



Sección especial: Efectos del cambio en la normativa contable española

## La reforma contable española de 2007: un balance<sup>☆</sup>

José Antonio Gonzalo Angulo

Departamento de Economía y Dirección de Empresas, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares, Madrid, España



### INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

*Historia del artículo:*

Recibido el 27 de agosto de 2014  
Aceptado el 4 de septiembre de 2014  
On-line el 7 de octubre de 2014

*Códigos JEL:*

M48

*Palabras clave:*

España  
Libro Blanco para la reforma contable  
Normas Internacionales de Información  
Financiera  
Plan General de Contabilidad  
Reforma contable  
Sistema contable

### R E S U M E N

En este trabajo se reflexiona sobre la profunda reforma contable llevada a cabo entre los años 2001 y 2010 en España, cuyo hito más importante fue la promulgación del Plan General de Contabilidad revisado en 2007. Los razonamientos se hacen desde el objetivo declarado de hacer converger la normativa española con las Normas Internacionales de Información Financiera, haciendo un balance del proceso, de las consecuencias y de los problemas que se han planteado en el sistema contable español, que ha cambiado fuertemente su orientación de una manera poco usual para un país de tradición continental europea.

Como resultado del proceso, se han introducido importantes novedades en la información financiera de todas las empresas, que han aceptado modernizarse como una forma de participar en el proceso de internacionalización que caracteriza a la economía española, de forma que conceptos tales como la clasificación de los instrumentos financieros, los ajustes en otro resultado integral o la contabilidad del efecto impositivo basada en el enfoque del balance son moneda común en la práctica contable.

El cambio, que se gestó de una forma participativa (Libro Blanco de la contabilidad en España) ha preservado el instrumento de la normalización por excelencia, que es el Plan General de Contabilidad, a la vez que ha consolidado la independencia coordinada de los ámbitos contable y fiscal. El trabajo resalta algunas deficiencias del sistema contable español, entre las que destaca la poca flexibilidad para posteriores cambios, ya que el Plan General de Contabilidad se concibe como un código de reglas interconectadas que admite con dificultad las enmiendas, que por causa del proceso administrativo para su introducción pueden hacer que los cambios futuros se retrasen, perjudicando el objetivo de acercamiento continuo a las normas internacionales.

© 2014 ASEPUC. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

### The 2007 Spanish accounting reform: A reflection

#### A B S T R A C T

This article presents some reflections on the in-depth Spanish accounting reform carried out between the years 2001 and 2010, where the more important milestone is the promulgation of the General Accounting Plan revised in 2007. Arguments are made from the stated goal of converging the Spanish standards with International Financial Reporting Standards, making a balanced review of the process, the achievements and the problems that have arisen in the Spanish accounting system, which has greatly changed its orientation in an unusual way for a country of continental Europe accounting tradition.

As a result of the process, Spain has introduced huge innovations in the financial reporting of all companies which have agreed to modernize in order to participate in the internationalization process that characterizes the Spanish economy, so that concepts such as the classes of financial instruments, other comprehensive income or the deferred tax accounting based on the balance sheet approach are common accepted in accounting practice.

*JEL classification:*

M48

*Keywords:*

Spain  
White Paper for the accounting reform  
International Financial Reporting Standards  
General Accounting Plan  
Accounting reform  
Financial reporting system

<sup>☆</sup> Todas las NIIF citadas y sus interpretaciones (así como el marco conceptual para la información financiera, las NIC y sus interpretaciones) pueden verse en el volumen publicado anualmente por la Fundación IASB con el título *Normas Internacionales de Información Financiera 2014* (véase [International Accounting Standards Board IASB, 2014](http://www.iasb.org)). No se ha citado en la bibliografía ni el PGC ni el resto de la normativa legal o emanada del ICAC, que se ha ido identificando y señalando de forma suficiente en el texto, y además está disponible en la web del ICAC [<http://www.icac.meh.es>], así como las NIIF convalidadas por la Unión Europea. El texto de las NIIF aprobadas, sin material adicional, está disponible en español en la web de la institución que las elabora, en la dirección: <http://www.ifrs.org>.

Correo electrónico: [josea.gonzalo@uah.es](mailto:josea.gonzalo@uah.es)

The change, which was developed in a participatory manner (White Paper), has preserved the quintessential standardization tool, which is the General Accounting Plan, while consolidating the independence of accounting and tax rules. The paper highlights some weaknesses of the Spanish accounting system, most notably the lack of flexibility for further changes, since the General Accounting Plan is conceived as a code that supports hardly any amendments, not only because of the companies' reluctance to change, but also for the time taken for administrative processes to introduce improvements. For that reason, changes could be delayed for the foreseeable future, harming the objective of continuous approach to international standards.

