividades de la empresa.

Cuadro 2

Memoria: algunos puntos de interés (entre otros)

- Exposición a riesgos financieros y política de cobertura de los mismos.
- Valor razonable de todos los instrumentos financieros.
- Pérdidas por deterioro de valor de los activos tangibles e intangibles.
- Criterios para distinguir propiedades de inversión.
- Planes de compensación en acciones para los empleados, con los valores razonables de los instrumentos emitidos que estén en poder de aquellos.
- Empresas adquiridas o controladas en el período y tratamiento de su fondo de comercio.
- Explotaciones en interrupción definitiva, mostrando por separado sus activos y pasivos.
- Transacciones con terceros vinculados.
- Información por segmentos.

Tomando como referencia el ordenamiento español, el contenido del Informe de Gestión se verá, sin duda, ampliado. De hecho ya lo ha sido por la legislación de medidas fiscales, administrativas y de orden social, que ha incluido en el mismo la mención a los principales riesgos e incertidumbres a los que se enfrenta la sociedad, así como la utilización de indicadores financieros y no financieros cuando sean necesarios para la comprensión de la evolución, los resultados o la evolución de la sociedad.

III - LA PREFERENCIA DEL FONDO SOBRE LA FORMA

Como característica asociada a la fiabilidad, el Marco Conceptual contempla la preferencia por el fondo sobre la forma, de modo que, al objeto de que la información represente fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden reflejar, es necesario que estos se contabilicen y presenten de acuerdo con su realidad económica, y no solamente según su forma legal. Como indica el propio Marco, en afirmación que ya he recogido antes, una empresa puede vender un activo a un tercero de tal manera que la documentación aportada dé a entender que la propiedad ha pasado a este. Sin embargo, pueden existir simultáneamente acuerdos que aseguren a la empresa el continuar disfrutando de los beneficios económicos incorporados al activo en cuestión; en tales circunstancias, presentar información sobre la existencia de una venta podría no representar fielmente la transacción efectuada.

Esta preeminencia del fondo sobre la forma está presente en el Marco Conceptual, por ejemplo, en la definición de activos, en los que no es necesaria la propiedad para su existencia, sino que basta el control económico sobre el mismo. Pero también lo está en las normas internacionales, como ponen de manifiesto los siguientes ejemplos:

- La norma 17 amplía el concepto de arrendamiento financiero y, con ello, el número de casos, que aparecen en el cuadro 3, en los que los activos arrendados deben ser insertados en el balance del arrendatario y no del arrendador. A ello hay que añadir que el activo originado por el arrendamiento será inmovilizado material o inmaterial, según su naturaleza, es decir, atendiendo al fondo y no a la forma legal del contrato.

Cuadro 3

Ejemplos de situaciones que normalmente determinarían la clasificación de un arrendamiento como financiero

(NIC 17, reemplazada por la NIIF 16)

- el arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento;
- el arrendatario posee la opción de comprar el activo a un precio que espera sea suficientemente menor que el valor razonable, en el momento en que la opción sea ejercitable, al inicio del arrendamiento, se prevea con razonable certeza que tal opción será ejercida.
- el plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo. Esta circunstancia opera incluso si la propiedad no va a ser transferida al final de la operación;
- al inicio del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento es equivalente, al menos, al valor razonable del activo objeto de la operación; y
- los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que solo ese arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.
- Otras operaciones se ven también afectadas por esta preeminencia, como es la venta con arrendamiento posterior o la cesión temporal de activos, es decir, la venta con compromiso de recompra. Así, en relación con esta última, la norma 18 (reconocimiento de ingresos) -reemplazada por la NIIF 15- afirma que una empresa puede vender bienes y, al mismo tiempo, hacer un contrato para recomprar esos bienes posteriormente, con lo que se niega el efecto sustantivo de la operación, en cuyo caso las dos transacciones han de ser contabilizadas de forma conjunta.
- De modo similar, si existen intereses implícitos en los cobros relativos a una venta, como consecuencia del aplazamiento de aquellos, debe calcularse, también, el importe correspondiente a este concepto, que constituye un ingreso financiero y no un ingreso por ventas.
- De acuerdo con la norma 39 (instrumentos financieros. Reconocimiento y medición), en los instrumentos financieros compuestos, es decir, en aquellos que tienen una parte relativa a los recursos propios y otra vinculada con recursos ajenos, es necesario, independientemente de cuál sea la forma jurídica del instrumento, separar ambos componentes y sus rendimientos.
- En cuanto a las normas de consolidación, la definición del grupo se establece en las normas internacionales mediante una definición sustantiva, sumamente amplia, que se apoya en un concepto de fondo, el control.
- A ello hay que añadir la definición de los activos, especialmente en cuanto se apoya en el control y no en la propiedad por parte de la empresa, como veremos en el siguiente parágrafo.

IV - LA DEFINICIÓN Y EL DETERIORO DE LOS ACTIVOS

Las definiciones y los criterios de reconocimiento de los elementos de la información financiera contemplados en el Marco Conceptual se utilizan ampliamente, como es lógico, en las normas internacionales de contabilidad. Basta citar, como ejemplos, característicos pero, desde luego, no únicos, la norma 38 (Activos intangibles), dedicada al inmovilizado inmaterial y la norma 36 (Deterioro del valor de los activos), que se ocupa precisamente del deterioro de los activos. También, en cuanto a los pasivos, a los que dedico un epígrafe independiente, es bien representativo el contenido de la norma 37 (Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes), en lo relativo a las provisiones.

Cuadro 4

Los activos en el Marco Conceptual

Definición

Criterios de reconocimiento

Definición:

- recurso controlado por la empresa,
- como resultado de sucesos pasados,
- del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Criterios de reconocimiento

Se reconoce un activo en el balance cuando:

- es probable que se obtengan del mismo beneficios económicos futuros para la empresa, y además
- el activo tiene un coste o valor que puede ser determinado con fiabilidad.

El cuadro 4 tiene la finalidad de recordarnos la definición de activo y los criterios de reconocimiento de este elemento. Pues bien, la norma 38, antes nombrada, se apoya en estos elementos que configuran la definición de un activo, analizando las implicaciones en su aplicación al caso concreto de los activos inmateriales, en cuanto a la identificabilidad, control y posibilidad de obtención de resultados futuros, con las frases que sintetizo en el cuadro 5.

Cuadro 5

El inmovilizado inmaterial como activo

(NIC 36)

Identificabilidad

Control

Beneficios futuros

Identificabilidad:

- La definición de un activo inmaterial requiere que sea identificable, para distinguirlo del fondo de comercio.
- El cumplimiento del criterio de identificabilidad exige que a) sea separable, lo cual ocurre si la empresa pueda venderlo, transferirlo, establecer una licencia sobre su explotación, alquilarlo o cambiarlo, individualmente o juntamente con otros activos o pasivos; b) surja como consecuencia de derechos contractuales o legales.

Control:

- Una empresa controlará un activo siempre que tenga el poder de obtener sus beneficios económicos futuros y, además, pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios.
- La capacidad de una empresa para controlar los beneficios económicos futuros de un activo inmaterial surge normalmente de derechos legales que pueden defenderse ante los Tribunales. A falta de derechos legales, será más difícil demostrar que existe control. No obstante, la exigibilidad legal no es necesaria para la existencia de control, ya que se puede ejercer el control sobre los citados beneficios de alguna otra manera.
- Los conocimientos técnicos y de mercado pueden dar lugar a beneficios económicos futuros. La empresa controlará esos beneficios si, por ejemplo, tiene protegidos tales conocimientos por derechos legales como la propiedad intelectual, la restricción de los acuerdos comerciales, o por una obligación legal de los empleados de mantener la confidencialidad.
- Una empresa puede poseer un equipo de personas capaces, de modo que pueda identificar posibilidades de mejorar su competencia mediante el incremento de su formación especializada, que producirá beneficios económicos futuros. Sin embargo, con carácter general, tendrá un control insuficiente sobre tales beneficios como para considerar que los importes dedicados a la formación cumplen la definición de activo inmaterial.
- La empresa puede tener una cartera de clientes o una determinada cuota de mercado. Sin embargo, en ausencia de derechos legales u otras formas de control que protejan esta expectativa, tendrá por lo general un control insuficiente sobre sus beneficios económicos como para considerar que tales partidas cumplen la definición de activo inmaterial.

