

REVISTA DE CONTABILIDAD  
SPANISH ACCOUNTING REVIEW

Revista de Contabilidad

ISSN: 1138-4891

rccsar@elsevier.com

Asociación Española de Profesores  
Universitarios de Contabilidad  
España

SOUSA FERNANDEZ, FRANCISCO

FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DEL RESULTADO GLOBAL

Revista de Contabilidad, vol. 12, núm. 2, julio-diciembre, 2009, pp. 215-251

Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad

Barcelona, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=359733634002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DEL RESULTADO GLOBAL

## CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF COMPREHENSIVE INCOME

**FRANCISCO SOUSA FERNANDEZ**, Universidad de Cantabria

### RESUMEN

Con el propósito de reportar una mayor utilidad a los inversores, desde la década de los noventa del siglo XX los organismos emisores de normas contables más influyentes en el panorama internacional, entre los que cabe destacar el IASB y el FASB, han incorporado a sus cuerpos normativos el resultado global, asumido también en la Circular 4/2004 del Banco de España y en el Plan General de Contabilidad 2007.

Ante esta concepción novedosa del resultado empresarial para nuestro entorno, este trabajo plantea como objetivo esencial revisar, acotar y sintetizar sus fundamentos teóricos, dispersos a lo largo del siglo XX, fundamentalmente en la literatura contable anglosajona.

Una vez delimitado su soporte conceptual, además de destacar la existencia de un gap significativo entre el mismo y la realidad de su regulación actual, queremos analizar la incidencia de su adopción en la práctica, para lo que revisamos las contribuciones empíricas de los últimos años.

**PALABRAS CLAVE:** Resultado Global, Fundamentos Conceptuales, Gap Fundamentos Conceptuales/Regulación, Impacto en la Literatura Contable Empírica

**JEL:** M40, M41

**ABSTRACT**

For the convenience of investors, since the 1990s the most influential accounting standard-setters on the international scene, including the IASB and the FASB, have incorporated the concept of comprehensive income, also adopted in Circular 4/2004 of the Bank of Spain and in the 2007 General Accounting Plan.

In view of this new conception of corporate income for our environment, this study aims to review, delimit and synthesize its theoretical foundations, found throughout the 20<sup>th</sup> Century, predominantly in the Anglo-Saxon accounting literature.

Once its conceptual foundations are delimited, besides emphasizing the existence of a significant gap between such conceptual foundations and the reality of present regulations, we will analyze the effect of the adoption of this new conception in practice. To do so, the empirical contributions over the last few years will be taken into consideration.

**KEY WORDS:** Comprehensive Income, Conceptual Foundations, Gap Conceptual Foundations/Regulation, Impact on Empirical Accounting Literature.

## 1 INTRODUCCIÓN

Desde la década de los noventa del siglo XX los organismos emisores de normas contables más relevantes en el panorama internacional, entre los que cabe destacar el ASB (FRS 3), el FASB (SFAS 130) y el IASB (NIC 1), vienen exigiendo la revelación del resultado global en el cuerpo principal de los estados financieros periódicos de propósito general, asumido también en la Circular 4/2004 del Banco de España y en el Plan General de Contabilidad 2007 con la denominación “total de ingresos y gastos reconocidos”.

El propósito esencial que ha guiado a dichos organismos para exigir a las empresas la revelación del resultado global es el de conferir una mayor relevancia a los inversores, considerados como usuarios de referencia en los modelos contables de corte anglosajón y, en coherencia con lo anterior, concebido en el Marco Conceptual del FASB hace ya varias décadas como todos los cambios en el patrimonio neto no relacionados con operaciones con la propiedad.

De acuerdo con lo anterior, estamos ante una novedosa forma de concebir el resultado empresarial, en particular para España y el resto de los países de la Europa continental, con una marcada orientación hacia la protección del mercado, objetivo esencial de los modelos contables de corte anglosajón, a los que tendemos.

Si bien los fundamentos teóricos sobre los que se construye el resultado global, que por otra parte cobra mucha más fuerza con la revisión en el año 2007 de la NIC 1 del IASB,<sup>1</sup> aparecen ya en épocas tempranas en la literatura contable, principalmente norteamericana, y dispersos después a lo largo de todo el siglo XX, no contamos en la literatura contable española ni en la internacional con trabajos que aborden desde una perspectiva integral el soporte conceptual sobre el que se sustenta el mismo.

Ante este estado de la cuestión, y previa referencia a las normas que regulan el resultado global en el panorama internacional, nos planteamos como objetivo esencial de nuestro trabajo revisar, acotar y sintetizar los fundamentos teóricos en los que se sustenta, a partir de la referida definición del mismo en el Marco Conceptual del FASB, que aparecerá más detallada en el desarrollo del trabajo.

Para conseguir tal finalidad, se hace necesario revisar en el marco de la Contabilidad como ciencia multiparadigmática, los distintos paradigmas, enfoques o teorías con incidencia en el resultado empresarial, presentes en la literatura contable a largo del siglo XX.

---

(1) Esta NIC revisada, adoptada por la Unión Europea en diciembre de 2008, contempla la revelación del resultado global en el Estado de Resultados Globales -*Statement of Comprehensive Income*-, pudiendo las empresas optar por presentar una Cuenta de Pérdidas y Ganancias separada e inmediatamente después el Estado de Resultados Globales, que la integra; o formular únicamente este último estado, lo que en este caso supone la desaparición de la cuenta tradicional de resultados del conjunto completo de estados financieros periódicos (Sousa, 2009a).

Dada la complejidad del fenómeno en estudio debido a la diversidad de paradigmas, enfoques o teorías, hemos considerado necesario estructurar dicha revisión en siete áreas relevantes para la Teoría de la Contabilidad, abarcando de este modo las siguientes parcelas de investigación:

- Paradigmas clásicos y paradigma de utilidad.
- Teorías de valoración.
- Criterios de mantenimiento del capital.
- Enfoque del excedente limpio –*clean surplus approach*– versus enfoque del excedente sucio –*dirty surplus approach*–.
- Enfoque “activos-pasivos” –*assets-liabilities view*– versus enfoque “ingresos-gastos” –*revenues-expenses view*–.
- Teorías del sujeto contable: el resultado contable, ¿para quién?
- Características cualitativas básicas de la información financiera: relevancia y fiabilidad.

Iniciamos la revisión con los paradigmas predominantes en Contabilidad a lo largo del siglo XX, ya que los mismos impregnan, en mayor o menor medida, el resto de áreas o parcelas objeto de investigación que proponemos en nuestro trabajo.

Con la revisión de estas siete áreas empleando una metodología teórico-descriptiva, en las que se destacarán las aportaciones doctrinales más relevantes, en principio, pretendemos delimitar en cada una de ellas qué rasgos conceptuales caracterizan al resultado global, para después, a modo de síntesis, conformar el soporte conceptual del mismo.

A modo de anticipo de los resultados de nuestro trabajo de investigación, interesa resaltar como rasgo característico teórico esencial del resultado global el hecho de que con la adopción del mismo nos hallamos ante un acontecimiento destacado para la Contabilidad, cual es el acercamiento al concepto económico de renta propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva, con apoyos en la Teoría Económica Neoclásica.

No obstante lo anterior, hemos de tener en cuenta que se evidencia un distanciamiento significativo entre los rasgos conceptuales más genuinos que lo sustentan y la realidad de su regulación en el panorama internacional en la actualidad.

Por último, aún teniendo en cuenta dicho gap entre los rasgos conceptuales y su regulación, queremos analizar cómo impacta el resultado global en la realidad, de acuerdo con la normativa del IASB y del FASB que regula su revelación obligatoria por las empresas.

Para ello, tomamos como referencia las investigaciones empíricas más representativas desarrolladas en los últimos años, pudiendo anticipar que aunque nos encontramos ante evidencias empíricas desiguales con respecto a la utilidad del resultado global frente al

más tradicional resultado neto, determinados estudios apuntan a un impacto significativo y a una mayor relevancia para los usuarios del primero frente al segundo, particularmente para los inversores y analistas.

## 2 LA IRRUPCIÓN DEL RESULTADO GLOBAL EN EL PANORAMA INTERNACIONAL

Como paso previo al desarrollo de nuestro trabajo de investigación, queremos resaltar el tratamiento del resultado global en el Marco Conceptual, así como su regulación en los diferentes cuerpos normativos de los organismos más relevantes a nivel internacional, que nos permita constatar el estado de la cuestión en la actualidad.

De este modo, el FASB fue el organismo pionero en incorporar el concepto de resultado global en el SFAC 3 (1980), reemplazado por el SFAC 6 (1985), donde en su párrafo 70 se define como:

“Los cambios en el patrimonio neto de una empresa de negocios durante un período, que tienen su origen en transacciones y otros sucesos y circunstancias no relacionados con operaciones con la propiedad. Incluye todos los cambios en el neto durante un período, excepto aquellos resultantes de las inversiones de los propietarios y de las distribuciones de fondos a los mismos”.

Interesa reseñar que en el Marco Conceptual del IASB (1989), disponible también en Túa (1996), no aparece ninguna definición explícita del resultado global, lo mismo que ocurre en el Marco Conceptual del Plan General de Contabilidad 2007.

Pero al igual que en otros pronunciamientos similares de otros organismos emisores, si atendemos a las definiciones de ingresos y gastos establecidas en los mismos, por otra parte coincidentes con las que propuso el FASB hace ya décadas, nos encontramos asimismo ante la asunción del resultado global.<sup>2</sup>

Ello es así porque el resultado contable según dichos Marcos Conceptuales captura los cambios en el patrimonio neto registrados en el ejercicio como consecuencia de los aumentos/disminuciones del valor de los correspondientes activos y pasivos, siempre que no obedezcan a operaciones que guarden relación con los propietarios.

Sobre la anterior base conceptual, como ya indicamos en la Introducción y según queda constatado en el Cuadro 1, a partir de la década de los noventa del siglo XX, se desarrolla un potente movimiento a nivel internacional tendente a exigir a las empresas la revelación

(2) Del mismo modo, AECA (1999) en su Marco Conceptual para la Información Financiera, adopta unas definiciones similares, así como un concepto de resultado globalizado.

del resultado global en el cuerpo principal de los estados financieros periódicos de propósito general. Asimismo, cabe destacar también su asunción en la Circular 4/2004 del Banco de España y más recientemente en el Plan General de Contabilidad 2007. Todo ello, con la finalidad esencial de suministrar a los usuarios, particularmente a los inversores, una mayor relevancia en el área de resultados.