© 2014 ASEPUC. Published by Elsevier España, S.L.U. All rights reserved.

## Introducción: la historia interna

El propósito de este trabajo es ofrecer una visión personal, con sus ventajas e inconvenientes, de la reforma contable llevada a cabo en España desde el año 2001 hasta el 2010, cuyo hito más importante es la emisión del Plan General de Contabilidad (PGC) en 2007 (PGC-07), largamente inspirado en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El artículo sirve de prólogo y presentación a los artículos que, respondiendo a la convocatoria de la REVISTA DE CONTABILIDAD-SPANISH ACCOUNTING REVIEW para tratar la reforma contable y sus consecuencias, se presentaron y han sido admitidos tras la evaluación correspondiente, para aparecer en este segundo número de 2014 (volumen 17, número 2) y el primero de 2015 (volumen 18, número 1).

La historia oficial ya se conoce. En este apartado del trabajo se trata de reflexionar sobre la historia interna de la reforma contable 2001-2010, que modificó todo el régimen legal y técnico de la contabilidad, con el pretexto de armonizarla con los estándares internacionales, una vez que la Unión Europea hubo anunciado su decisión de hacer obligatorias las NIIF para las cuentas consolidadas de las entidades cotizadas en las Bolsas de los países miembros.

Una vez que se pongan al descubierto las motivaciones y objetivos que se pretendían alcanzar se puede enjuiciar el proceso seguido y, cómo no, los resultados a unos años vista de la consecución de los principales hitos que constituyen la reforma, que son 3, a saber:

1. El Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España, donde un centenar de expertos aconsejaron cómo se debía abordar la reforma y qué palillos habría que tocar para conseguir esta pequeña revolución o *big bang* contable, que se gestó en el periodo 2001-2002 (Gonzalo Angulo, 2002).
2. La aprobación de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, que modificó el Código de Comercio y las leyes de sociedades y llevó en paralelo a la promulgación de un nuevo PGC (PGC-07) aprobado por Real Decreto 1514/2007, con el objeto de regular la elaboración de las cuentas individuales de las empresas mercantiles.
3. La promulgación, 3 años más tarde, de unas nuevas Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC), aprobadas por Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre, con lo que se cerraba el ciclo de las reformas más importantes. No obstante, lo fundamental de las NOFCAC estaba incluido en la modificación de 2007 del Código de Comercio.

Nunca, en España, se había hablado tanto de la reforma contable, de su contenido y su alcance, pero no solo porque el proceso tomó un considerable periodo de tiempo en completarse, sino también por la profundidad y trascendencia que se le dio por parte de empresas, gobierno, profesionales y académicos.

Tras 11 años de rodaje bastante satisfactorio de un régimen (el basado en el PGC de 1990 [PGC-90]) que supuso la incorporación de las Directivas Cuarta (cuentas individuales) y Séptima (cuentas consolidadas) de la Comunidad Económica Europea, en el que se incorporaron también de forma pionera en el mundo las principales Normas Internacionales de Contabilidad, y especialmente las que obligaban a capitalizar el arrendamiento financiero y los impuestos diferidos, se necesitaba una justificación importante para emprender un cambio total que alinease la información financiera de las empresas españolas con los requisitos de las NIIF que tendrían que cumplir las entidades cotizadas a partir de 2005. En este sentido fue determinante la publicación, por parte de la Comisión Europea, de la Comunicación de 13 de junio de 2000 que con el título «La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir» anunciaba dicha intención, que después dio lugar a la publicación del Reglamento CE 1606/2002, de 19 de julio, relativo a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad (D O L 243 de 11 de septiembre).

Para explicar los porqués internos de la reforma que desencadenaron estos hechos en España se van a ofrecer 3 explicaciones distintas y complementarias, que pueden formar un mosaico de motivos válidos en la reconstrucción de esta historia interna que se está tratando de mostrar: en primer lugar se hablará del temor a una brecha en la obtención de la información empresarial entre empresas cotizadas y no cotizadas; en segundo lugar se hablará de la percepción colectiva sobre la necesidad de contar con información idónea y de utilidad para la toma de decisiones económicas y, por fin, en tercer lugar se hablará del intento de superación del secular sometimiento de la contabilidad a la fiscalidad.