Beneficios futuros:

- Entre los beneficios económicos futuros que pueden proceder de un activo inmaterial se incluyen los ingresos procedentes de la venta de productos o servicios, los ahorros de coste y otros rendimientos que se deriven del uso del activo por parte de la empresa.
- Por ejemplo, el uso de la propiedad intelectual, dentro del proceso de producción, puede reducir los costes de producción futuros, en lugar de aumentar los ingresos ordinarios futuros.

Igualmente representativos de la utilización del Marco Conceptual son los criterios aplicados a los inmovilizados inmateriales generados internamente por la propia empresa. El razonamiento se apoya también en este caso en los criterios de reconocimiento de los activos, para los que, según la antedicha norma 38, al evaluar si un activo inmaterial generado internamente los cumple, con frecuencia resulta difícil:

- determinar si, y en qué momento, existe un activo identificable del que se derive una probable generación de beneficios económicos en el futuro; y
- establecer el coste del activo de forma fiable, puesto que, en ciertos casos, el coste de generar un activo inmaterial internamente, no puede distinguirse del coste de mantener o mejorar el fondo de comercio generado internamente o bien el coste de desarrollar día a día las actividades de la empresa.

Por tanto, además de cumplir con los requisitos generales para el reconocimiento y valoración inicial de un activo inmaterial, la norma 38 prescribe que la empresa debe satisfacer determinadas condiciones, que tratan de asegurar que será posible la obtención de beneficios económicos en el futuro. Tales condiciones específicas, que no son sino una aplicación de las reglas generales, al caso de los inmateriales generados internamente mediante actividades de desarrollo, son las que se reproducen en el cuadro 6.

Cuadro 6

Condiciones para el reconocimiento de un activo desarrollado internamente

(NIC 38)

- técnicamente, es posible completar la producción del activo inmaterial de forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta;
- su intención de completar el activo inmaterial en cuestión, para usarlo o venderlo;
- su capacidad de utilizar o vender el activo inmaterial;
- la forma en que el activo inmaterial vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otras cosas, la empresa deberá demostrar la existencia de un mercado para la producción que genere el activo inmaterial, o para el activo en sí, o, en el caso de que vaya a ser utilizado internamente, la utilidad del mismo para la entidad;
- la disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para usar o vender el activo inmaterial; y
- su capacidad para valorar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo inmaterial durante su desarrollo.

Por otro lado, también en relación con los inmovilizados inmateriales, la exigencia de que los elementos a reconocer como activos sean recursos que estén bajo el control de la empresa, procedan de hechos pasados y vayan a producir beneficios económicos en el futuro, excluye la posibilidad de reconocer como elementos los gastos de establecimiento o los gastos a distribuir entre varios ejercicios, cuestión esta que nuestro ordenamiento español deberá considerar, en la medida en que

nuestro Plan General de Contabilidad permite la inclusión de unos y otros en el activo.

En otro orden de cosas, y al margen ya de los inmovilizados inmateriales, hay que subrayar que las condiciones inherentes a la definición de un activo y, especialmente, la relativa a la capacidad de generar beneficios futuros, tienen una especial importancia a la hora de establecer normas relativas al deterioro de los activos, regulado en la antedicha norma 36, cuyos planteamientos son, también y una vez más, consecuencia de la aplicación del Marco Conceptual.

La argumentación es simple, pero contundente: *una de las características fundamentales de los activos, presente en su definición y también en los criterios para su reconocimiento*, es su probabilidad de obtener beneficios económicos futuros. Ello implica que tal posibilidad debe de evaluarse periódicamente (especialmente al finalizar el ejercicio, para su adecuada presentación en los estados financieros), para comprobar si ha disminuido. Dicho de otro modo, la probabilidad de generación de beneficios futuros, condición para la existencia de un activo, exige también la reconsideración continua de los valores por los que están registrados, valores que deben constituir un adecuado reflejo de aquella capacidad de generar beneficios futuros. Con ello, los posibles deterioros de valor de inmovilizados materiales e inmateriales son una realidad a reflejar, en su caso, cada vez que se confeccionen cuentas anuales.

La regla general establecida por la ya nombrada norma 38 prescribe que debe reconocerse la depreciación cuando el valor contabilizado sea menor que el valor recuperable, siendo este último el importe mayor entre el precio de mercado y el valor de uso (montante descontado de los flujos de caja). Volveré sobre esta cuestión en la medida en que las normas internacionales y, en concreto, la ya citada norma 36 utilizan, para el reconocimiento de este deterioro, una combinación de criterios valorativos: coste histórico y valor recuperable, que es el mayor entre el valor de mercado y el valor de uso.

V - LA DEFINICIÓN DE PASIVOS Y EL CORRELATIVO CONCEPTO DE PROVISIONES

Un pasivo exigible se define en el Marco Conceptual como una deuda u obligación de la entidad, surgida como consecuencia de transacciones o hechos pasados, para cuya satisfacción es probable que la entidad se desprenda de recursos o preste servicios que incorporen la obtención de rendimientos futuros. De esta definición me parece especialmente destacable el hecho, que ya he indicado, de que la existencia de un pasivo se determine en términos de la probabilidad de que exista una obligación de desprenderse de recursos susceptibles de generar beneficios futuros.

El IASB dedica su antedicha norma 37 al tratamiento de las provisiones y contingencias, en la que, como no podía ser de otro modo, aplica aquellos conceptos genéricos del Marco Conceptual. Así, una provisión⁽⁵⁾ es un pasivo en el que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento que, en cumplimiento de la definición y de los criterios de reconocimiento previstos para estos elementos, debe aparecer en balance cuando:

- la empresa tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita⁽⁶⁾) como resultado de un suceso pasado;
- es probable que la empresa tenga que desprenderse de recursos, que incorporen beneficios económicos para cancelar tal obligación, y
- puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

La necesaria objetividad en el reconocimiento de la existencia de un pasivo cobra su auténtica dimensión en la determinación de la posible existencia de la obligación, que el IASB calcula en términos de probabilidad. Así, el punto 15 de la norma en cuestión afirma que, en algunos casos raros, no queda claro si existe o no una obligación en el momento presente; en tales circunstancias, se considera que un suceso ocurrido en el pasado ha dado origen a una obligación presente si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible, existe una probabilidad mayor de que se haya incurrido en la obligación, en la fecha del balance general, que de lo contrario.

Al igual que en el caso de los activos, la probabilidad, concepto en el que se apoya la definición, debe ser evaluada periódicamente, al objeto de aumentar, disminuir o hacer desaparecer la provisión, según se desprenda de tal evaluación. El siguiente párrafo de la citada norma 37 es expresivo de esta cuestión:

Las provisiones deben ser objeto de revisión en cada fecha del balance y ajustadas, en su caso, para reflejar la mejor estimación existente en ese momento. En el caso de que no sea probable la salida de recursos que incorporen beneficios económicos, para cancelar la obligación correspondiente, se procederá a liquidar o revertir la provisión.

En estas disposiciones está implicado también el principio de prudencia. Del mismo me ocuparé en el siguiente párrafo. Pero antes es necesario señalar que la definición de pasivos contemplada en el Marco Conceptual impide la dotación de provisiones por conceptos genéricos, no referidos a obligaciones concretas con la probabilidad adecuada, dado de que no cumplen algunas de las condiciones necesarias para que puedan considerarse pasivos: ni se originan por un suceso pasado, ni la probabilidad de salida de recursos es suficiente. Del mismo modo y por similares razones, aquella definición de pasivos no incluye la dotación de alguna provisión prevista en nuestro Plan General de Contabilidad, como es la derivada de las grandes reparaciones. Lo mismo ocurre con provisiones contempladas en algunas adaptaciones sectoriales, tales como las destinadas a la cobertura del riesgo de sequías en las explotaciones agrícolas, conceptos todos ellos que entrarían más bien en el capítulo de contingencias, de las que se informa en la memoria, pero que no constituyen obligaciones a incluir en el pasivo del balance.

VI - LA PRUDENCIA Y LOS OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

En el Marco Conceptual del IASB la prudencia⁽²⁾ se contempla, junto con la imparcialidad, objetividad, verificabilidad y fidelidad en la representación, como una característica cualitativa asociada a la fiabilidad. El mayor o menor grado de prudencia a aplicar está íntimamente relacionado con los objetivos que se impongan a los estados financieros. Si prima la vinculación con la toma de decisiones económicas y, en consecuencia, se otorga preferencia al requisito de la relevancia, tal requisito puede verse afectado por un exceso de prudencia. Sin embargo, cuando se busca la protección patrimonial, en defensa de los intereses de accionistas y acreedores, la prudencia contribuye a la satisfacción de tales fines. Nada tiene de extraño, en consecuencia, que la postura en torno a la prudencia sea distinta en diferentes países del contexto internacional.