CUADRO 1.- LA REGULACIÓN DEL RESULTADO GLOBAL EN EL PANORAMA INTERNACIONAL

Organismo emisor	Norma o pronunciamiento que regula el resultado global	Ámbito de aplicación	Año de emisión y de revisión o reemplazo en su caso*
ASB	FRS 3 "Reporting Financial Performance"	Gran Bretaña Irlanda	1992, 1993, 1999, 2007
ICANZ	FRS 2 "Presentation of Financial Statements" NZ IAS 1 "Presentation of Financial Statements"	Nueva Zelanda	1994 2004, 2007
FASB	SFAS 130 "Reporting Comprehensive Income"	Estados Unidos	1997
IASB	IAS 1 "Presentation of Financial Statements"	Internacional	1997, 2003, 2007
AECA	Marco Conceptual	España	1999
AASB	AASB 1018 "Statement of Financial Performance" AASB 101 "Presentation of Financial Statements"	Australia	1999, 2002 2004, 2007
UE	NIC 1 "Presentación de Estados Financieros"	Unión Europea	2003, 2004 Adoptada por la Unión Europea en diciembre de 2008 la versión de esta NIC revisada por el IASB en el año 2007.
BDE	Norma Quincuagésima Séptima "Estado de Cambios en el Patrimonio Neto" y "Anejos I y III" de la Circular 4/2004	España	2004
CICA	Section 1530 "Comprehensive Income", CICA Handbook	Canadá	2005
Ministerio de Economía y Hacienda	Parte Tercera del Plan General de Contabilidad 2007	España	2007

Debido al elevado número de revisiones a que está sometida la normativa contable, hemos indicado aquellas fechas derevisión o reemplazo significativas.

Fuente: elaboración propia, a partir de la normativa que regula para cada ámbito el resultado global.

Para su determinación, se parte del resultado neto, última magnitud de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, al que se le agregan los gastos e ingresos que deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, junto con su efecto impositivo, y los ajustes por reciclaje o transferencias a pérdidas y ganancias en el momento de la enajenación, baja o deterioro, netos también de impuestos.

Entre los referidos gastos e ingresos que se deben reconocer en el patrimonio neto, y después han de conformar el resultado global, dependiendo del cuerpo normativo a aplicar, cabe destacar:

- Diferencias de conversión en moneda extranjera, que surgen al convertir los correspondientes activos y pasivos de la moneda funcional a la moneda de presentación. Caso excepcional en cuentas individuales y circunstancia habitual en cuentas consolidadas.
- Cambios en el valor razonable de los activos financieros clasificados como disponibles para la venta.
- Coberturas de flujos de efectivo y de una inversión neta en el extranjero.
- Variaciones en el valor razonable de los inmovilizados materiales e intangibles si se ha optado por el *fair value model* de acuerdo con las NIIF del IASB.
- Beneficios y pérdidas actuariales en planes de prestación definida.
- Determinadas subvenciones, donaciones y legados, tal como se contempla en el Plan General de Contabilidad 2007, y no así en otros cuerpos normativos.

Si bien la coincidencia es unánime con respecto a la adopción del resultado global, máxime teniendo en cuenta la convergencia de los modelos contables a escala mundial con las normas internacionales, en la actualidad nos encontramos ante un controvertido debate (EFRAG-ICAC, 2006) con respecto a los formatos para la presentación del mismo, qué partidas han de integrarlo, y el reciclaje de partidas que suscita el reconocimiento de determinados gastos e ingresos directamente en el patrimonio neto para después ser transferidos a pérdidas y ganancias.

En ese sentido, en relación con los formatos de presentación, tal como hemos indicado, con la revisión de la NIC 1 del IASB en el año 2007 las empresas habrán de revelar necesariamente el resultado global en el Estado de Resultados Globales, y de este modo se elimina la posibilidad de optar por el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto como ocurría con la NIC 1 (2003).

Sin embargo, según el SFAS 130 del FASB las empresas norteamericanas pueden seguir optando por tres formatos diferentes para informar del mismo, como son el Estado de Resultados Globales, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida que integra el resultado neto para después agregar a éste los elementos novedosos que incorpora el resultado global.

Con respecto a estas partidas novedosas que incorpora el resultado global, estamos también ante algunas diferencias notables. Así, cabe destacar que según las NIIF del IASB si las empresas optan por el *fair value model* para la valoración de los inmovilizados materiales e intangibles, los cambios de valor que pudieran surgir formarán parte del



resultado global, pero no así según la normativa del FASB que ni tan siquiera contempla la posibilidad de valorar dichos elementos a su valor razonable, como por otra parte ocurre también, entre otras normas, en el Plan General de Contabilidad 2007.

Asimismo, tal como hemos referido, interesa resaltar que en dicho plan, y no así en otros cuerpos normativos, las subvenciones, donaciones y legados que deban diferirse a ejercicios futuros, se consideran gastos e ingresos a reconocer directamente en el patrimonio neto y, por lo tanto, integran el resultado global.<sup>3</sup>

Por otra parte, en relación con el reciclaje de partidas (Sousa, 2009b), de acuerdo con las NIIF del IASB, para determinados elementos, como puede ser el caso de los instrumentos financieros clasificados como disponibles para la venta, en el momento de la enajenación o deterioro de los mismos, han de transferirse o reciclarse a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias los gastos e ingresos previamente reconocidos en el patrimonio neto (NIC 39).

Sin embargo, para otros elementos, como es el caso de las revaluaciones conforme al *fair value* de los inmovilizados materiales e intangibles, los gastos e ingresos asociados a dichos cambios en el valor razonable que estén reconocidos previamente en el patrimonio neto, a medida que se consuman los activos o en el momento de su baja, han de ser transferidos a reservas o beneficios retenidos, con lo que no procede su traslado o reciclaje a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (NIC 16 y NIC 38).

Por ello, en el referido documento del EFRAG-ICAC, se reconoce que el reciclaje de partidas en su estado actual en la normativa internacional presenta contradicciones, afirmando que “hasta la fecha, no se ha desarrollado ningún principio creíble, consistente y bien articulado para decidir qué elementos deberían reclasificarse entre los estados” (p. 13).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, es previsible y deseable que el proyecto “Presentación de Estados Financieros”, que están desarrollando conjuntamente el IASB y el FASB, en el marco del plan de convergencia entre los cuerpos normativos de ambos organismos, o futuros proyectos conjuntos de naturaleza similar, contribuyan entre otros aspectos, a subsanar las inconsistencias en el reciclaje de partidas, y a unos comportamientos homogéneos en la determinación y revelación del resultado global.

De este modo, podremos estar ante una información financiera más comparable y, por ello, de más calidad, particularmente en un área tan relevante como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

---

(3) Puede verse al respecto la posición del ICAC en los dos últimos párrafos de la Comunicación que envió al IASB en el período de discusión del borrador de la NIC 1, que fue revisada en 2007 y entró en vigor el 1 de enero de 2009.

### 3 REVISIÓN Y ACOTACIÓN EN LA LITERATURA CONTABLE DE LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS SOBRE LOS QUE SE SUSTENTA EL RESULTADO GLOBAL

La historia del pensamiento contable no presenta una continuidad evolutiva, sino más bien una serie de episodios discontinuos (Chambers, 1965, p. 33). Esto obedece en buena parte a que los conceptos contables, o los fenómenos a los que van referidos los mismos, no pueden ser interpretados únicamente desde la estricta objetividad y de forma mecánica.

En concreto, el resultado empresarial, objeto de estudio en nuestra investigación, aún representado una de las variables fundamentales de la información financiera, es una magnitud que ni es objetiva ni es observable por definición (Gonzalo, 1996, p. 573).

Fernández Pirla (1974, pp. 192-193) afirma que “la noción relativa del beneficio de la empresa está ya presente en casi todos los tratadistas que se han ocupado de estos estudios, ya procedentes del campo de la economía o del genuinamente contable”.

Asimismo, Ijiri (1975, p. 34) establece que “el resultado o el beneficio es un término muy ambiguo, tan ambiguo como la felicidad o la prosperidad”. No obstante, como buen inductivo, reconoce que una de las importantes contribuciones de la práctica contable radica en haber racionalizado y hecho operativa la valoración del resultado. Así, considera que “el capitalismo sin la valoración del resultado sería tan inconcebible como unos Juegos Olímpicos sin competiciones deportivas”.

En línea con lo que venimos argumentando, Lukka (1990, p. 255) llega a la conclusión de que el concepto de beneficio es básicamente contractual por naturaleza, dado que inevitablemente debe estar basado en alguna noción de valor, siendo éste a su vez un concepto construido socialmente.

Para lo que argumenta que la conceptualización del resultado empresarial se encuentra más próxima a la ontología idealista que a la realista. Con todo ello, el autor significa que estamos ante un concepto creado por la conciencia humana y por acuerdos colectivos explícitos o implícitos en la sociedad, con lo que su objetividad parece ser, en buena parte, nada más que un mito.

Las anteriores concepciones, en particular la del beneficio, no hacen sino confirmar a la Contabilidad como ciencia social positiva y normativa,<sup>4</sup> al quedar encuadrada ésta dentro de

(4) En la obra de Túa (1983, pp. 339-400) contamos con un análisis exhaustivo de la Contabilidad en el marco del normativismo y del positivismo.

los supuestos de la ontología realista, con la consiguiente orientación positiva basada en hechos observados de la realidad, pero sin olvidar el carácter normativo de la misma, con el correspondiente encuadre dentro de la ontología idealista, como ha quedado señalado.

En definitiva, conforme con los anteriores planteamientos doctrinales, estamos en condiciones de afirmar que el concepto de resultado contable:

- tiene un carácter relativo,
- es de naturaleza contractual,
- incorpora elementos tanto de la ontología realista (de base positiva), como de la ontología idealista (de base normativa), y por todo ello,
- presenta una naturaleza multiparadigmática, y su completa objetividad es sólo un mito.

De acuerdo con todo lo anterior, nos hemos aproximado a una visión de la Contabilidad como ciencia multiparadigmática. En lógica congruencia con esta óptica, y con la finalidad de alcanzar el objetivo esencial que nos hemos propuesto al inicio de nuestro trabajo de revisar, acotar y sintetizar los fundamentos teóricos sobre los que se sustentan el resultado global, procedemos en primer lugar a revisar los distintos paradigmas, enfoques o teorías con incidencia en el resultado empresarial presentes en la literatura contable a largo del siglo XX.

Para llevar a cabo dicha revisión, y dada complejidad del fenómeno en estudio debido a la diversidad de paradigmas, enfoques o teorías, hemos considerado necesario estructurar y ordenar la misma en las siete áreas o parcelas que quedaron señaladas en la Introducción, en las que se destacarán las aportaciones doctrinales más relevantes.

Queremos iniciar la revisión con los paradigmas predominantes en Contabilidad a lo largo del siglo XX, ya que los mismos impregnan, en mayor o menor medida, el resto de áreas o parcelas objeto de investigación que proponemos en nuestro trabajo.

En principio, pretendemos delimitar dentro del ámbito de cada una de las parcelas de investigación teórico-descriptiva, qué rasgos conceptuales caracterizan al resultado global tal como ha quedado definido según el Marco Conceptual del FASB; para después, a modo de síntesis, conformar el soporte conceptual del mismo.

Asimismo, queremos considerar que al llevar a cabo dicha revisión se va a poner de manifiesto, una vez más, el desfase temporal entre doctrina y regulación contables (Túa, 2000, p. 192), al verificarse que la idea de resultado global de las entidades económicas ya estaba presente, implícita o explícitamente, en la literatura de hace varias décadas.

Sin embargo, se ha incorporado a las normas parece que de forma definitiva y generalizada a nivel internacional, como indicábamos antes, en la década de los noventa del pasado siglo.