### *El temor a quedarse atrás*

La primera explicación, el temor a la brecha contable entre empresas, es fácil de entender si se tiene en cuenta que desde el primer PGC, de 1973, la mente de las empresas y de los profesionales españoles tiene grabada a fuego la convicción de que solo hay, o solo es preferible que haya, un sistema de medida y representación contable, y que está o debe estar recogido precisamente en el PGC y sus desarrollos.

En esta convicción puede entrar una excepción que permite a las empresas pequeñas informar de forma más condensada, e incluso dar menos pistas sobre su política contable o eludir presentar el informe de auditoría o el de gestión. Pero estos son ejemplos de diferencias en cantidad o matiz, pero de ninguna forma diferencias cualitativas: el proceso de medida de los elementos que constituyen el balance o la cuenta de pérdidas y ganancias ha sido básicamente el mismo para todas las empresas desde que se tiene noticias de la existencia de principios contables generalmente aceptados en España.

Es posible que uno de los corolarios de este razonamiento sea la escasa relevancia que los planes para «pequeñas y medianas empresas (PYMES)», o los demás tipos de simplificaciones que se han promulgado en los regímenes de contabilidad, han tenido en la

práctica hasta este momento: hay un cierto *horror vacui* entre los reguladores y el resto de la comunidad contable a los abismos que implica contar con una pluralidad de reglas para conseguir objetivos de medida de la misma posición patrimonial y del resultado del ejercicio en empresas distintas por su tamaño. Este temor también tiene una indudable dimensión fiscal, que puede relacionarse con la falta de equidad que supondría.

La posible coexistencia, a partir de 2005, de un sistema de normas contables totalmente diferente para las cuentas consolidadas de las empresas cotizadas y para el resto de las empresas creaba una brecha difícil de justificar, dada la historia y la experiencia contable anterior en España. Pero además es que la inmovilidad inherente a instrumentos tan complejos como el PGC, que adolecen muy deprisa de falta de actualización, hubiera hecho que las cuentas elaboradas con NIIF y con la normativa local se distanciasen de una manera relevante, como demostraron en su estudio [Callao, Jarne y Laínez \(2007\)](#), basado en la comparación de los estados financieros de 2004 elaborados con el PGC-90 y con las NIIF.

Por esta razón, puede afirmarse que, aunque las decisiones sobre la reforma contable estaban tomadas antes de 2005, consecuencia de las conclusiones del Libro Blanco de la reforma contable de 2002, el desencadenante más próximo fue la publicación de las primeras cuentas consolidadas de 2005, por parte de las entidades cotizadas, que tuvieron que utilizar las NIIF por primera vez, ya que solo una o 2 empresas españolas contaban con experiencia previa en la aplicación de las normas internacionales.

Si [Callao et al. \(2007\)](#) encontraron diferencias estadísticamente significativas en las ratios obtenidas utilizando el importe de los fondos propios según se usase el PGC-90 o las NIIF, otros autores profundizaron más en el origen y contenido concreto de estas diferencias, ya fuera desde el punto de vista descriptivo y *ex ante* ([Sánchez Fernández de Valderrama, 2003](#)) o del analítico empírico *ex post* ([Aledo, García Martínez y Marín Diazaraque, 2006](#), así como [Fitó, Gómez y Moya, 2010](#)). Estos últimos concluyen su trabajo afirmando:

*«Partidas como el activo no corriente, el patrimonio neto, los activos y pasivos diferidos o los resultados antes de impuestos, entre otras, sufren variaciones significativas por el cambio de normativa. A su vez ratios como el de solvencia, el de impuestos diferidos sobre pasivo total o el de beneficio por acción ofrecen resultados dispares según se calculen en base a cifras obtenidas bajo la anterior normativa contable o bien el Nuevo Plan de Contabilidad».*

Por otra parte, se eliminó la categoría de beneficios extraordinarios o atípicos, que constituía una de las herramientas más clásicas de gestión del resultado, con lo que las cifras del resultado de explotación, que al contrario que en las NIIF el PGC-07 seguía identificando como un saldo intermedio en la cuenta de resultados, se volvieron mucho más volátiles puesto que también incluían partidas tales como los resultados por venta y deterioro de los activos no corrientes.