La prudencia puede considerarse como un componente positivo de la fiabilidad. Como afirma Gabás (1991, pág. 64), el mantenimiento del criterio valorativo del coste histórico, el tratamiento asimétrico de las pérdidas y beneficios, el reconocimiento dispar e ingresos y gastos, la contabilización como gasto en todos los casos de los desembolsos en investigación y desarrollo, la utilización del criterio valorativo LIFO (ahora no permitido) y muchas otras prácticas contables de este estilo incrementan la fiabilidad y la objetividad de la información contable, aunque el efecto sobre la relevancia sea poco

positivo. Pero no puede ocultarse que también la prudencia puede afectar negativamente a la fiabilidad, en la medida en que introduce un importante componente subjetivo en los estados financieros, pudiendo atentar, entonces, contra la necesaria representación fiel o, incluso, contra la neutralidad.

El Marco Conceptual toma postura en este dilema, otorgando preferencia a la relevancia y sometiendo, en consecuencia, a la prudencia a las condiciones que le impone la fiabilidad, imponiendo la utilización del concepto de probabilidad en la determinación de la existencia de pasivos (y, consecuentemente, en la valoración de gastos e ingresos) y dejando claro que teniendo en cuenta la relevancia y la fiabilidad de la información financiera, la solución más prudente no necesariamente es la más adecuada.

Una vez más, la ya citada norma 37 constituye un ejemplo de la manera en que se aplica la prudencia en las normas internacionales. Las siguientes afirmaciones, extraídas de la misma, son bien expresivas de su postura al respecto:

La utilización de estimaciones es una parte esencial de la preparación de los estados financieros y su existencia no perjudica de ningún modo la fiabilidad que estos deben tener. Esto es especialmente cierto en el caso de las provisiones, que son más inciertas por su naturaleza que el resto de las partidas del balance. Excepto en casos extremadamente raros, la empresa será capaz de determinar un conjunto de desenlaces posibles de la situación incierta y podrá, por tanto, realizar una estimación para el importe de la obligación lo suficientemente fiable como para ser utilizado en el reconocimiento de la provisión.

Para realizar la mejor estimación de la provisión, deben ser tenidos en cuenta los riesgos e incertidumbres que, inevitablemente, rodean a la mayoría de los sucesos y las circunstancias concurrentes a la valoración de la misma. Con el término riesgo se describe la variación en los desenlaces posibles. Un ajuste por la existencia de riesgo puede aumentar el importe por el que se mide una obligación. Será preciso tener precaución, al realizar juicios valorativos en condiciones de incertidumbre, de manera que no se sobrevaloren los activos o los ingresos ordinarios y que no se infravaloren los pasivos o los gastos. No obstante, la incertidumbre no es una justificación para la creación de provisiones excesivas o para la sobrevaloración deliberada de los pasivos. Por ejemplo, si el coste estimado de un desenlace particularmente adverso se evalúa de forma prudente, entonces tal desenlace, de forma deliberada, se trata como más probable que lo que efectivamente es. Es preciso tener cuidado para evitar la duplicación de los ajustes por riesgo e incertidumbre, con la consiguiente sobrevaloración del importe de la provisión.

El principio de prudencia debe reorientarse, por tanto, en nuestro ordenamiento español y, tal vez, perder su carácter preferencial, contemplado por el Código de Comercio, cuando entra en colisión con otros principios contables.

VII - LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN

1. Criterios de valoración y objetivos de la información financiera

El Marco Conceptual sienta la vinculación entre los objetivos de la información financiera y los criterios de valoración, siguiendo así el planteamiento general aplicado en su itinerario lógico-deductivo, en el que todo su contenido se orienta al suministro de información útil para la toma de decisiones. Por otro lado, del contenido del Marco en cuanto a los criterios de valoración se desprende una asunción importante: un único criterio valorativo no satisface todas las características cualitativas requeridas a la información financiera, por lo que es necesaria la combinación de diferentes criterios en la valoración de las partidas de los estados financieros.

Aunque ello no se contemple expresamente en el Marco Conceptual resulta, sin duda, interesante vincular criterios de valoración con objetivos y características cualitativas de la información, al objeto de contribuir a la mejor comprensión de la utilización por las normas internacionales de los diferentes criterios de valoración. Puede verse al respecto el cuadro 7, cuyo contenido ha sido extraído de Tua Pereda (1996 a) y sobre el que también pueden encontrarse consideraciones similares en el Marco Conceptual de AECA (1999).

Cuadro 7

Utilidad de los diferentes criterios de valoración

Coste histórico

- Apropiado para describir aspectos pasados de activos y pasivos, es decir, el sacrificio realizado en la adquisición de los primeros y el beneficio obtenido por tenencia de pasivos.
- Es el criterio que, en líneas generales, mejor cumple el requisito de fiabilidad u objetividad.

Coste de reposición

- En su modalidad de coste corriente, concibe el beneficio como la diferencia entre gastos e ingresos en términos de sacrificios actuales, que incluye, además, por separado los cambios en el coste de reemplazamiento de los activos o de los pasivos.
- Puede ser el mejor sustituto del valor histórico para medir los beneficios potenciales de los activos a largo plazo destinados al uso más que a la venta y adquiere un importante significado cuando se producen cambios importantes en los precios o en las condiciones tecnológicas tras la adquisición de los activos.

Valor de realización

- El beneficio representa los cambios en el valor de salida de los activos netos durante el período considerado, excluyendo aportaciones o retiradas de capital.
- Puede ser un sustituto adecuado del valor histórico para medir los beneficios o sacrificios potenciales en activos y pasivos, para los que se espera una venta o liquidación en un relativamente corto espacio de tiempo, a la vez que puede ser útil para evaluar cursos alternativos de acción, tales como costes de oportunidad.

Valor actual neto

- Obtiene unos beneficios que representan los cambios en los valores actuales a lo largo del tiempo, con revisión periódica de las expectativas, pero sin la descripción tradicional de gastos e ingresos.
- El sistema, aunque directamente relevante para la predicción, es con frecuencia difícil de aplicar a activos y pasivos concretos, por lo que su mayor utilidad estriba en la medición de beneficios potenciales de grupos de activos relacionados

entre sí, para los que no existe un valor de mercado independiente.

Planteado de otro modo, pero con similar finalidad de vincular objetivos de la información y criterios de valoración, el cuadro 8 recoge la postura del Informe Trueblood (AICPA, 1973) sobre los diferentes métodos valorativos. El contenido de ambos cuadros pone de manifiesto algo que ya he indicado anteriormente: el IASB ha sido muy poco concreto en el tratamiento de las bases de medida. Por ello, parece conveniente que en marcos conceptuales referidos a entornos determinados se contemple especialmente la vinculación entre los diferentes criterios de valoración y los objetivos de la información financiera.

Cuadro 8

Utilidad de los criterios de valoración (FASB, 1973)

- Medición de sacrificios y beneficios actuales en activos y pasivos

- El coste histórico es directamente útil.
- Ninguno de los restantes criterios son útiles.

- Medición de sacrificios y beneficios potenciales, de los activos y pasivos

- El coste histórico no es útil.
- El valor de salida es directa o indirectamente útil.
- El coste actual de reemplazamiento es indirectamente útil.
- El criterio de los flujos de caja actualizados es directamente útil.

- Medida de ciclos completos y progreso reconocible hacia ciclos completos

- El coste histórico es directamente útil.
- El criterio de los valores de salida no es útil.
- El coste actual de reemplazamiento es útil si la medida de los ciclos completos pretende dividir la renta en resultados de la empresa y cambios de valor. No lo es si la medición de los ciclos completos se limita exclusivamente a la evaluación de sus consecuencias en la tesorería.
- El criterio de los flujos de caja actualizados es directamente útil.

- Medida de los cambios de valor que suministran la mejor visión actual del comportamiento de los ciclos incompletos

- El coste histórico no es útil.
- El criterio de los valores de salida resulta directa o indirectamente útil.
- El criterio del coste actual de reemplazamiento es indirectamente útil.
- El criterio de los flujos de caja actualizados es directamente útil.