### 3.1 Paradigmas clásicos y de utilidad: el concepto económico de renta orientado a la utilidad del usuario

De acuerdo con los paradigmas que han predominado a lo largo del siglo XX en la literatura contable (SOATATA, AAA, 1977; Túa, 1983 y 1991; Lukka, 1990; Cañibano y Gonzalo, 1997; y Belkaoui, 2004; entre otros), el resultado global, concebido según vimos como todos los cambios en el patrimonio neto no relacionados con operaciones con los propietarios, queda claramente alejado de los planteamientos de las escuela clásica normativo inductiva.

Ello es así ya que según los autores representativos de la misma (Paton y Littleton, 1940; Littleton, 1953; Grady, 1965; e Ijiri, 1975, entre otros), el resultado contable, lejos de medirse comparando dos situaciones netas consecutivas, está basado en las transacciones realizadas valorando a coste histórico, y representa una racionalización de la forma en la que es medido en la práctica contable (Lukka, 1990, p. 249).

Sin embargo, los autores de la escuela clásica normativo deductiva, entre los que cabe destacar MacNeal (1939), Alexander (1950), Edwards y Bell (1961) y Sprouse and Moonitz (1962), centran sus esfuerzos en la medición del “resultado verdadero” -*true profit*.

De acuerdo con Lukka (1990, p. 250), el mismo viene determinado por la diferencia del valor económico de la empresa entre dos momentos de tiempo consecutivos, corregido por las aportaciones o retiradas de fondos por parte de los propietarios, lo que evidentemente entronca con el concepto de resultado global.

Cañibano y Gonzalo (1997) se refieren a este cálculo del beneficio que naturalmente se pretendía fuese verdadero, “entendiendo esta verdad por su congruencia con la realidad económica circundante” (p. 275), como a la búsqueda de “una magnitud contable válida para cualquier usuario de tipo general” (p. 277).

Prueba de esta búsqueda de una verdad económica en la determinación del resultado contable la tenemos en la obra de MacNeal (1939, p. 295, citado en SOATATA, AAA, 1977, p. 27), que representa el arquetipo de los autores de esta línea de pensamiento, cuando afirma: “Hay una correcta definición de los beneficios desde un punto de vista contable. Un beneficio es un incremento en la riqueza neta. Una pérdida es una disminución en la riqueza neta. Esta es la definición de un economista. Es lacónica, obvia y matemáticamente demostrable... La función de la contabilidad es la de registrar, recopilar y presentar verdades económicas...”.

Como queda patente en las anteriores manifestaciones, su línea de pensamiento estaba fundamentada esencialmente en la Teoría Económica Neoclásica, tomando prestados de

éstos conceptos esenciales como renta *-income-* y riqueza *-wealth-* para hacerlos operativos en el ámbito contable, así como el concepto central de renta del Premio Nobel Británico Hicks (1939, p. 172): “La renta de un hombre (sic) es el máximo valor que puede consumir durante una semana y aún esperar estar igual de bien al final que al principio de la misma”.

Belkaoui (2004, pp. 482-483) destaca que fue Adam Smith (1890) el primer economista en definir el beneficio como un incremento en la riqueza *-increase in wealth-*. Después de referirse a trabajos de otros economistas relevantes tales como Fischer (1912), Hicks (1939) o Marshall (1947), matiza que estamos ante “la idea generalmente aceptada del beneficio económico como el consumo más los ahorros esperados en un determinado período, siendo éstos igual al cambio en el capital económico”, que queda formalizado del siguiente modo:

$$Y_e = C + (K_t - K_{t-1})$$

donde:  $Y_e$  = Beneficio económico;  
 $C$  = Consumo;  
 $K_t$  = Capital del período  $t$ ;  
 $K_{t-1}$  = Capital del período  $t-1$ .

En concordancia con estos planteamientos, y aunque con diferencias en los modelos de valoración propuestos para alcanzar el “beneficio verdadero” entre los autores que representan este enfoque, podemos afirmar que abandonan el principio de realización basado en el coste histórico para ser reemplazado por valores corrientes.

En definitiva, con la adopción del resultado global estamos ante un acercamiento de la Contabilidad al concepto económico de renta o resultado económico (Linsmeier *et al.*, AAA, 1997, p. 120; Mora, 2004, p. 10 y Cauwenberge y Beelde, 2007, pp. 7-11), propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva.

Sin embargo, ahora evidentemente ya sin pretender la búsqueda del “beneficio verdadero” como una magnitud única e incontestable, sino de acuerdo con el paradigma de utilidad,<sup>5</sup> predominante desde el declive de la investigación *a priori* en los años sesenta del siglo XX, ser útil al usuario, en especial al inversor, considerado como usuario de referencia en el Marco Conceptual.

(3) Según la AAA (1977) quedan adscritos al paradigma de utilidad los enfoques integrados dentro de la utilidad-decisión y el enfoque de la economía de la información, muy coincidentes con los propuestos por Belkaoui (1992 y 2004), a los que Túa (1991) añade un enfoque integrador: el neopositivismo inductivo, y un enfoque alternativo: la teoría de los hechos, sin olvidar otras aportaciones relevantes como los Programas de Investigación Contable planteados originalmente por Cañibano (1974 y 1975), y actualizados en Cañibano y Gonzalo (1997).

### **3.2 Teorías para la valoración del resultado contable: coste histórico versus valores corrientes**

Al revisar las teorías para la valoración del resultado contable, de acuerdo fundamentalmente con Belkaoui (2004, pp. 477 y ss.), sin olvidar las aportaciones al respecto, entre otros, de Edwards y Bell (1961), Sprouse y Moonitz (1962), Mattessich (1964), Cea (1973 y 1974), Sterling (1970), Cañibano y Gonzalo (1997) y Gonzalo (2000); el resultado global, en su concepción más genuina, queda claramente alejado del modelo contable tradicional a coste histórico, como defienden los referidos autores de la escuela normativo inductiva.

Su encuadre resulta adecuado dentro de la denominada escuela radical de Belkaoui (2004, p. 477), basada en la adopción de valores corrientes, como puede ser el valor razonable en la actualidad, para valorar los activos y pasivos, con la correspondiente incidencia en resultados, como propugnan los autores de la escuela normativo deductiva que hemos referido.

Asimismo, de acuerdo con este autor, dentro de dicha escuela radical cabe la posibilidad de considerar ajustes por los cambios en el nivel general de precios, lo que en nuestro caso supondría un resultado global que captase los efectos de la inflación (p. 477).

En este sentido, Gonzalo (2000, p. 256) señala que el resultado global cabe matizarlo mucho, por ejemplo, para que incluya un cálculo del resultado por exposición a la inflación o una reserva por mantenimiento del poder adquisitivo del capital aportado.

Sin embargo, como el autor refiere, se hace necesario esperar a tiempos de mayores tasas de inflación que las registradas por las economías occidentales a finales de los noventa y principios de los dos mil, a lo que podríamos añadir las bajas tasas de inflación actuales, para comprobar si puede ser compatible el resultado global con la práctica de ajustes en moneda constante y, en este caso, en qué condiciones.

Aún teniendo en cuenta este encuadre del resultado global en su concepción más genuina dentro los valores corrientes, si descendemos a la realidad de los modelos contables actuales adaptados a las NIIF del IASB, tal como nos indica Gonzalo (2000, pp. 240-245), nos encontramos ante un modelo híbrido para la valoración de los activos y pasivos y en consecuencia para la determinación del resultado.

De este modo, según el autor, el viejo modelo del coste histórico se sigue afirmando en la contabilidad de las operaciones relacionadas con la explotación u operaciones de la empresa, tales como existencias e inmovilizados, y el valor razonable se ha impuesto para la valoración de determinados instrumentos financieros y sus derivados (García Benau y Zorio Grima, 2002).

Asimismo, hemos de referir que el actual modelo alternativo de valoración *fair value model/cost model* propuesto por el IASB para la valoración de los inmovilizados materiales e intangibles, conduce a la aparición de reservas tácitas en aquellas empresas que opten por el coste histórico (Martínez y Sousa, 2006).

Esto además de suponer entre otras inconsistencias una aplicación limitada de los conceptos de ingresos y gastos del Marco Conceptual, distorsiona la propia comparabilidad del resultado global.

### **3.3. Criterios de mantenimiento del capital financiero y físico**

Como resulta conocido, el concepto de resultado contable está estrechamente vinculado al criterio de mantenimiento de capital que se adopte. De este modo, sólo el excedente empresarial que permita conservar el capital original representa auténtico resultado.

En este sentido, tanto en la literatura como en la regulación contables, con carácter general, se han considerado principalmente los criterios de mantenimiento del capital financiero y físico, admitiendo cada uno de ellos dos variantes en función de si la moneda en la que se quiere conservar el capital es la moneda corriente o la moneda constante.

Revsine (1982, p. 79) señala que la diferencia esencial entre los criterios de mantenimiento del capital financiero y físico es el tratamiento que se le da a los cambios en los precios de los activos durante el ejercicio. De este modo, conforme al primero los beneficios por tenencia que se registren en el período son considerados como elementos del resultado, mientras que de acuerdo con el segundo los mismos se tratan directamente como un ajuste en el patrimonio neto y no afectan al mismo.

Al integrar el resultado global todos los cambios en los fondos propios distintos de las operaciones con la propiedad, y conforme con los planteamientos anteriores, desde un punto de vista estrictamente teórico se deduce fácilmente su encuadre dentro del criterio de mantenimiento del capital financiero (FASB, SFAC 6, 1985, párr. 72).

Ahora bien, Gonzalo (2000, pp. 252-256) señala que en la actualidad nos encontramos ante un abandono absoluto de cualquier preocupación por el mantenimiento del capital en las empresas, y por ello, de los planteamientos normativos sobre lo que significa el resultado o de lo que se debe o no repartir del mismo.

Coincidimos con el autor en que los criterios de mantenimiento del capital financiero y físico están en trance de regir en la práctica de un mundo financiero preocupado por el valor razonable, ausente de tasas de inflación significativas, junto al hecho de que queda desdibujada la tradición de separar resultados realizados de los no realizados, con lo que

“la práctica y la regulación contable parecen 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”.

### **3.4 Enfoque del excedente limpio –clean surplus– versus enfoque del excedente sucio –dirty surplus–**

De acuerdo con el resultado global o un enfoque equivalente que provee el excedente limpio (Preinreich 1996 -1893/1951-; Feltham y Ohlson, 1995; Brief y Peasnell, 1996; Beale y Davey, 2000; y Mattessich, 2002, entre otros), el resultado empresarial captura todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor (García-Ayuso y Monterrey, 1998, p. 755).

En consecuencia, no quedan relegadas en el balance o en la memoria partidas que representen variación en la riqueza neta de la empresa en el ejercicio, excluidas operaciones con los propietarios, como sí ocurriría bajo la asunción del enfoque del excedente sucio.

En congruencia con los anteriores planteamientos, la adopción del enfoque del excedente limpio supone el abandono del principio de realización, que ha representado uno de los pilares esenciales en los modelos contables a lo largo del siglo XX (Cea, 1973, 1994 y 2005; y Martínez Conesa, 1996, entre otros).

Bajo esta óptica ya no importa que los gastos e ingresos estén realizados o no, sino que lo relevante para el reconocimiento en resultados, concretamente en el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*– de acuerdo con la NIC 1 revisada en 2007, es que los activos o pasivos hayan cambiado de valor, y evidentemente puedan medirse con la suficiente fiabilidad.