En síntesis, los planteamientos en relación con los criterios valorativos, derivados del paradigma de utilidad son los siguientes:

- Los criterios de valoración deben elegirse en relación con las necesidades de los usuarios y, por tanto, con los objetivos previamente establecidos para la información financiera;
- Un único criterio valorativo aplicado a la totalidad de los elementos de los estados financieros no satisface íntegramente todos los objetivos posibles ni es capaz de alcanzar niveles máximos de utilidad.
- Es necesario, en consecuencia, la utilización simultánea de diferentes criterios de valoración, teniendo en cuenta en cada caso la naturaleza y el papel que cada elemento de los estados financieros desempeña en la situación y actividad de la entidad económica.

2. Combinaciones de criterios valorativos en las normas internacionales de contabilidad

En las últimas décadas se han propuesto modelos valorativos completos, congruentes con los planteamientos que he analizado en el párrafo anterior, alternativos al coste histórico, como es la valoración en moneda constante⁽⁸⁾. Sin embargo, *las normas internacionales de contabilidad*, más que adoptar alguno de estos modelos, *combinan los cuatro criterios de valoración presentes en el Marco Conceptual (coste histórico, coste de reposición, valor de realización, y valor actual neto), dando lugar a otras formas de valoración, especialmente el valor razonable y el valor recuperable.*

De este modo, el coste histórico, que sigue utilizándose para un buen número de rúbricas de los estados financieros, se complementa con otras alternativas en determinado tipo de partidas, a causa normalmente de su naturaleza, derivada bien de su papel en el ciclo de explotación de la empresa, bien de la existencia para ellas de precios de mercado inequívocos. Con ello las normas internacionales apuntan, si bien no de forma decidida, a preservar los objetivos de la información financiera, buscando especialmente soluciones que, a través de la valoración, pongan de manifiesto, de manera más adecuada que el tradicional coste histórico, la posibilidad de obtención de flujos futuros de caja. Se trata, por tanto, de un cambio de enfoque, desde la protección patrimonial y fiabilidad que proporciona el coste histórico, hacia la satisfacción de las necesidades de los usuarios preconizadas por el Marco Conceptual, si bien con un modelo no completo o total, sino parcial.

Me referiré a estos dos criterios valorativos adicionales, valor razonable y valor recuperable, presentes en las normas internacionales.

3. El valor razonable

El valor razonable se define en todas las normas internacionales de contabilidad en las que se contempla como la cantidad por la que puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en una transacción libre. Asimismo, se afirma que las revalorizaciones deben ser hechas con suficiente regularidad, de manera que el importe en libros, en todo momento, no difiera significativamente del que podrá determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance.

Esta definición, que puede parecer amplia y tal vez poco concreta, se traduce normalmente en las propias normas internacionales, en algunas reglas prácticas, que pueden resumirse en que el valor razonable es el precio de mercado y, si este no existe, sería un valor a estimar por procedimientos razonables.

En cualquier caso, hay que recordar que este criterio valorativo, acorde con los objetivos enunciados para la información financiera en el Marco Conceptual, se orienta a la determinación de los flujos de tesorería a obtener (o a satisfacer) del activo (pasivo) en cuestión. Como indica Gonzalo (2000), la estimación del flujo de efectivo ofrece, necesariamente, resultados inciertos, por lo que se deben buscar procedimientos suficientemente fiables para hacerla. De ahí que se busque la máxima objetividad e imparcialidad en tales procedimientos. Por eso, la determinación del valor razonable, también de acuerdo con dicho autor, sigue en las normas internacionales el proceso que se relaciona a continuación:

- Si hay un mercado activo que proporcione precios de cotización públicos y fiables, se procede a suponer, a partir de la hipótesis de expectativas racionales por parte de los actuantes en el mismo, que el precio es un estimador no sesgado de los flujos de efectivo actualizados que los bienes o derechos van a producir en el futuro, y tal importe se toma como valor razonable. Este tipo de mercados no son frecuentes más que para determinadas materias primas y para ciertos instrumentos financieros.
- Si no hay un mercado activo, se procede a estimar el valor razonable utilizando precios comparables, ya sea a partir de mercados menos perfectos, de transacciones parecidas y comparables, o bien mediante agregación algebraica de los valores razonables de los componentes del activo.
- Cuando no hay un mercado activo pero existe una fórmula de cálculo que puede aproximar razonablemente el precio de salida de la partida que se está midiendo, se utiliza un método de valoración que tiene el efecto de simular, con hipótesis de comportamiento racionales, el montante de efectivo que podría producir la partida en caso de ser vendida (así, el precio de las opciones se puede obtener a partir de los componentes de la fórmula utilizada: Back-Scholes, Binomial, etc.).
- Si tampoco se pueden utilizar las anteriores aproximaciones, se procede a estimar directamente los flujos de efectivo que la partida o conjunto de partidas generarían en el futuro, y se descuenta el resultado o la serie de resultados obtenidos. En tal caso, como en el anterior, la estimación puede ser puntual, por intervalos o en forma de distribución de probabilidad.

Buena prueba de ello son las reflexiones que reproduzco en el cuadro 9, que reflejan algunas (solo algunas, por lo que remito al lector al texto íntegro para tener una visión completa de la cuestión) de las consideraciones que sobre el valor razonable realiza la norma 40 (Propiedad para inversión) en su aplicación opcional a los inmuebles de inversión.

Cuadro 9

El valor razonable en los inmuebles de inversión

(NIC 40)

- La mejor evidencia de un valor razonable se da normalmente por los precios actuales en un mercado activo para inmuebles similares en la misma localidad y condiciones, y sujetas a contratos de arrendamiento u otros, que sean similares. La empresa debe hacerse cargo de identificar cualquier diferencia en la naturaleza, localización o condición del inmueble o en los términos contractuales de los contratos de arrendamiento y otros similares relacionados con el inmueble.
- Ante la ausencia de precios corrientes actuales en un mercado activo, una empresa considerará información de diferentes fuentes, incluyendo:
 - a) precios actuales en un mercado activo de diferente naturaleza, condiciones o localización (o sujetas a contratos de arrendamiento u otros que sean diferentes), ajustados para reflejar dichas diferencias;
 - b) precios recientes en mercados menos activos, con ajustes para reflejar cualquier cambio en las condiciones económicas desde la fecha en que ocurrieron las transacciones a los precios indicados; y
 - c) proyecciones de flujos de efectivo descontados basadas en estimaciones fiables de flujos futuros de efectivo, apoyadas por los términos que se den en cualquier arrendamiento u otro contrato existente y (cuando sea posible) por evidencia externa, tales como rentas actuales de mercado para inmuebles similares en la misma localidad y condiciones, y utilizando tipos de descuento que reflejen la evaluación actual del mercado sobre la incertidumbre en la cuantía y oportunidad de los flujos de efectivo.
- En algunos casos, las diversas fuentes señaladas en el párrafo precedente pueden sugerir diferentes conclusiones sobre el valor razonable de un inmueble de inversión. La empresa habrá de considerar las razones de estas diferencias, con el objeto de obtener la estimación más fiable del valor razonable, dentro de un rango estrecho de estimaciones.
- En casos excepcionales, cuando una empresa adquiere por primera vez un inmueble de inversión (o cuando un inmueble existente se convierte por primera vez en inmueble de inversión, después de terminarse la construcción o desarrollo, o después de un cambio en su uso) existe clara evidencia de que la variación en el rango de las estimaciones de valor razonable será muy grande y las probabilidades de los distintos resultados posibles serán muy difíciles de evaluar, de tal forma que la utilidad de una sola estimación del valor razonable se invalida. Esto puede indicar que el valor razonable del inmueble no podrá ser determinado con fiabilidad de una manera continua.
- El valor razonable difiere del valor de uso tal como se define en la norma internacional 36, Deterioro del valor de los activos. El valor razonable refleja el conocimiento y estimaciones de los partícipes en el mercado, así como factores que son relevantes para los partícipes en el mercado en general. En contraste, el valor de uso refleja el conocimiento y la estimación procedentes de la empresa, así como factores específicos de la entidad que pueden no ser aplicables a otras empresas en general. Por ejemplo, el valor razonable no refleja:
 - a) el valor adicional derivado de la creación de una cartera de inmuebles en diferentes localidades;
 - b) la sinergia entre los inmuebles de inversión y otros activos;
 - c) los derechos o restricciones legales que son solo aplicables al propietario actual; y
 - d) los beneficios o gravámenes fiscales que son solo aplicables al propietario actual.
- Al determinar el valor razonable de un inmueble de inversión, la empresa debe evitar duplicar activos y pasivos que son reconocidos en el balance como activos y pasivos separados. Por ejemplo:
 - a) equipos, tales como ascensores o aire acondicionado, que son frecuentemente parte integrante de un edificio, y están generalmente incluidos en el inmueble de inversión, en lugar de ser reconocidos en forma separada como Inmovilizado Material;
 - b) si una oficina se alquila amueblada, el valor razonable de la oficina generalmente incluye el valor razonable del mobiliario, debido a que el ingreso por arrendamiento deriva de la oficina amueblada. Cuando el mobiliario es incluido en el valor razonable del inmueble de inversión, la empresa no debe reconocer dicho mobiliario como un activo separado;

c) el valor razonable de un inmueble de inversión excluye ingresos por rentas anticipadas o a cobrar de arrendamientos operativos, ya que la empresa reconoce estos como pasivos o activos separados.