### **3.5 Enfoque “activos-pasivos” –assets-liabilities view– versus enfoque “ingresos-gastos” –revenues-expenses view–**

El Marco Conceptual ha optado por el enfoque “activos-pasivos” (Sprouse, 1978; y Storey y Storey, 1998, pp. 70-85, entre otros) de cara a la determinación del resultado. De acuerdo con esta óptica, las definiciones relevantes son las de activos y pasivos, quedando supeditadas las de ingresos y gastos a aquéllas, y el patrimonio neto se concibe como el valor de los activos residuales. En contraposición, según el enfoque “ingresos-gastos” se consideran prioritarias las definiciones de ingresos y gastos, dependiendo por tanto de ellas las de activos y pasivos.

En consecuencia, aún reconociendo la importancia del resultado para los usuarios, se pone énfasis en el hecho de informar de la auténtica posición financiera de la empresa, libre de



interferencias provenientes del cálculo del beneficio con apoyos en principios, reglas y convenciones que no harían sino desvirtuar la consabida dualidad inversión-financiación  $A = P + PN$ , al incluir en ella activos que realmente no son recursos económicos y pasivos que no representen deudas, como ocurre bajo el enfoque “ingresos-gastos”.

Asimismo, de acuerdo con el enfoque “activos-pasivos”, el resultado global captura los cambios en la valoración autónoma de los activos y pasivos con incidencia en el patrimonio neto entre dos ejercicios consecutivos, excluyendo operaciones con los propietarios, lo que a su vez supone un retorno a los planteamientos de la Teoría Clásica o Estática del Balance defendida por los patrimonialistas (Fernández Pirla, 1974, pp. 164-165).

En congruencia con el concepto económico de beneficio que ha quedado analizado con anterioridad, nos encontramos ante un resultado contable que se determina por diferencia entre dos posiciones netas, consecutivas una vez eliminadas las operaciones con la propiedad.

De este modo, no queda contaminado de cargas ni de ingresos diferidos provenientes de ejercicios anteriores en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos en sus términos originarios más estrictos, como sucede bajo el más tradicional enfoque “ingresos-gastos” (García-Olmedo, 2001), imperante en los modelos contables a lo largo del siglo XX.

### 3.6. Las teorías del sujeto contable: el resultado contable, ¿para quién?

La respuesta a la cuestión planteada la tenemos en el postulado del sujeto contable que se adopte, ya que éste resulta determinante para la elaboración de la información financiera. Así, de acuerdo con Túa (1983, p. 647), de su elección, van a depender en buena medida las reglas adoptadas para el procesamiento de la información por él producida, así como los propios objetivos del sistema contable.

Por todo ello, al revisar las teorías del sujeto contable de acuerdo fundamentalmente con Hendriksen (1982, Cap. 19), Túa (1983, Cap. 18) y Belkaoui (2004, p. 215-217), y teniendo en cuenta que el resultado global se concibe como todos los cambios en el patrimonio neto distintos de las operaciones con los suministradores de capital-riesgo, estamos ante un claro posicionamiento a favor de las teorías que centran evidentemente el interés en los propietarios.

Es por ello que la respuesta a la cuestión de quién es el destinatario del resultado contable *-income to whom?*-, planteada en Linsmeier *et al.*, (AAA, 1997, p. 127),<sup>6</sup> se resuelve

(6) Resulta de interés la consulta de este trabajo del *American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee* en el que se señalan los rasgos característicos del modelo contable al adoptar el resultado global, y se indica al FASB que su adopción implica aspectos que van mucho más allá de la simple presentación según se contempla en el SFAS 130, ya que estamos ante un problema de fondo en la Contabilidad Financiera, cual es el caso de la definición y reconocimiento del resultado y del patrimonio neto, que pivotan en torno a la cuestión para quién es el resultado y a quién van dirigidos los estados financieros.

evidentemente con la toma de posición muy clara a favor de la teoría o teorías del sujeto contable que centran el interés en la propiedad.

Lo anterior entronca con el objetivo primordial de la protección del mercado en los modelos contables de corte anglosajón y la consideración en el Marco Conceptual de los propietarios como los usuarios principales, “primando las necesidades de los mismos sobre el resto de usuarios” (Cañibano y Mora, 2000, p. 131).

### **3.7. Características cualitativas básicas de la información financiera propugnadas por el Marco Conceptual: relevancia y fiabilidad**

Dentro del ámbito de las características cualitativas de relevancia y fiabilidad, que propugna como básicas el Marco Conceptual, y teniendo en cuenta los fundamentos teóricos en los que se basa el resultado global, que hemos acotado, estamos ante un concepto de resultado empresarial que supone un desplazamiento de los modelos contables que han venido estando más orientados a la fiabilidad, como es el caso del español y los de la mayor parte del resto de países de la Europa continental, hacia posiciones más próximas a la relevancia (Martínez y Sousa, 2002, p. 27).

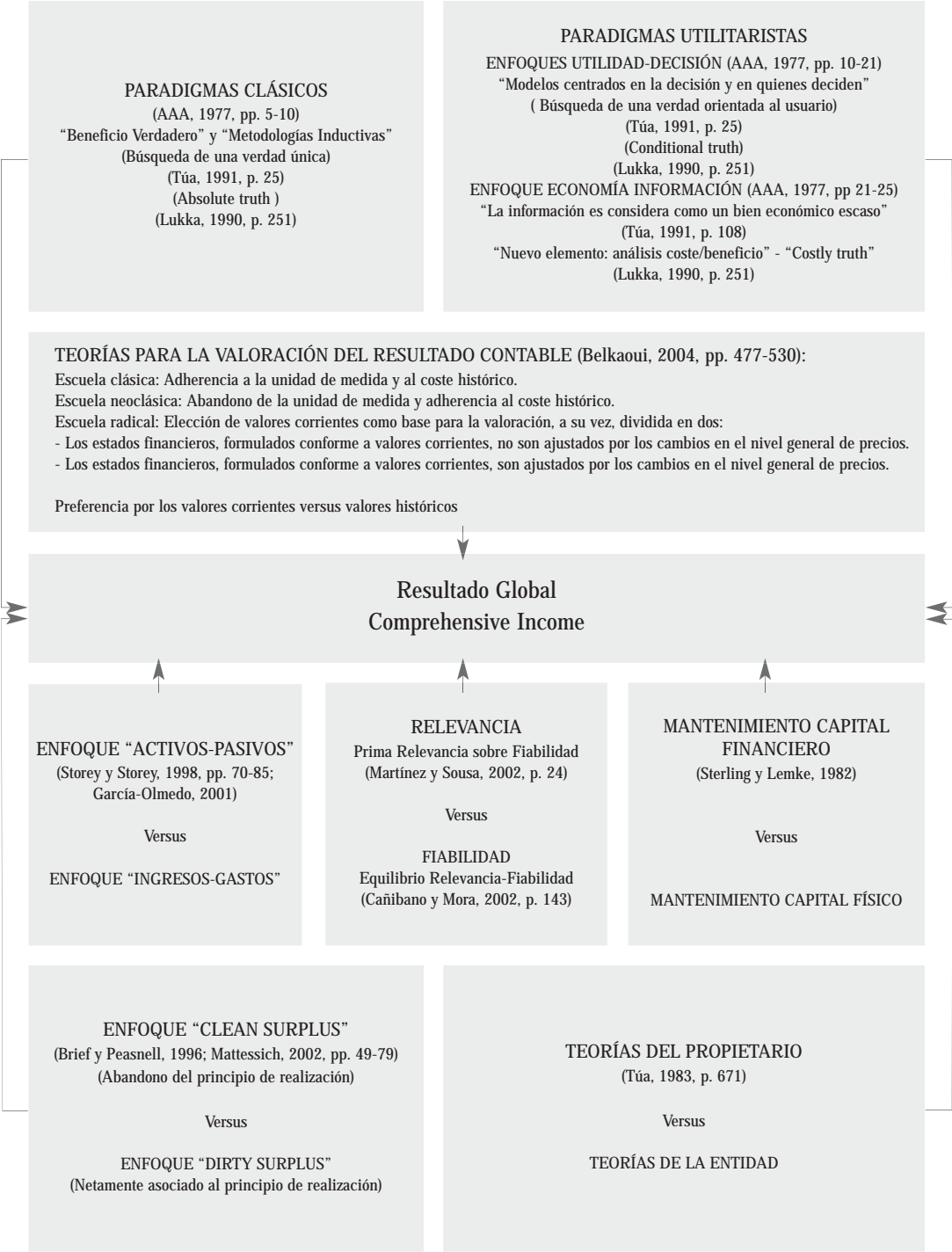
Lo anterior hemos de entenderlo en el marco del actual proceso de convergencia de los modelos contables con las NIIF del IASB, en las que el objetivo esencial es el suministro de información útil, y por ello relevante para los inversores, para así garantizar la necesaria protección del mercado, frente a los modelos contables orientados a la protección patrimonial en los que la fiabilidad representa una característica cualitativa preponderante.

No obstante lo anterior, de acuerdo con Cañibano y Mora (2000, p. 143), en ocasiones no resulta fácil distinguir entre estas dos características cualitativas propugnadas como básicas en el Marco Conceptual, debiendo buscarse el difícil equilibrio entre ambas.

## **4 SÍNTESIS DE LOS FUNDAMENTOS CONCEPTUALES SOBRE LOS QUE SE SUSTENTA EL RESULTADO GLOBAL EN SU CONCEPCIÓN MÁS GENUINA**

Después de la revisión de la literatura contable que hemos llevado a cabo, estamos en condiciones de sintetizar los rasgos conceptuales sobre los que se sustenta el resultado global en su concepción más pura, que quedan contextualizados en el Cuadro 2.

CUADRO 2.- ENCUADRE CONCEPTUAL DEL RESULTADO GLOBAL  
EN EL MARCO DE LA LITERATURA CONTABLE



Fuente: elaboración propia

- Adopción del concepto económico de renta, propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva, pero ahora con una marcada orientación al suministro de información útil al usuario, en especial al inversor, usuario de referencia en el Marco Conceptual.
- En relación con los criterios de valoración, estamos ante la aplicación de valores corrientes para valorar los activos y pasivos adscritos, como puede ser el valor razonable.
- Está alineado con el criterio de mantenimiento del capital financiero, que se centra en la conservación del patrimonio de los accionistas, frente al criterio de mantenimiento del capital físico que persigue la conservación de la capacidad de la empresa para producir bienes y servicios.
- Queda encuadrado dentro del enfoque “activos-pasivos”, coincidente a su vez con los planteamientos de la Teoría Clásica o Estática del Balance. Por ello, nos encontramos ante un resultado contable que se determina por diferencia entre dos posiciones netas consecutivas, excluyendo operaciones con la propiedad. De este modo, no queda “contaminado” de cargas ni de ingresos diferidos en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos en sus términos originarios más estrictos, imperante bajo la óptica del enfoque “ingresos-gastos”.
- Elección del enfoque del excedente limpio frente al enfoque del excedente sucio, lo que supone que el resultado empresarial capte todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor. Ello supone el abandono del principio de realización, ya que bajo esta óptica no importa que los resultados estén realizados o no, sino que lo relevante para el reconocimiento de los gastos e ingresos es que los activos o pasivos hayan cambiado de valor, y evidentemente puedan medirse con la suficiente fiabilidad.
- Al concebir el excedente empresarial como los cambios en el neto patrimonial distintos de las operaciones con la propiedad, como resulta evidente queda vinculado estrechamente con la teoría del sujeto contable que centra el interés en los propietarios.
- Dentro del ámbito de las características cualitativas básicas de relevancia y fiabilidad, que propugna el Marco Conceptual, podemos afirmar que por los fundamentos teóricos en los que se basa, que acabamos de referir, estamos ante un concepto de resultado empresarial que prima la relevancia sobre la fiabilidad, sin olvidar el siempre difícil equilibrio entre ambas.