- El valor razonable de un inmueble de inversión no reflejará desembolsos futuros que vayan a mejorar el inmueble, ni tampoco los beneficios futuros relacionados con estos desembolsos futuros.

El valor razonable tiene su expresión óptima, en consecuencia, cuando existe un mercado activo para el bien en cuestión, razón que justifica el que se haya aplicado por las normas internacionales especialmente, como más adelante veremos, a los instrumentos financieros y a los derivados, a la vez que, como indica Gonzalo (2000) su aparición 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. En tal sentido -continúa dicho autor- la eclosión del valor razonable no es un capricho de los reguladores, que tienen tentaciones de situar al mercado con sus cotizaciones en el papel de dictador de valores, sino la consecuencia de una visión teórica muy fundada y desarrollada en todos los ámbitos de las finanzas empresariales desde hace décadas, que concibe a los flujos de efectivo como la principal materia prima de la que se alimentan las decisiones de los empresarios y de los individuos que operan en ámbitos de racionalidad económica.

El señalado autor resume de la siguiente manera las características de este criterio valorativo:

- se trata de un valor de salida (la empresa se coloca en posición vendedora para hacer las mediciones correspondientes);
- se basa en valores observables en el mercado: los precios o cotizaciones, y será más fiable si el mercado es de libre concurrencia, amplio y activo, aunque puede también ser objeto de estimación (por ejemplo, mediante tasaciones o descuento de flujos futuros), en el caso de que no exista un mercado directamente relacionado o no se han producido en el mismo transacciones que lo puedan determinar inequívocamente, y
- es un valor objetivo, es decir, no está afectado por la historia del instrumento en cuestión, ni por la entidad específica que sea titular del mismo, ni por el destino o aplicación que quiera dársele en el futuro.

Las normas internacionales de contabilidad aplican el valor razonable de manera obligatoria a determinados instrumentos financieros (norma 39) y a los activos propios de las empresas agrícolas (norma 41), contemplándolo, además, como opción para la valoración del inmovilizado material (norma 16), inmaterial (norma 38) y de los inmuebles de inversión (norma 40), según se sintetiza en el cuadro 10, en el que también se contemplan las posibles contrapartidas de los aumentos de valor razonable en cada caso (recursos propios o resultado del período).

La utilización obligatoria del valor razonable en las normas internacionales se limita, por tanto, a los instrumentos financieros, tanto de activo como de pasivo, posiblemente por su carácter de bienes para los que normalmente existen mercados que cumplen las condiciones necesarias. En el cuadro 11 se recoge un resumen de las partidas a las que resulta aplicable y no aplicable, de acuerdo con la norma 39.

Cuadro 10

El valor razonable en las normas internacionales

Carácter

Partidas

Contrapartida (incrementos)

Carácter Obligatorio

Partida - Contrapartida

Instrumentos financieros para negociar - Resultados/Recursos propios

Instrumentos financieros para la venta - Recursos propios

Productos agrícolas - Recursos propios

Carácter Opcional

Partida - Contrapartida

Inmovilizado material - Recursos propios

Inmovilizado inmaterial- Recursos propios

Inmuebles de inversión- Resultados

Cuadro 11

El valor razonable en los instrumentos financieros (norma 39)

Se exige el uso de valor razonable en los siguientes casos:

- Prácticamente todos los derivados, ya sean activos financieros o pasivos financieros;
- todos los valores negociables, ya sean títulos de deuda, acciones u otros activos financieros, que se posean para ser negociados;
- todos los valores negociables, ya sean títulos de deuda, acciones u otros activos financieros, que no se posean para su venta, pero que, sin embargo, estén disponibles para ser eventualmente enajenados;
- ciertos derivados que están implícitos en otros instrumentos no derivados;
- instrumentos financieros no derivados, que incorporan otros instrumentos derivados, que no pueden ser objeto de separación, de forma fiable, de los instrumentos financieros no derivados;
- activos financieros y pasivos financieros no derivados, cuyos valores razonables han sido objeto de cobertura por medio de instrumentos derivados;
- inversiones con fecha fija de vencimiento, que la empresa no ha elegido para "ser mantenidas hasta el vencimiento"; y
- préstamos y partidas por cobrar adquiridas por la empresa, que esta no ha elegido para "ser mantenidas hasta el

vencimiento”.

Se contabilizan según su coste:

- Los préstamos y partidas por cobrar originadas por la propia empresa;
- otras inversiones con fecha fija de vencimiento que la empresa desea, y puede, mantener hasta su vencimiento; y, por último,
- los instrumentos de capital no cotizados, cuyo valor razonable no pueda ser determinado de forma fiable (entre los que se incluyen los derivados que, estando ligados a tales instrumentos no cotizados de capital, deban ser liquidados mediante entrega de los mismos).

Hay que recordar, además, que la Unión Europea ha dedicado oportunamente al valor razonable una Directiva, por la que se modificaron los criterios de valoración previstos en la Cuarta y en la Séptima, prescribiéndolo de modo obligatorio para determinadas partidas en las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas en Bolsa en el caso de determinados instrumentos financieros, con la posibilidad de que los Estados Miembro amplíen su utilización, bien a otras partidas en las cuentas consolidadas de las sociedades que cotizan en Bolsa, bien a las cuentas individuales. España ha tomado postura al respecto mediante la ley 62/2003, a la que me referiré más adelante y cuyo interés es evidente, porque concreta y aplica a nuestro país la postura en cuanto al valor razonable de las normas internacionales y de la Directiva de la Unión Europea.

La utilización por las normas internacionales de los criterios de valoración derivados del Marco Conceptual o de combinaciones de las mismas merece un comentario adicional, en cuanto pone de manifiesto una afirmación que se ha hecho en ocasiones en relación con dicho Marco, y no sin razón: en el mismo se otorga preferencia a la valoración del balance en relación con el resultado. En efecto, caben aquí dos planteamientos relativamente diferentes, según se otorgue preferencia a la visión del patrimonio (balance) o de los incrementos o decrementos en el mismo (resultados), de manera que, si se opta, como hace el Marco Conceptual, por la primera de ellas, los conceptos de gastos e ingresos quedan supeditados a los conceptos de activos y pasivos, a la vez que se persigue la adecuada valoración de los elementos patrimoniales por encima de su posible incidencia en el resultado. La discusión sobre la adecuación de este planteamiento en relación con el alternativo se produjo también en relación con el Marco Conceptual del FASB, tal como relata Zeff (2000).

4. El valor recuperable

El valor recuperable es el límite superior por el que deben valorarse todos los activos, siendo, pues, aplicable a cualquiera de sus elementos. Las reglas previstas por la ya nombrada norma 36, relativa al deterioro de los activos, son, en síntesis, las siguientes:

- Un activo debe ser ajustado si el valor recuperable es inferior al valor contabilizado.
- El valor recuperable de un activo es el mayor entre su precio de venta neto y su valor de uso.
- El valor de uso de un activo es el valor actual de los flujos futuros estimados de efectivo que se esperan, tanto de su funcionamiento continuado en el tiempo, como de su eventual enajenación o abandono al final de la vida útil.
- El precio de venta neto de un activo es el importe que se puede obtener por la venta del mismo en una transacción libre, realizada entre un comprador y un vendedor adecuadamente informados, una vez deducidos los costes de enajenación o abandono.