En definitiva, estamos en condiciones de afirmar que con la adopción del resultado global nos hallamos ante un acercamiento al concepto económico de renta propugnado por los autores de la escuela normativo deductiva, con apoyos en la Teoría Económica Neoclásica, pero no considerado como una magnitud “a priori”, única e incontestable, sino con una marcada orientación al suministro de información relevante al usuario, en especial, al inversor.

La anterior aproximación conceptual, trasladada al ámbito contable en su concepción más pura, supone la adopción de valores corrientes como el valor razonable en la actualidad, y

el posicionamiento a favor del enfoque del excedente limpio, con el consiguiente abandono del principio de realización.

Todo ello conduce a la consideración del principio de prudencia orientado a introducir un necesario grado de cautela, que en ningún caso habrá de suponer la sobrevaloración consciente de pasivos y gastos y la minusvaloración deliberada de activos e ingresos.

Por último, estamos ante la determinación de un resultado contable claramente orientado a los propietarios, al determinarse el mismo por comparación del patrimonio neto entre dos períodos consecutivos eliminado las operaciones con los mismos, de acuerdo con el enfoque “activos-pasivos” del Marco Conceptual.

## 5 | **DISTANCIAMIENTO ENTRE LOS RASGOS CONCEPTUALES MÁS GENUINOS SOBRE LOS QUE SE SUSTENTA EL RESULTADO GLOBAL Y LA REALIDAD DE SU REGULACIÓN EN LA ACTUALIDAD**

Una vez que ha quedado acotado y sintetizado el soporte conceptual sobre el que se sustenta el resultado global, queremos hacer hincapié en la brecha que se pone de manifiesto al confrontar los rasgos conceptuales más genuinos en los que se fundamenta, que hemos acotado en nuestro trabajo, con el estado de su regulación en la actualidad en las normas internacionales, y los modelos contables adaptados a las mismas.

En este sentido, uno de los motivos esenciales que explica dicho gap lo constituye el hecho de que para valorar un número significativo de activos y pasivos no contamos con mercados de referencia que puedan conducir a unas valoraciones con la suficiente fiabilidad, por lo que con carácter general la actual regulación contable se decanta por el valor razonable para valorar determinados instrumentos financieros y sus derivados y por el coste histórico para elementos relacionados con la explotación.

No obstante lo anterior, tal como hemos hecho referencia, el actual modelo alternativo de valoración en las normas internacionales *fair value model/cost model* aplicable a los inmovilizados materiales e intangibles, lleva a la aparición de reservas tácitas en aquellas empresas que opten por el coste histórico.

Esto supone inconsistencias y distorsión a nivel comparativo entre empresas en la aplicación de las definiciones y criterios de reconocimiento de los ingresos y gastos del Marco Conceptual, con el correspondiente menoscabo de la comparabilidad del propio resultado global.

En ese sentido, y según hicimos referencia al documento del EFRAG-ICAC (2006), en la actualidad estamos ante un controvertido debate con respecto a qué elementos han de

integrar el resultado global, y el reciclaje de partidas que suscita el reconocimiento de determinados gastos e ingresos directamente en el patrimonio neto para ser después transferidos a pérdidas y ganancias, sin olvidar la polémica de los formatos alternativos para su presentación.

No obstante, con respecto a este último aspecto, el IASB con la revisión de la NIC 1 en 2007, aún teniendo en cuenta posiciones contrarias, se ha decantado por el Estado de Resultados Globales -*Statement of Comprehensive Income*- dando con ello más prominencia informativa al resultado global al no permitir que el mismo pueda ser revelado únicamente en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto como ocurría con la NIC 1 revisada en 2003.

Asimismo, aún teniendo en cuenta los avances en la investigación sobre los intangibles (Cañibano y Sánchez, 2004, entre otros), nos encontramos ante bastantes elementos inmateriales que pueden representar un porcentaje significativo de la riqueza de muchas empresas, que al día de hoy no se incorporan a los balances por no contar con criterios de valoración lo suficientemente fiables, y en consecuencia tampoco sus cambios de valor integran el resultado global.

Por otra parte, tal como hicimos referencia a Gonzalo (2000, pp. 252-256), los criterios de mantenimiento del capital, y particularmente el criterio de mantenimiento del capital financiero sobre el que se sustenta el resultado global, están en trance de regir en la práctica de un mundo financiero preocupado por el valor razonable, ausente de tasas de inflación significativas, junto al hecho de que en los estados de resultados destinados a revelar el resultado global queda desdibujada la tradición de separar resultados realizados de los no realizados.

Por último, hemos de destacar también como elemento determinante que explica la distancia entre los rasgos conceptuales más genuinos sobre los que se sustenta el resultado global y la realidad de su regulación actual en el panorama internacional, el hecho de que a lo largo del siglo XX ha imperado la concepción del resultado como un indicador del rendimiento de la empresa y de quiénes la administran, basado en las transacciones y en el principio de realización bajo el modelo del coste histórico (Hendriksen, 1982, p. 137-171).

Los defensores de esta concepción del rendimiento empresarial, reacios al resultado global, ejercen presión a los reguladores para que no vaya ganando terreno el mismo, que como vimos es esencialmente incompatible con la anterior conceptualización (Storey y Storey, 1998, p. 76), al concebirse éste como las variaciones en la riqueza neta, excluyendo operaciones con la propiedad.

## 6 RESULTADO GLOBAL: DEL CONCEPTO A LA EVIDENCIA EMPÍRICA

Una vez que han quedado delimitados y sintetizados los fundamentos teóricos sobre los que se sustenta el resultado global, y aún teniendo en cuenta el gap entre dichos fundamentos y su regulación, queremos analizar cómo impacta el resultado global en la realidad, de acuerdo fundamentalmente con la normativa referida del IASB y del FASB, que regula su revelación obligatoria por las empresas.

Para ello, y dada la diversidad de objetivos, metodologías y alcance de las diferentes investigaciones representativas que se han revisado, hemos decidido agruparlas y ordenarlas en los Paneles A, B, C, D y E en el Cuadro 3.

De este modo, en el Panel A quedan recogidas un conjunto de aportaciones relacionadas con la teoría del excedente limpio, tanto a nivel conceptual como de formulación de modelos, que representan piezas clave en la investigación orientada al mercado de capitales desde finales del siglo XX.

De acuerdo con Mattessich (2002, p. 55), no hemos de olvidar que fue Gabriel Preinreich (1893- 1951) el primero en desarrollar la teoría del excedente limpio, en la que como vimos se fundamenta el resultado global, en una gran cantidad de artículos sobresalientes, reunidos después de su muerte en un libro editado por Richard Brief (Preinreich, 1996).

Asimismo, Mattessich señala que en la década de los noventa del siglo XX, el concepto de excedente limpio, fue recuperado por autores tales como Brief y Peasnell (1996), y ampliado por Ohlson (1995) y Fetham y Ohlson (1995) (p. 49). El autor refiere que estos dos últimos trabajos se encuentran entre los desarrollos más importantes de la investigación de mercados de capitales de los últimos años, al proveer fundamentos y una estructura para la construcción de modelos que antes no existían (p. 64).

Por otra parte, en el Panel B estamos ante un conjunto de trabajos orientados al mercado de capitales, en los que se ponen de manifiesto evidencias empíricas desiguales, con carácter general, con respecto al grado de asociación del *comprehensive income*, el *net income*, y otras medidas del performance empresarial como puede ser el *full-fair-value income*; fundamentalmente con los rendimientos de los acciones, el valor de mercado de los fondos propios o la beta del mercado.

Los tres trabajos analizados en el Panel C, a través de una metodología experimental, prueban que para los analistas e inversores de cara a la estimación de los precios de los títulos y la detección de prácticas de *earnings management*, resulta relevante que el resultado global se revele en el Estado de Resultados Globales, con autonomía propia, y no que quede “oculto” o “confundido” el mismo en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

CUADRO 3.- LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA ASOCIADA AL RESULTADO GLOBAL O UN ENFOQUE EQUIVALENTE QUE PROVEE EL EXCEDENTE LIMPIO (ALGUNOS TRABAJOS REPRESENTATIVOS)

Panel A_ Fundamentos y construcción de modelos para la investigación orientada al mercado de capitales					
Autores		Principales contribuciones			
Preinreich (1996 -1893/1951-)		Mérito de ser el primero en desarrollar la teoría del excedente limpio.			
Ohlson (1995), Feltham y Ohlson (1995)		Según refiere Mattessich (2002, p. 59), el mérito de Ohlson y Feltham, y de un elevado número de comentarios y extensiones de otros autores, que no referimos por motivos de brevedad, “radica en haber establecido una teoría analítica pero empíricamente testeable, que muestra varias facetas de la relación esencial entre el valor en libros de una compañía, su valor de mercado, las superganancias, las ganancias totales y los dividendos”, que ha supuesto una reorientación desde la década de los noventa del siglo XX del paradigma de investigación orientado al mercado de capitales.			
Ohlson (2001), Ohlson (2005) y Ohlson y Juettner-Nauroth (2005)					
Panel B_ Investigaciones orientadas al mercado de capitales					
Autores		Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Cheng et al. (1993)		Estudiar la capacidad de tres medidas del resultado: operating income, net income y comprehensive income, para explicar la rentabilidad residual de las acciones.	922 empresas, Base de Datos Compustat y CRSP. (1972-1989)	Modelos de regresiones lineales.	El operating income es el que presenta una mayor asociación con las rentabilidades anormales, seguido del net income, y a mucha más distancia del comprehensive income.
Dhaliwal et al. (1999)		Evaluar la capacidad de tres medidas del resultado: net income, comprehensive income, y una medida más amplia que la contemplada en el SFAS 130 del FASB, que denominan broad comprehensive income; para explicar la rentabilidad de las acciones, el valor de mercado de los fondos propios y los flujos netos de caja de las operaciones.	11.425 empresas Base de Datos Compustat y CRSP. (1994-1995)	Modelos de regresiones lineales.	No se encontró evidencia empírica clara de que el comprehensive income esté por término medio más fuertemente asociado a las rentabilidades que el net income. Asimismo, se probó que el comprehensive income está menos asociado con el valor de mercado de los fondos propios que el net income, prediciendo peor los flujos netos de caja de las operaciones. No obstante lo anterior, la R <sup>2</sup> ajustada del comprehensive income, es superior a la del net income para el sector financiero, mientras que para el resto de sectores las R <sup>2</sup> no son significativas. Asimismo, de todas las partidas que incorpora el comprehensive income en resultados, la única que mejora la asociación entre resultados y rentabilidades son los beneficios y las pérdidas potenciales en inversiones financieras.



Panel B_ Investigaciones orientadas al mercado de capitales				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
O'Hanlon y Pope (1999)	Estudiar si el net income tiene un mayor poder explicativo de los precios de los títulos, que los ítems considerados dirty surplus de acuerdo con la regulación británica.	158 empresas británicas no financieras. (1972-1992)	Modelos de regresiones lineales.	El net income presenta de forma fuerte un valor relevante en su asociación con los precios de los títulos, mientras que el resto de elementos dirty surplus contribuyen de forma muy débil al modelo.
Cahan et al. (2000)	Estudiar si la revelación separada de los elementos novedosos que incorpora el comprehensive income suministran una información más relevante que la propia magnitud agregada del comprehensive income, así como si ésta presenta un valor incremental frente al net income.	48 empresas cotizadas en la Bolsa de Nueva Zelanda . (1992-1997)	Modelos de regresiones lineales.	El comprehensive income presenta un valor más relevante que el net incme, pero no los elementos novedosos que incorpora considerados de forma individualizada, como las revaluaciones de los activos fijos o determinados ajustes de conversión en moneda extranjera. Esto implica que los inversores asignan un papel relevante al comprehensive income, pero no se derivan beneficios para los mismos al informar de forma separada de sus elementos integrantes.
Wáng et al. (2006)	Evaluar si los elementos dirty surplus tienen un valor incremental relevante sobre el net income. Estudiar si el resultado contable determinado bajo el enfoque clean surplus está más altamente asociado con las rentabilidades de los títulos que el net income.	84 empresas holandesas cotizadas. Datastream. (1988-1997)	Modelos de regresiones lineales.	Para ventanas u horizontes temporales de un año, los elementos dirty surplus presentan un valor relevante para los inversores. Asimismo, para las referidas ventanas, el resultado contable determinado bajo el enfoque clean surplus es mucho más relevante para los inversores que el net income. Sin embargo, para ventanas o intervalos de diez años, los referidos elementos dirty surplus no son relevantes para dichos usuarios, hasta el extremo que determinados elementos afectan a las rentabilidades de los títulos negativamente. Del mismo modo, con ese horizonte temporal el net income es más relevante que el comprehensive income.

Panel B_ Investigaciones orientadas al mercado de capitales				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Hodder et al. (2006)	Investigar la relevancia del riesgo medida a través de la desviación estándar de tres medidas del performance de la empresa: net income, comprehensive income, y la medida que construyen los autores del full-fair-value income.	202 bancos comerciales norteamericanos (1996-2004)	Prueba F para contrastar la hipótesis nula de igualdad entre dos desviaciones estándares. Modelos de regresiones lineales.	Para la media de la muestra, la volatilidad del full-fair-value income es más de tres veces superior a la del comprehensive income y más de cinco veces superior a la del net income. Asimismo hallan que la volatilidad del full-fair-value income va más allá que la volatilidad del net income y la del comprehensive income, y está positivamente relacionada con la beta del mercado, la desviación estándar de los rendimientos de los títulos y la beta de las inversiones con interés a largo plazo. Con todo ello, evidencian que la volatilidad del resultado para los bancos, determinado conforme al full-fair-value income, captura elementos importantes del riesgo que afectan a los precios en los mercados de capitales, y no son capturados por la volatilidad del net income y del comprehensive income.
Panel C_ Estudios que evalúan el impacto en los usuarios de los formatos para la presentación del resultado global				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Hirst y Hopkins (1998)	Evaluar la incidencia de los formatos alternativos de presentación del resultado global según el SFAS 130 del FASB, en la detección de prácticas de earnings management.	96 analistas financieros de la AIMR (actual CFA Institute).	Experimental. Estados financieros de una empresa industrial. Modelos de regresiones lineales.	Si el resultado global se revela de forma nítida en el Estado de Resultados Globales, y no escondido en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, se facilita la detección de prácticas de earnings management, hasta el punto que los analistas financieros asignan un precio similar a las acciones de empresas que llevan a cabo dichas prácticas y las que no siguen las mismas.

Panel C_ Estudios que evalúan el impacto en los usuarios de los formatos para la presentación del resultado global				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Maines y MacDaniel (2000)	Estudiar la incidencia de los formatos alternativos de presentación del resultado global según el SFAS 130 del FASB, en las estimaciones del resultado global realizadas por los inversores no profesionales.	95 estudiantes de MBA, con experiencia personal en torno a 6 años en la administración de inversiones financieras, y sin experiencia profesional.	Experimental. Estados financieros de una compañía de seguros. Modelos de regresiones lineales.	Los distintos formatos de presentación del resultado global no afectan significativamente al proceso de obtención y evaluación de la información para los inversores no profesionales, pero sí a la ponderación, esto es, a las características que son percibidas por el inversor como determinantes para valorar el resultado empresarial. De tal modo que las estimaciones del resultado de las empresas por parte de los mismos reflejan la volatilidad del resultado global únicamente si este es revelado en el Estado de Resultados Globales con autonomía propia, y no escondido en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
Hunton et al. (2006)	Evaluar en qué medida la transparencia en la revelación de la información financiera, particularmente en lo que respecta a los formatos de presentación del resultado global según el SFAS 130 del FASB, afecta a los intentos de earnings management del resultado, tanto al alza como a la baja.	62 profesiones de la dirección financiera y CEOs.	Experimental. Materiales relacionados con una inversión en activos financieros disponibles para la venta. Modelos ANOVA.	Si se utiliza el Estado de Cambios en el Patrimonio neto para revelar el resultado global, los intentos de manipulación del resultado no resultan obvios para los lectores de los estados financieros. Esta falta de transparencia conduce a que los precios de las acciones mejoren, y la reputación e integridad de los administradores no se vea afectada.  Sin embargo, si el resultado global se revela en el Estado de Resultados Globales, las prácticas de manipulación del resultado contable resultan más obvias para los usuarios, lo que lleva a perjudicar los precios de las acciones y a dañar la reputación de los responsables de elaborar los estados financieros.

Panel D_ Trabajos que estudian el impacto del resultado global frente al resultado neto desde distintas ópticas y para muestras diferentes				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Sousa (2008a)	Evaluar la incidencia del resultado global frente al resultado neto, revelados ambos conforme a la NIC 1 del IASB, en la rentabilidad financiera consolidada, tanto para el conjunto de la muestra como particularizada por sectores.	95 cotizadas españolas en la Bolsa de Madrid. (2004-2006)	Herramientas no paramétricas (Datos muy alejados de la normalidad) Diagramas de caja o boxplots.	La rentabilidad financiera consolidada calculada conforme al resultado global presenta diferencias estadísticamente significativas frente a la determinada según el resultado neto, para el conjunto de la muestra en los 3 años estudiados; pero al particularizar el estudio por sectores nos encontramos con que apenas existen diferencias significativas entre los mismos.
Sousa (2008b)	Estudiar el impacto del resultado global frente al resultado neto, revelados ambos según la NIC 1 del IASB, tanto para el conjunto de la muestra como particularizado por sectores.	92 cotizadas españolas en la Bolsa de Madrid. (2004-2007)	Herramientas no paramétricas (Datos muy alejados de la normalidad) Diagramas de caja o boxplots.	El resultado global frente al resultado neto presenta diferencias estadísticamente significativas para el conjunto de la muestra en los 4 años estudiados. Sin embargo, apenas existen diferencias significativas entre los distintos sectores de actividad económica, con lo que nos encontramos ante un fenómeno, que en líneas generales afecta a cotizadas de todos los sectores.
Sousa (2007) y Sousa (2009c)	Analizar el impacto del resultado global frente al resultado neto, revelados ambos según el SFAS 130 del FASB.	136 grupos del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ. (1999-2004)	Estadísticos descriptivos. Diagramas de caja o boxplots.	Impacto muy acusado del resultado global, hasta el punto que hace empeorar los resultados más de un 25% para el conjunto de la muestra en los 6 años estudiados, debido fundamentalmente a la crisis bursátil de principios de los dos mil y a las apreciaciones/depreciaciones euro/dólar. Asimismo, estamos ante un acusado impacto negativo en la mayor parte de los sectores. Sin embargo, al particularizar el estudio por tamaño empresarial, los grupos menos perjudicados son los pequeños, y en mucha mayor medida los grandes.

Panel D_ Trabajos que estudian el impacto del resultado global frente al resultado neto desde distintas ópticas y para muestras diferentes				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Sousa (2007) y Sousa y Carro (2009a)	Estudiar la incidencia del resultado global frente al resultado neto, revelados ambos según el SFAS 130 del FASB, tanto para el conjunto de la muestra, como particularizada por sectores.	136 grupos del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ. (1999-2004)	Herramientas no paramétricas. (Datos muy alejados de la normalidad) Diagramas de caja o boxplots.	El resultado global frente al resultado neto presenta diferencias estadísticamente significativas para el conjunto de la muestra en 4 de los 6 años estudiados. No obstante, al delimitar el estudio por sectores, apenas existen diferencias significativas entre los mismos, con lo que nos hallamos ante un fenómeno, que en líneas generales afecta a todos los grupos empresariales, con independencia de la naturaleza de las actividades desarrolladas.
Sousa y Carro (2009b)	Evaluar la incidencia del resultado global frente al resultado neto, ambos revelados según el SFAS 130 del FASB, en la estabilidad del beneficio de las dos grandes corporaciones del sistema financiero español.	Banco Santander Central Hispano, Banco de Bilbao Vizcaya Argentaria. (1998-2007)	Prueba F para el contraste de la hipótesis nula de igualdad entre dos desviaciones estándares.	Incidencia muy acusada del resultado global frente al resultado neto, hasta el punto de trastocar completamente la estabilidad del beneficio de ambas corporaciones en el período estudiado. Se explica fundamentalmente por la crisis bursátil de principios de los dos mil y las fuertes apreciaciones/depreciaciones del euro/dólar a lo largo de los años estudiados.
Panel E_ Trabajos de contenido descriptivo divulgativo				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Smith y Reither (1996)	Evaluar el impacto del borrador del SFAS 130 (1996) del FASB.	10 top companies de siete sectores económicos, elegidas del Fortune 1000 industry listing. (Año 1995)	Descriptiva.	Los beneficios y pérdidas potenciales en las inversiones financieras es el ítem de más impacto sobre el resultado neto, en todos los sectores. La partida de ajustes de conversión en moneda extranjera está presente, salvo en el sector de las cajas de ahorro, en al menos alguna empresa de todos los sectores, con porcentajes que no superan el veinte por ciento sobre el resultado neto. Los ajustes en la cobertura mínima del fondo de pensiones no fueron prevalecientes, dado que ni tan siquiera aparecen en la mayor parte de los sectores, o si lo hacen, con un impacto despreciable.