Como ya he indicado, la norma en cuestión es aplicable a cualquier clase de activos, si bien para ello se remite a las normas específicas que regulan cada uno de ellos (existencias, instrumentos financieros, etc.), normas que contienen desarrollos concretos y detallados para cada una de las indicadas partidas.

Cuadro 12

Deterioro de las existencias

(NIC 2)

- El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si se han vuelto parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo hasta que el importe en libros sea igual al valor neto realizable es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben valorarse en libros por encima de los importes que se espera recuperar de su venta o uso posterior.
- La rebaja hasta alcanzar el valor neto realizable se calcula usualmente para cada tipo de artículo. En algunas circunstancias, sin embargo, puede resultar apropiado agrupar artículos similares o relacionados. Este puede ser el caso de artículos en existencias relacionados con la misma línea de productos y que tienen propósitos o usos finales similares, se producen y venden en la misma área geográfica y no pueden ser, por razones prácticas, evaluados separadamente de otros artículos de la línea. No es apropiado realizar las rebajas a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación a cada servicio para el que se espera cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.
- Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga en el momento de hacerlas, acerca del importe que se espera recuperar de las existencias. Estas estimaciones toman en consideración las fluctuaciones de precios o costes relacionados directamente con los hechos ocurridos tras el cierre, en la medida en que tales hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio.
- Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable de las existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de venta son por una cantidad inferior a la reflejada en existencias, el valor neto realizable del exceso se determina basándose en los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos firmes de venta que excedan las cantidades de productos en existencias, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Tales provisiones o pasivos contingentes se tratan contablemente de acuerdo con la norma 10, Hechos posteriores a la fecha del balance.
- Sobre las materias primas y otros suministros mantenidos para su uso en la producción de existencias, no se practicarán rebajas para situar su importe en libros por debajo del coste, siempre que se espere que los productos terminados a los que

se incorporen serán vendidos al coste o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción en el precio de las materias primas indique que el coste de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir tal diferencia. En estas circunstancias, el coste de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

- Se realizará una evaluación del valor neto realizable al final de cada ejercicio subsiguiente. Cuando las circunstancias que previamente causaron la rebaja hayan dejado de existir, se procederá a revertir el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el coste y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencias, que se contabiliza según su valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, está todavía en existencias en un ejercicio posterior y su precio de venta se ha incrementado.

Así, para las existencias, la norma 2 (Inventarios) alude al valor neto realizable, con las consideraciones que reproduzco en el cuadro 12 cuya principal implicación es que no son admisibles fórmulas de determinación automática de los deterioros. Del mismo modo, la norma 39, sobre los instrumentos financieros, se refiere al valor recuperable estimado de los activos, según las normas que se reproducen en el cuadro 13.

Cuadro 13

Deterioro de los instrumentos financieros

(NIC 39)

- Se producirá un deterioro del valor, en un activo financiero, cuando su importe en libros sea mayor que su importe recuperable estimado. La empresa debe evaluar, en cada fecha del balance, si existe evidencia objetiva de que uno de los activos financieros, o un grupo de ellos, pueden haber visto deteriorarse su valor. Si existiera tal tipo de evidencia, la empresa deberá proceder a estimar el importe recuperable del activo o grupo de activos en cuestión, y reconocer el correspondiente deterioro del valor.

- La evidencia objetiva de que un activo o grupo de activos, de carácter financiero, ha visto deteriorado su valor o es irrecuperable, incluye información que llame la atención del tenedor del activo acerca de:

- a) dificultades financieras significativas del emisor;
- b) incumplimientos actuales de las cláusulas contractuales, tales como retrasos en el pago de los intereses o el principal;
- c) existencia de concesiones del prestamista al prestatario, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del prestatario, que el prestamista en otro caso no hubiera otorgado;
- d) una alta probabilidad de insolvencia u otro tipo de situación concursal del emisor;
- e) reconocimiento de una pérdida por deterioro de valor, para tal activo, en algún ejercicio anterior;
- f) la desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras; o bien
- g) un patrón histórico de comportamiento en los cobros, que indica la imposibilidad de recuperar el importe completo del valor facial de una determinada cartera de partidas por cobrar.

- La desaparición de un mercado activo, porque los valores de una empresa no van a ser cotizados en el futuro, no es de por sí una evidencia del deterioro de valor. La rebaja en la calificación crediticia de la empresa tampoco es, de por sí, evidencia de pérdida de valor, aunque puede ser indicativo de tal pérdida cuando se la considera juntamente con otra información disponible.

En definitiva, se trata de reducir el valor contable de los activos cuando los flujos de efectivo procedentes de los mismos excedan del valor al que han sido contabilizados. La reducción de valor constituye un resultado del período, si bien podría llevarse contra la reserva de revalorización si se utiliza el valor razonable.

El valor recuperable se vincula, por tanto, al igual que el valor razonable, con los flujos de tesorería esperados, bien por venta, bien por utilización, con lo que, una vez más, la propuesta es congruente con los objetivos propuestos para la información financiera por el Marco Conceptual. En la medida en que emplea, a través del valor de uso, flujos de caja netos, el valor recuperable está estrechamente relacionado con los criterios de valoración de empresas y de inversiones, por lo que tiene un profundo sentido económico.

Al mismo tiempo, el valor recuperable responde a otra cuestión contenida en el Marco Conceptual: el concepto de activo. Si una característica esencial del mismo es su probabilidad de obtención de beneficios económicos futuros, parece adecuado evaluar periódicamente si tal posibilidad se mantiene, disminuyendo el valor del activo, si ha disminuido, hasta su valor recuperable.

De todo ello se desprende una consecuencia adicional, puesta de manifiesto por Gonzalo (2004): el Marco Conceptual y, por tanto, las normas internacionales tienen una "cara oculta": la necesidad de unos controles sobre la elaboración de la información financiera, que deben ser desarrollados por las empresas en forma de procedimientos muy concretos de evaluación periódica del valor de activos y pasivos, y que serán objeto de una atención muy especial por parte de los auditores, al llevar a cabo las pruebas que les permitan emitir sus informes sobre la conformidad de los estados financieros con las normas internacionales.

5. Los criterios de valoración y el mantenimiento del capital

El Marco Conceptual dedica el último de sus capítulos al concepto de capital y a los criterios de mantenimiento del mismo, estableciendo tres modelos, capital financiero en unidades monetarias nominales, capital financiero en poder adquisitivo constante y capital físico, a los que me he referido en algún párrafo anterior. Al mismo tiempo, *el Marco Conceptual establece la adecuación de los diferentes criterios de valoración propuestos para cada uno de los posibles modelos de mantenimiento del capital.*

Sin embargo, los criterios de valoración utilizados en las normas internacionales parecen apartarse de estos conceptos de mantenimiento del capital, proponiendo un modelo basado en el coste histórico tradicional, corregido a la baja, cuando ello es necesario, por los valores recuperables (mercado o uso), y al alza tan solo en determinadas circunstancias y partidas, en las que se utiliza el valor razonable, en unos casos de manera obligatoria (instrumentos financieros especialmente líquidos, además de los activos biológicos) y en otros, de manera opcional (inmovilizado técnico o de inversión).

Las posibles contrapartidas de los aumentos y disminuciones de valor procedentes de la aplicación de criterios concretos de valoración tendrían también que ser congruentes con el modelo de mantenimiento de capital elegido. Así, como se afirma en el Marco Conceptual de AECA (1999), con un criterio de mantenimiento del capital financiero en términos de poder adquisitivo

constante, el resultado es el incremento o decremento en el período, de los montos invertidos en términos constantes y no simplemente nominales, por lo que el incremento en los precios de los activos que exceda del incremento en el nivel general de precios se considera como resultado, mientras que el resto del incremento constituye un ajuste por mantenimiento del capital y, por ello, un aumento o disminución del patrimonio neto.