Panel E_ Trabajos de contenido descriptivo divulgativo				
Autores	Objetivo	Muestra	Metodología	Principales contribuciones
Mazza y Porco (2004)	Analizar por qué formatos optan las empresas por revelar el resultado global de acuerdo con el SFAS 130 del FASB.	111 empresas seleccionadas aleatoriamente integradas en el Russel 2000 Index (Año 2000)	Descriptiva.	El 83 % de las cotizadas revelan el resultado global en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, el 14 % lo hacen en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, que integra el resultado global, y tan solo el 3 % optaron por el Estado de Resultados Globales.
Pandit et al. (2006)	Analizar por qué formatos optan las empresas para revelar el resultado global de acuerdo con el SFAS 130 del FASB.	100 empresas seleccionadas aleatoriamente cotizadas en el NASDAQ (Año 2002)	Descriptiva.	87 cotizadas optaron por presentar el resultado global en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, 8 se decantaron por el Estado de Resultados Globales, y 5 por la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, que integra el resultado global.
Sousa (2008c)	Estudiar cómo revelan las cotizadas españolas en la Bolsa de Madrid el resultado global de acuerdo con la NIC 1 (2003) del IASB.	106 cotizadas españolas en la Bolsa de Madrid. (Años 2005 y 2006)	Descriptiva.	Por término medio para los dos años estudiados, alrededor del 80% de las cotizadas optaron por revelar el resultado global en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto. En consecuencia, un reducido número de ellas eligió el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos para su revelación. Asimismo, cerca del 68 % de las cotizadas incumplió con los párrafos 96.b y 96.c de la hoy derogada NIC 1 (2003), al no revelar el resultado global. Esta circunstancia obligó a capturar los elementos novedosos que incorpora el resultado global, que estaban dispersos en las notas o por el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, para con ello poder afrontar otras investigaciones empíricas.

Fuente: elaboración propia.

Los estudios recogidos en el Panel D, ponen de manifiesto un impacto estadísticamente significativo del resultado global frente al resultado neto, trabajando con muestras y períodos de estudio diferentes. Asimismo, también se observa una incidencia significativa de la rentabilidad financiera determinada según el resultado global frente a la calculada conforme al resultado neto.

Además, cuando en dichos trabajos se particulariza el análisis por sectores de actividad económica, apenas existen diferencias estadísticamente significativas entre los mismos. De este modo, en el contexto estudiado, queda patente que el resultado global afecta, en líneas generales, de forma muy similar a todas las empresas, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

Por otra parte, cabe destacar el hecho de que tanto para el Banco Santander Central Hispano como para el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, el resultado global determinado según US GAAP trastoca de una forma muy acusada la estabilidad del beneficio de ambas corporaciones en el período 1998-2007.

Por último, en algunos de los trabajos recogidos en el Panel E se observa una preferencia masiva de las empresas por revelar el resultado global en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, alternativa contemplada en el SFAS 130 (1997) del FASB y la NIC 1 (2003) del IASB ya derogada.

De acuerdo con las evidencias empíricas aportadas en los trabajos que figuran en el Panel C, precisamente el hecho de revelar el resultado global en dicho estado contable no resulta relevante para los inversores y analistas.

No obstante, tal como hemos señalado, con la revisión de la NIC 1 (2007), que entró en vigor el primero de enero de 2009, las empresas ya no podrán revelarlo en el indicado estado contable, sino en el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*–, lo que a tenor de los hallazgos empíricos referidos, redundará en un incremento de la relevancia para dichos usuarios.

En definitiva, el conjunto de trabajos revisados, que estudian el impacto del resultado global desde distintas ópticas, consideramos representan referentes y pasos importantes en el camino que nos permita ir verificando con futuros estudios tanto a nivel nacional como internacional, en qué medida el mismo, incorporado ya a las normas a escala mundial ahora a los inicios del siglo XXI, contribuye a una mayor utilidad para los usuarios.

## 7 CONCLUSIONES

Nos hemos planteado como objetivo de nuestro trabajo revisar, acotar y sintetizar los fundamentos teóricos sobre los que se sustenta el resultado global, que ha sido incorporado a los cuerpos normativos de los principales organismos a nivel mundial a partir de la década de los noventa del siglo XX, en la Circular 4/2004 del Banco de España, y recientemente al Plan General de Contabilidad 2007.

Para ello, después de revisar las distintas escuelas, paradigmas y teorías que inciden en la determinación y presentación del resultado empresarial en la literatura contable, fundamentalmente anglosajona, cabe destacar que en la actualidad nos hallamos ante un acontecimiento destacado para la Contabilidad, dado que con su adopción nos encontramos ante un acercamiento al concepto económico de beneficio, propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva hace ya varias décadas.

Sin embargo, ahora con una marcada orientación a los usuarios, en especial, a los inversores, considerados usuarios de referencia en el Marco Conceptual, y en los modelos contables de corte anglosajón, a los que tendemos.

Si bien se aprecia una importante brecha entre los rasgos conceptuales más genuinos sobre los que se sustenta y la realidad de su regulación a nivel internacional, el referido acercamiento al concepto de resultado económico, incide ya de hecho en el modelo contable del IASB y, en consecuencia, en los modelos a nivel mundial adaptados al mismo, entre los que se encuentra el español.

Esto se pone de manifiesto al concebirse el resultado como la variación entre dos posiciones netas consecutivas, eliminando operaciones con la propiedad; en la aplicación del valor razonable a elementos específicos, con el traslado a resultados de los cambios registrados en el mismo, que lleva aparejado el abandono del principio de realización; y la consiguiente reorientación del tradicional principio de prudencia para adecuarlo a dichos cambios conceptuales.

Por último, consideramos que los trabajos empíricos revisados representan un referente para el desarrollo de futuras líneas de investigación tanto a nivel nacional como internacional, y de este modo poder ahondar en el conocimiento y evidenciar en qué medida el concepto de resultado global estudiado en nuestra investigación, así como su incorporación a las normas a escala mundial ahora a los inicios del siglo XXI, contribuyen a una mayor utilidad para los usuarios.



## BIBLIOGRAFÍA

- Accounting Standards Board, ASB (1992), FRS 3, *Reporting Financial Performance*, (amended 1993, 1999, 2007), ASB; London.
- Alexander, S. S. (1950), "Income Measurement in a Dynamic Economy", en *Five Monographs on Business Income*, Study Group on Business Income, American Institute of Accountants (AIA); New York: 1-96.
- American Accounting Association, AAA (1977), *Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance* (SOATATA), AAA; Sarasota.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA (1999), *Marco Conceptual para la Información Financiera*, AECA; Madrid.
- Australian Accounting Standards Board, AASB (2002), AASB 1018, *Statement of Financial Performance*, AASB; Melbourne.
- (2004), AASB 101, *Presentation of Financial Statements*, amended 2007, AASB, Melbourne.
- Banco de España (2004), *Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, entidades de crédito, normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros*, disponible en <http://www.bde.es> (acceso el día 9 de agosto de 2008).
- Beale, B. y Davey, H. (2000), "The Nature and Origins of Comprehensive Income", en S. B. Dahiya (editor), *The Current State of Business Disciplines*, Spellbound Publications Ltd.; New Delhi, 1: 81-100.
- Belkaoui, A.R.(2004), *Accounting Theory*, Thomson, fifth edition; London.
- Brief, R. P. y Peasnell, K. V. (1996), *Clean Surplus: a Link Between Accounting and Finance*, Garland Publishing, Inc.; New York and London.
- Cahan, S. F.; Courtenay, S. M.; Gronnewoller, P. L. y Upton, D. R. (2000), "Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures", *Journal of Business Finance & Accounting*, 27 (9-10): 1273-1301.
- Canadian Institute of Chartered Accountants, CICA (2005), *Comprehensive Income, Section 1530, CICA Handbook*; Toronto.
- Cañibano Calvo, L. y Gonzalo Angulo, J. A. (1997), "Los Programas de Investigación en Contabilidad", en Cañibano, *Teoría Actual de la Contabilidad (Técnicas Analíticas y problemas metodológicos)*, Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, ICAC; Madrid.
- Cañibano Calvo, L. y Mora Enguñados, A. (2000), "Características cualitativas de la información financiera", en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, AECA; Madrid: 129-159.
- Cañibano Calvo, L. y Sánchez Muñoz, M. P., (2004), *Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual, Readings on Intangibles & Intellectual Capital*, Monografía con diversos autores; AECA; Madrid.
- Cauwenberge, P. Beelde, I. (2007), "On the IASB Comprehensive Income Project: An Analysis of the Case for Dual Income Display", *Abacus*, 43 (1): 1-26.

- Cea García, J. L. (1973), “Los principios de valoración en la doctrina contable: su aplicación”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, II (4), enero-abril: 143-198.
- (1974), “La información contable ante la variación del poder adquisitivo del dinero”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, III (2), abril-junio: 253-304.
- (1994), *El Resultado Contable. Análisis Crítico de la Medición del Excedente Económico Empresarial*, AECA, Madrid.
- (2005), *El Marco Conceptual del Modelo Contable IASB: Una Visión Crítica ante la Reforma de la Contabilidad Española*, Centro de Estudios Financieros, CEF; Madrid.
- Chambers, R. J. (1965), “The Development in Accounting Theory”, en R.J. Chambers, L. Goldberg, y R.L. Mathews (editors), *The Accounting Frontier*; Cheshire: 18-35.
- Cheng, C. S. A.; Cheung, J. K., y Gopalakrishnan, V. (1993), “On the Usefulness of Operating Income, Net Income and Comprehensive Income in Explaining Security Returns”, *Accounting and Business Research*, 23 (91): 195-203.
- Dhaliwal, D.; Subramanyam, K. R., y Trezevant, R. (1999), “Is Comprehensive Income Superior to Net Income as a Measure of Firm Performance”, *Journal of Accounting and Economics*, 26: 43-67.
- Edwards, E. O. y Bell, P. W. (1961), *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press, Seven Printing, 1973; Berkeley, Los Angeles, London.
- European Financial Reporting Advisory Group-Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, EFRAG-ICAC (2006), “*The Performance Reporting Debate*”, Paaaine, *Discussion Paper*, disponible en <http://www.efrag.org>, (acceso el 12 de agosto de 2008).
- Feltham, G. A. y Ohlson, J. A. (1995), “Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities”, *Contemporary Accounting Research*, spring, 12: 689-731.
- Fernández Pirla, J. M. (1974), *Teoría Económica de la Contabilidad*, ICE, octava edición; Madrid.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1997), SFAS 130, *Reporting Comprehensive Income*, disponible en <http://www.fasb.org>, (acceso el día 6 de agosto de 2008).
- (2000), *Statements of Financial Accounting Concepts*, FASB, 2000/2001 Edition, en John Wiley & Sons, Inc.; New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore, (también disponibles en <http://www.fasb.org>).
- (2009), *Financial Statement Presentation*, Joint Project of the IASB and the FASB, *Memorandum of Understanding -MoU-*, disponible en <http://www.fasb.org> [acceso el 20 de marzo de 2009].
- Fisher, I. (1912), *The Nature of Capital and Income*, MacMillan; New York.
- García Benau, M<sup>a</sup>. A. y Zorio Grima, A. (2002), “El camino hacia el valor razonable”, *Revista de Contabilidad*, 5 (9): 57-88.
- García-Ayuso Covarsi, M. y Monterrey Mayoral, J. (1998), “El Modelo de Valoración Edwards-Bell-Ohlson (EBO): Aspectos Teóricos y Evidencia Empírica”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXVII (96): 751-785.
- García-Olmedo Domínguez, R. (2001), *Esplendor y Ocaso del Principio de Correlación (El declive del Principio de Correlación de Ingresos y Gastos tras la generalización de un*