Sin embargo, parece que estas cuestiones se olvidan en las normas internacionales, que mantienen, como ya he indicado, la preeminencia del modelo del coste histórico, con algunas correcciones, postura que, de acuerdo con Gonzalo (2000), 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. Este autor sintetiza del siguiente modo las causas de este planteamiento:

- el marco conceptual, y la preocupación de los teóricos y prácticos, han hecho virar ciento ochenta grados la atención tradicional hacia el resultado de las empresas, cambiándola por un énfasis mucho más pronunciado por las valoraciones contenidas en el balance de situación, en otras palabras, ahora se tiende a valorar los activos y pasivos autónomamente, y algunas de sus variaciones se incluyen como ingresos y gastos para determinar el resultado;

- como consecuencia de la utilización cada vez más frecuente de los valores razonables de mercado para la medición de determinados activos y pasivos, se ha producido una confusión respecto a la imputación de las diferencias de valoración, que en unos casos, por considerarlas realizadas (pérdidas en cambio, correcciones valorativas, etc.), se llevan a la cuenta de resultados y en otros, por no considerarlas realizadas (diferencias de conversión, plusvalías de inmovilizado o de valores, etc.), se cargan o abonan directamente al patrimonio neto de la entidad, y

- las grandes corporaciones, cotizadas en Bolsa, o bien no toman en consideración la cifra de resultados para decidir el monto de los dividendos a repartir, o bien manipulan, a través de los denominados resultados extraordinarios (no permitidos actualmente), las cifras para que se ajusten a sus deseos, de manera que la tendencia de las ganancias se suavice para demostrar una evolución favorable de incrementos pausados y constantes en el tiempo, con lo que la cifra del resultado realizado ha perdido buena parte de su atractivo como medida del excedente empresarial.

En definitiva, parece producirse -también en expresión de dicho autor- un cierto "desdibujamiento" de los conceptos de mantenimiento de capital, acompañado del surgimiento de un nuevo concepto de resultado, el resultado total, que incluye el tradicional, realizado y repartible y, además, determinadas partidas procedentes de movimientos de activos y pasivos, que no pueden considerarse realizadas. Me ocuparé de ello en el siguiente parágrafo.

En síntesis, si en este capítulo nos estamos ocupando de la utilización del Marco Conceptual por las normas internacionales de contabilidad, en relación con los criterios de valoración, cabe afirmar que dichas normas, aun cuando vinculan criterios valorativos con objetivos de la información financiera, no han sido respetuosos con los planteamientos que inspiran las diferentes soluciones posibles ante los criterios de mantenimiento del capital.

VIII - LOS RECURSOS PROPIOS Y EL CONCEPTO DE RESULTADO

El resultado en las normas internacionales de contabilidad tiene un carácter especialmente informativo⁽⁹⁾, apoyado en los conceptos de ingresos y gastos, activos y pasivos, definidos en el Marco Conceptual. El resultado informa de las partidas que lo constituyen, pero entre ellas, se incluyen los incrementos de valor de los activos, o los decrementos de los pasivos, cuando se altera su valor razonable, en los casos en los que se aplica este criterio de valoración. Ello implica, asimismo, una interpretación amplia de la hipótesis de devengo, en la medida en que los aumentos de valor darían lugar a un activo -o lo que es lo mismo, al incremento del activo- y, en caso de que la contrapartida fuera la cuenta de resultados, a un ingreso. Al mismo tiempo, hay que recordar que los recursos propios tienen en el Marco un carácter meramente diferencial entre los activos y los pasivos ajenos, con lo que registran un número mayor de movimientos que en los sistemas contables con orientación a la protección patrimonial.

Detrás del Marco Conceptual, o bien derivado del mismo, hay, por tanto, un cambio importante de la idea de resultado, desde el resultado realizado tradicional, hasta la idea de resultado total⁽¹⁰⁾, suma algebraica de gastos e ingresos del ejercicio con las plusvalías y minusvalías habidas en los elementos de activo y pasivo, estén o no realizadas.

Este resultado total recoge íntegramente las variaciones relevantes de los recursos propios en el ejercicio, mostrando el aumento neto de los intereses de los propietarios en la empresa, a la vez que supone unir, 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.

El resultado total tiene también otras implicaciones, que tienen un importante efecto de evitar manipulaciones en las cuentas de resultados, tal vez excesivamente frecuentes en el resultado tradicional:

- el hecho de imputar los cambios valorativos al año en que surgieron, relegando a un segundo plano el que se realicen o no en otro año diferente, y

- la revisión del concepto de resultado extraordinario, hasta quedar prácticamente anulado salvo para ganancias o pérdidas verdaderamente inesperadas.

La diferencia entre ambos tipos de resultados está contemplada en la norma 1, relativa a la presentación de los estados financieros, en la que se prescribe la presentación del estado de resultados totales bien como componente del estado de variaciones en el neto patrimonial, bien como un documento independiente. Con ello, una vez más, las normas internacionales son fieles a los planteamientos informativos y, por tanto, a la vinculación de la información financiera al suministro de información útil a sus usuarios, contenidos en el Marco Conceptual.

Evidentemente esta cuestión ha de tener incidencia en nuestro ordenamiento, que en ningún modo debe abdicar de sus medidas de protección patrimonial, aunque se superpongan a ellas otras que potencien la utilidad de las cifras contables. La única solución posible pasa, entonces, por la compatibilización de ambos objetivos, de información y de protección patrimonial, distinguiendo adecuadamente entre el resultado total y el resultado distribuible, de manera que:

- el primero, el resultado total, se formularía a efectos informativos, incluyendo la suma algebraica de gastos e ingresos del ejercicio con las plusvalías habidas en los elementos de activo y pasivo, aun cuando no estén realizadas, así como otros movimientos de los recursos propios, diferentes a las aportaciones o entregas a los socios, y que pueden también tener, con un concepto amplio, la calificación de resultados, como puede ser la contrapartida de la corrección de los errores y de los

cambios en las políticas contables;

- el segundo, el resultado repartible, sería una parte del resultado total y reflejaría la cantidad disponible para ser repartida como dividendos y para ser integrada en reservas voluntarias, sin perjuicio de las dotaciones obligatorias a conceptos tales como reservas legales o de otras normas que limitan la distribución.

IX - EPÍLOGO

Estas páginas suponen no solo la aplicación de nuevas prácticas contables sino, también, la utilización de un soporte conceptual relativamente novedoso. La adopción de las normas internacionales significará, por tanto, para muchos países, además de realizar algunos cambios formales en las disposiciones contables, potenciar la orientación hacia el paradigma de utilidad y, con ello, potenciar también nuestra disciplina, primando aun más su vertiente informativa, sin que ello implique necesariamente renunciar a la tradicional dimensión de protección patrimonial.

El esfuerzo es grande porque supone cambios importantes⁽¹¹⁾. Presenciamos la exigencia de un mayor volumen de información a nuestras empresas, a todos los niveles, es decir, independientemente de su tamaño (sin perjuicio de que esa cantidad de información se module en función de la dimensión de cada una), con la introducción, además, en ciertos casos, de nuevas cuentas anuales, como es el estado de variaciones en el neto patrimonial y el estado de flujos de tesorería. Sin duda, ello contribuirá a la transparencia informativa, situándola en la medida que corresponde al nivel alcanzado por nuestro desarrollo.

Sin embargo, el mero incremento de la cantidad de información a suministrar no parece suficiente. *La actividad económica crece con velocidad de vértigo, haciendo que no sea fácil regular ni las nuevas figuras ni las nuevas situaciones, con lo que, en el marco de una cultura de maximización de los rendimientos a corto plazo, pueden aumentar las posibilidades de actuaciones no convenientes; entonces cada vez es más necesario potenciar nociones tales como la responsabilidad social y el comportamiento ético de la profesión contable y, en cualquier caso, el papel de la transparencia informativa.*

¿Cómo incrementar en nuestro sistema local la transparencia informativa? Cuestiones como las siguientes, contempladas en el "Libro Blanco" (Gonzalo, 2002), y que pueden constituir un aceptable resumen de su contenido, me parecen ineludibles:

- Aumentar la profundidad y extensión de la regulación contable, en la medida en que el ordenamiento internacional es más profundo y extenso.
- Potenciar especialmente, en cuanto al incremento del nivel de información, el papel de la Memoria y del Informe de Gestión, recordando, además, que determinado tipo de información, como la relativa a pronósticos o al grado de cumplimiento de los objetivos de la empresa, contiene normalmente valor informativo para los usuarios.
- Regular ámbitos (información sobre riesgos, información intermedia, información por segmentos, información prospectiva, terceros vinculados, etc.) contemplados por las normas internacionales, pero ausentes todavía, o insuficientemente tratados, en nuestro ordenamiento.
- Acostumbrarnos a pensar que, en los conglomerados empresariales, la información consolidada es la única significativa y, por tanto, resulta mucho más relevante que la relativa a los componentes individuales del grupo.
- Reforzar el papel y la credibilidad de la auditoría, como garante de la transparencia informativa y potenciar otros medios del control del cumplimiento de las normas sobre información financiera.
- Y, en síntesis, incrementar la cultura contable de los estamentos participantes en la actividad económica.