- determinado modelo de Marco Conceptual*), Premio “Carlos Cubillo Valverde” para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad (III Edición), convocado por ASEPUC en colaboración con el ICAC, Ministerio de Economía, ICAC; Madrid.
- Gonzalo Angulo, J. A. (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 *Ensayos sobre Contabilidad y Economía, en homenaje al Profesor Ángel Sáez Torrecilla*, Tomo II, Contabilidad de Gestión y Economía Financiera, ICAC; Madrid: 571-589.
- (2000), “Criterios de Valoración y Mantenimiento del Capital”, en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, AECA; Madrid: 225-261.
- Grady, P. (1965), *Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprises*, American Institute of Certified Public Accountants, AICPA; New York.
- Hendriksen, E. S. (1982), *Accounting Theory*, Richard D. Irwin, Inc., Fourth Edition, International Edition; Homewood.
- Hicks, J. (1939), *Value and Capital*, Oxford University Press; London.
- Hirst, D. E., y Hopkins, P. E. (1998), “Comprehensive Income Reporting and Analysts’ Valuation Judgements”, *Journal of Accounting Research*, 36 (Supplement): 47-75.
- Hodder, L. D., Hopkins, P. E., y Wahlen, J. M. (2006), “Risk-Relevance of Fair-Value Income Measures for Commercial Banks”, *The Accounting Review*, 81 (2): 337-375.
- Hunton, J. E., Libby, R. y Mazza, C. L. (2006), “Financial Reporting Transparency and Earnings Management”, *The Accounting Review*, 81 (1): 135-157.
- Ijiri, Y. (1975), *Theory of Accounting Measurement*, American Accounting Association, AAA.
- Institute of Chartered Accountants of New Zealand, ICANZ (1994), FRS 2, *Presentation of Financial Statements*, Wellington.
- (2004): NZ IAS 1, *Presentation of Financial Statements*, ICANZ, amended 2007; Wellington.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2007), “Spanish Accounting Institute (ICAC) Comments on ED Amendments to IAS 1 Presentation of Financial Statements”, disponible en <http://www.iasb.org> [acceso el 20 de marzo de 2009].
- International Accounting Standards Board, IASB (1989), *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, IASC; London.
- (2003a), IAS 1, *Presentation of Financial Statements*, in *Improvement to International Accounting Standards*, (revised in 2007), London, 2003.
- (2003b), IAS 16, *Property, Plant and Equipment*, in *International Financial Reporting Standards*. Bound Volume, 2008, IASB-IASC, London, 2008.
- (2003c), IAS 39, *Financial Instruments: Recognition and Measurement*, in *International Financial Reporting Standards*. Bound Volume, 2008, IASB-IASC, London, 2008.

- (2004), IAS 38, *Intangible Assets*, in *International Financial Reporting Standards: Bound Volume*, 2008, IASB-IASC, London, 2008.
- (2007), IAS 1, *Presentation of Financial Statements*, in *International Financial Reporting Standards: Bound Volume*, 2008, IASB-IASC, London, 2008.
- (2009), *Financial Statement Presentation*, Joint Project of the IASB and the FASB, *Memorandum of Understanding -MoU-*, disponible en <http://www.iasb.org> [acceso el 20 de marzo de 2009].
- Linsmeier, T.J.; Gribble, J.; Jennings, R.G.; Lang, M.H.; Penman, S.H.; Petroni, K.R.; Shores, D.; Smith, J. H. y Warfield, T. D. (1997), "An Issues Paper on Comprehensive Income", American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee, *Accounting Horizons*, 11(2): 120-126.
- Littleton, A. C. (1953), *Structure of Accounting Theory*, American Accounting Association, AAA, George Banta Publishing Company, Menasha, Wisconsin.
- Lukka, K. (1990), "Ontology and Accounting: The Concept of Profit", *Critical Perspectives on Accounting*, 1: 239-261.
- MacNeal, K. (1939), *Truth in Accounting*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Maines, L.A. y McDaniel, L. S. (2000), "Effects of Comprehensive-Income Characteristics on Nonprofessional Investors' Judgements: The Role of Financial Statement Presentation Format", *The Accounting Review*, 75 (2): 179-207.
- Martínez Conesa, I. (1996), *Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera en España: Comparabilidad Internacional*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC, Madrid.
- Martínez García, F. J. y Sousa Fernández, F. (2002), "El Estado de Resultados Globales: hacia un mayor grado de relevancia de la información financiera", Artículo Finalista del VIII Premio AECA para Artículos Cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas, *Revista de AECA*, 59: 23-27.
- (2006), "Las reservas tácitas del modelo de valoración de las NIIF: ¿El camino hacia la comparabilidad?", *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, 25, Enero-Marzo: 57-78.
- Mattessich, R. (2002), "Teoría del Excedente Limpio y su Evolución: Revisión y Perspectivas Recientes", *Energeia: Revista Internacional de Filosofía y Epistemología*, 1 (2): 49-79, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires, *Spanish Translation*.
- Mazza, C. y Porco, B. (2004), "An assessment of the transparency of comprehensive income reporting practices of U.S. companies", Working Paper, Fordham University.
- Ministerio de Economía y Hacienda (2007), *Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad*, (BOE núm. 278, de 20 de noviembre); Madrid.
- Mora Enguánados, A. (2004), "La Normativa Internacional sobre Instrumentos Financieros: un Debate sin Resolver", Accésit del X Premio AECA para Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas y del Sector Público, *Revista de AECA*, 67: 8-10.

- O'Hanlon, J. F. y Pope, P. F. (1999), "The Value-Relevance of UK Dirty Surplus Accounting Flows", *British Accounting Review*, 31: 459-482.
- Ohlson, J. A. (1995), "Earnings, Book Values and Dividends in Equity Valuation", *Contemporary Accounting Research*, 11(2): 661-687.
- (2001), "Earnings, Book Values and Dividends in Equity Valuation: An Empirical Perspective", *Contemporary Accounting Research*, 18(1): 107-120.
- (2005), "On Accounting-Based Valuation Formulae", *Review of Accounting Studies*, 10(2-3): 323-347.
- Ohlson, J.A. y Juettner-Nauroth, B. (2005), "Expected EPS and EPS Growth as Determinants of Value", *Review of Accounting Studies*, 10 (2-3): 349-365.
- Pandit, G. M.; Rubenfield, A. y Phillips, J. J. (2006), "Current NASDAQ Corporation Methods of Reporting Comprehensive Income", *Mid - American Journal of Business*, Spring, 21 (1): 13-19.
- Paton, W. A. y Littleton, A. C. (1940), *An Introduction to Corporate Accounting Standards*, American Accounting Association, AAA; Chicago.
- Preinreich, G. A. D. (1996), *A Landmark in Accounting Theory: The Work of Gabriel A. D. Preinreich*, R.P. Brief. (ed.), Garland Publishing, Inc., New York.
- Revsine, L. (1982), "Physical Capital Maintenance", en R.R. Sterling y K.W. Lemke (editors), *Maintenance of Capital: Financial versus Physical*, Scholars Book Co.; Houston: 75-94.
- Smith, P. A. y Reither, C. L. (1996), "Comprehensive Income and the Effect of Reporting It", *Financial Analysts Journal*, Association for Investment Management and Research (AIMR), November-December: 14-19.
- Sousa Fernández, F. (2007), *El Resultado Global en el Ámbito de la Información Financiera Internacional: Marco Conceptual, Análisis Comparado de Normas y un Estudio Empírico para Grupos Europeos Cotizados en NYSE y NASDAQ* [en línea], Tesis Doctoral, Universidad de Cantabria, Departamento de Administración de Empresas, <http://www.tesisenred.net/TDR-0430108-085640>, [consulta 15 de marzo de 2009].
- (2008a), "Evaluación Empírica del Impacto del Resultado Global frente al Resultado Neto en la Rentabilidad Financiera Consolidada de las Cotizadas Españolas en la Bolsa de Madrid", Accésit del XI Premio para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad "Carlos Cubillo Valverde" (edición 2008), convocado por ASEPUC, en colaboración con el ICAC, inédito.
- (2008b), "Impacto del Comprehensive Income frente al Net Income en los Grupos Empresariales Españoles Cotizados en la Bolsa de Madrid", trabajo seleccionado por el Jurado del Premio Estudios Financieros 2008 de interés para su publicación, *Revista de Contabilidad y Tributación*, 309: 165-214.
- (2008c), "La Revelación del Resultado Global en los Estados Financieros Consolidados de las Cotizadas Españolas en la Bolsa de Madrid", Artículo Finalista del XIV Premio AECA de Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas y del Sector Público, *Revista de AECA*, 84: 12-14.



- (2009a), “Hacia el Ocaso de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Tradicional”, *Partida Doble*, 206: 46-61.
- (2009b), “El Reciclado de Partidas ante la Formulación del Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos del PGC 2007: Perspectiva Internacional, Marco Normativo y Análisis Técnico”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, 311: 167-218.
- (2009c), “Strong Impact of Comprehensive Income on European Groups Listed in American Markets”, *International Business and Economics Research Journal*, 8 (3): 117-128.
- Sousa Fernández, F. y Carro Arana, M<sup>a</sup>. M. (2009a), “Empirical Evaluation of the Overall Impact and by Industries of Comprehensive Income on European Groups Listed on NYSE and NASDAQ”, *International Business and Economics Research Journal*, aceptado para su publicación en el número de mayo de 2009.
- (2009b), “Impacto del Comprehensive Income frente al Net Income en la Estabilidad del Beneficio del BSCH y BBVA según US GAAP (1998-2007)”, *Universia Business Review*, 21: 118-133.
- Sprouse, R. T. (1978), “The Importance of Earnings in the Conceptual Framework”, *Journal of Accountancy*, January 1978: 64-71.
- Sprouse, R. T. y Moonitz, M. (1962), *A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises*, Accounting Research Study No. 3, American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), New York.
- Sterling, R.R. (1970), *Theory of the Measurement of Enterprise Income*, Scholars Book Co.; Texas.
- Storey, R. K. y Storey, S. (1998), *The Framework of Financial Accounting Concepts and Standards*, Special Report, Financial Accounting Series, FASB, Norwalk.
- Túa Pereda, J. (1983), *Principios y Normas de Contabilidad*, Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1991), *La Investigación Empírica en Contabilidad. La Hipótesis de Eficiencia del Mercado*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, ICAC, Madrid.
- (1996), *El Marco Conceptual de la Información Financiera (IASC)*, Escuela de auditoría, IACJCE, Madrid.
- (2000), “Principios Contables versus Hipótesis Básicas”, en Túa, *Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA; Madrid:161-194.
- Unión Europea (2008), *Reglamento (CE) n° 1274/2008 de la Comisión, de 17 de diciembre de 2008, que modifica el Reglamento (CE) n° 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 1*, L 339, DOUE de 18 de diciembre de 2008.
- Wang, Y.; Buijink, W. F. J., y Eken, R. (2006), “The Value Relevance of Dirty Surplus Accounting Flows in the Netherlands”, *The International Journal in Accounting*, 41 (4): 387-405.