En especial, este último punto me parece vital, porque la transparencia informativa, como valor cultural compartido, incrementa la confianza en el sistema y hace posible que la unidad económica que suministra información pueda percibir las ventajas y beneficios que obtiene, como célula de la colectividad, del posible sacrificio que supone hacer públicos sus datos. *El Marco Conceptual es, sin duda, una contribución importante a la cultura contable, especialmente porque, al facilitar la comprensión de la información financiera, potencia su comparabilidad y la credibilidad y confianza en la regulación contable.*⁽¹²⁾

Decía antes que se trata de un esfuerzo importante, y creo que ahora puedo añadir que es un esfuerzo que sin duda compensa. En definitiva, se trata de adecuar nuestro ordenamiento local al nivel de desarrollo económico alcanzado por el mismo, nivel en el que un sistema contable orientado al paradigma de utilidad parece el más adecuado. Sin duda, este razonamiento es suficiente para recomendar la adopción de normas internacionales basadas en el paradigma de utilidad. Pero todavía hay otro adicional, aunque relacionado con esta cuestión: *el entorno influye en los sistemas contables, pero también se produce la influencia inversa, de manera que un adecuado sistema contable puede inducir mayores y mejores niveles de actividad económica, por lo que no podemos olvidar que una adecuada información contable es una infraestructura inmaterial para el desarrollo económico.*

X - BIBLIOGRAFÍA CITADA

- American Institute of Certified Public Accountants (1973): "Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements" - AICPA - Nueva York - Robert M. Trueblood - Chairman.
- (1998): "El estado de flujos de tesorería. Documento 20 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad" - Madrid - enero.
- (1999): "Marco Conceptual para la Información Financiera" - Documento 1 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad - Madrid - setiembre.
- Cairns, D. (2000): "El Marco Conceptual: la experiencia internacional" - en Tua Pereda (2000) - págs. 13/50.
- (1997): "Reporting Comprehensive Income, Statement of Financial Accounting Standards 130" - june.
- Gabas Trigo, F. (1991): "El Marco Conceptual" - AECA - Madrid.
- Gonzalo Angulo (2000): "Criterios de valoración y mantenimiento del capital" - en Tua Pereda (coord.) (2000 a), págs. 225/262.

- presidente (2002): "Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma. Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España" - ICAC - Madrid.
- (2003): "El estado de flujo de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio neto: origen, contenido y utilidad" - Boletín de Estudios Económicos 178.
- (2004): "Las NIIF: Contabilidad y Control: la cara oculta de las normas internacionales" - AECA - Nº 65 - especial NIIF (1) - octubre-diciembre, págs. 3/11.
- Mario Jiménez Herreros (1993): "El estado de flujos de tesorería: algunas cuestiones referentes a su elaboración e interpretación" - VII Congreso - AECA - Vitoria 22 - 14/9/1993.
- Tua Pereda, J. (2003): "Algunas novedades para nuestro ordenamiento contable en su previsible reforma" - Jornada de Contabilidad Financiera - Universidad San Pablo - CEU y ASEPUC - Madrid - 6/6/2003.
- Moreno Luque, abogados (2002): "Presente y futuro de la información financiera" - Barcelona - Gestión - 2000.
- Rojo Ramírez, A. (2000): "Estado de flujos de fondos financieros y análisis de la empresa" - Ed. Tebar - Albacete.
- Tua Pereda, J. (1983 a): "Principios y normas de contabilidad. Historia, metodología y entorno de la regulación contable" - Instituto de Planificación Contable - Ministerio de Economía y Hacienda - Madrid.
- (1996 a): "El Marco Conceptual de la Información Financiera (IASC)" - Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España - Escuela de Auditoría - Madrid.
- (1996 b): "¿Necesitamos un Marco Conceptual?" - ICAC (1996) - págs. 213/250.
- (1999 a): "Hacia el triunfo definitivo de las normas internacionales de contabilidad" - Partida Doble - noviembre - págs. 32/51.
- (coord.) (2000 a): "El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios" - AECA - Madrid.
- (2000 b): "Principios contables vs. hipótesis básicas" - en Tua Pereda, J. (2000 a) - págs. 161/194.
- (2000 c): "¿Los mismos perros con diferentes collares?" - Boletín AECA - Nº 52 - abril-julio - págs. 2/10.
- (2001 a): "España y las NIC: una nueva reforma de nuestro ordenamiento" - Boletín AECA - Nº 54 - enero-abril - págs. 6/11.
- (2001 b): "Análisis contable y normas internacionales de contabilidad" - Jornada de Trabajo de Análisis de Estados Financieros de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad conjuntamente con la Universidad Complutense de Madrid - El Escorial - setiembre/2001.
- (2002 a): "El Marco Conceptual y la reforma contable" - Partida Doble - Nº 136 - setiembre - págs. 52/59.
- (2002 b): "La adaptación del ordenamiento contable español a las normas internacionales. Conclusiones del informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma" - Revista Española de Control Externo - vol. 4 - Nº 2 - setiembre.
- (2002 c): "La información financiera en el futuro: las recomendaciones del Libro Blanco" - en Moreno Luque (2002) - págs. 169/280.
- (2002 d): "La Unión Europea acepta las normas internacionales de contabilidad" - Revista Noticias de la Unión Europea - Nº 206 - marzo/2002 - págs. 119/138.
- (2003): "El Marco Conceptual y el principio de prudencia: algunas diferencias de fondo con las normas internacionales" - Boletín de Estudios Económicos 178.
- Gonzalo Angulo (2001): "Marco Conceptual y ordenamiento español: ¿son compatibles?" - III Jornada de Contabilidad Financiera e Historia de la Contabilidad - Universidad de Jaén - ASEPUC - 5 de junio - págs. 41/70.
- Zeff SA: "La evolución del Marco Conceptual para las empresas mercantiles en Estados Unidos" - en Tua Pereda, J. - 2000 - págs. 51/92.

Notas:

- (1) El artículo fue publicado en D&G Nº 113 de febrero 2009, pág. 135, y ha tenido revisiones actualizadas del Dr. Armando M. Casal
- (2) Tua Pereda, Jorge: "El Marco Conceptual de la Información Financiera. Monografía sobre las normas internacionales de información financiera" - AECA - Madrid - T. I - 2004 - págs. 135/291
- (3) Aunque en ocasiones tal aplicación suscite problemas y desacuerdos. Puede verse al respecto Cairns, 2000
- (4) Puede verse al respecto AECA (1998), Gonzalo Angulo (2003), Gonzalo Angulo y Jiménez Herreros (1993) y Rojo Ramírez (2000)
- (5) Se trata, como fácilmente puede deducirse, de lo que nuestro Plan General de Contabilidad considera provisiones de pasivo, y no de las correcciones de valor que figuran restando a los correspondientes activos
- (6) Una obligación legal es aquella que se deriva de: a) un contrato (ya sea a partir de sus condiciones explícitas o implícitas); b) la legislación, o c) otra causa de tipo legal. Una obligación implícita es aquella que se deriva de las actuaciones de la propia empresa, en las que: a) debido a un patrón establecido de comportamiento en el pasado, a políticas empresariales que son de dominio público o a una declaración efectuada de forma suficientemente concreta, la entidad haya puesto de manifiesto ante terceros que está dispuesta a aceptar cierto tipo de responsabilidades, y b) como consecuencia de lo anterior, la empresa haya creado una expectativa válida, ante aquellos terceros con los que debe cumplir sus compromisos o responsabilidades
- (7) Reproduzco parcialmente en este párrafo lo indicado en Tua Pereda, J. (2003), artículo dedicado especialmente a poner de manifiesto el tratamiento de la prudencia en el Marco Conceptual
- (8) Puede verse, entre otros, Gonzalo Angulo (2000)
- (9) Como se indica en Tua Pereda y Gonzalo Angulo (2001)

(10) En FASB (1997) puede verse la postura de este organismo sobre el resultado total

(11) Sintetizo aquí lo indicado en Tua Pereda, J. (2002 c)

(12) Esta es una de las funciones contempladas en el Marco Conceptual de AECA (1999). Puede verse el punto 3 del mismo

Cita digital: EOLDC044273A

Editorial Errepar - Todos los derechos reservados.