Los responsables de la normalización contable española (el Ministerio de Economía y Hacienda y, bajo él, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas [ICAC]), que conocían bien las discrepancias que podrían surgir entre estados financieros elaborados bajo normativas tan distantes, aceleraron la reforma a partir de 2005, cuando ya había un borrador de anteproyecto de reforma del Código de comercio y las leyes de sociedades. El Grupo de Trabajo encargado de la nueva versión del PGC estuvo activo de forma intermitente entre mediados de 2005 y febrero de 2007, de forma que cuando el Parlamento aprobó la Ley 16/2007, de 4 de julio, el ICAC había tenido en circulación durante varios meses hasta 2 borradores del nuevo PGC, que las empresas y los profesionales contables comentaron extensamente. Esto permitió agilizar la tramitación y que el PGC-07 estuviera promulgado en el mes de noviembre de ese año, para comenzar a aplicarlo el 1 de enero de 2008.

No obstante, la tramitación de la Ley citada en el Parlamento produjo un efecto inesperado: la exigencia parlamentaria de elaborar también un PGC para PYMES y un régimen simplificado para microempresas. Asumiendo el mandato, el ICAC elaboró, sin demasiada ilusión por la quiebra que representaba sobre el modelo contable anterior, el PGC para PYMES que el gobierno promulgó a través del Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre. El PGC-PYMES tenía en esencia el mismo contenido que el PGC-07, evitando transacciones complicadas (combinaciones de empresas, por ejemplo) así como la utilización del valor razonable en la cartera de disponible para la venta, con lo que se suprimían los componentes de otro resultado integral (ajustes por cambios de valor) en el patrimonio neto. También incorporaba un conjunto de cuentas anuales simplificadas, como puede verse en el propio texto o en los trabajos que se ocuparon de comentarlo (por ejemplo, [Nevado Peña, 2007](#)). Pero el PGC para PYMES no contiene normas contradictorias con el PGC-07, ya que para las transacciones no cubiertas se remite expresamente al Plan General.

En definitiva, con la reforma se conjuró la posibilidad de un distanciamiento no deseado entre las cuentas consolidadas de las grandes empresas (cotizadas) y el resto de los estados financieros, lo que por otra parte daba la oportunidad de actualizar un Plan contable que en el año 2007 contaba con 17 años de antigüedad e incorporar al mismo el tratamiento de transacciones no contempladas anteriormente.

#### *El cambio al paradigma de la utilidad*

En su análisis sobre la reforma, [Tua Pereda \(2006\)](#) utiliza 2 argumentos muy importantes para comprender la historia interna de la reforma, a saber: 1) que venía exigida por el nivel de desarrollo económico del país, y 2) que suponía la aceptación en España de la concepción de una información financiera empresarial apta y útil para la toma de decisiones, lo que significa la aceptación en la práctica del paradigma de la utilidad y la superación paralela de condicionantes formales o legales, que otrora marcaron la aparición de las cuentas anuales con el principal objetivo de rendición de cuentas.

El desarrollo económico es un motor de la calidad de la información empresarial en los diferentes países. En el año 2007 el PIB per cápita era, en términos nominales, 2,5 veces el de 1990, año del anterior PGC, y más de 7 veces el de 1985, inmediatamente antes de la incorporación a la Unión Europea; además se había llegado a situar alrededor del 100% de la media de la Unión.

En estas condiciones, y con un mercado de capitales (fondos propios y deuda) cada vez más potente, las necesidades informativas para la toma de decisiones en los mercados fueron un determinante esencial de la reforma. Las grandes empresas habían consolidado su expansión exterior, iniciada en los años 90, que se realizó tanto en Europa como en América, y además utilizaban habitualmente productos y servicios financieros muy sofisticados (emisiones, derivados, seguros...) que no tenían cabida en el estrecho marco del PGC-90, puesto que había sido promulgado en un escenario económico y financiero mucho menos desarrollado.

La segunda razón esgrimida por el profesor Tua está en la línea de la anterior, y no es sino una consecuencia de las exigencias del desarrollo. Los usuarios de la información financiera, en los años pasados desde la aprobación del último plan contable, se habían ampliado de forma considerable, incorporando expertos, al servicio de instituciones (bancos, empresas de seguros, gobiernos central y locales...) o como analistas independientes que demandaban información completa, de calidad y procesada con arreglo a los estándares contables más exigentes.

En definitiva, la información contable debía dar el paso desde una concepción más basada en la rendición de cuentas de los administradores de las empresas a otro estadio donde también era la

materia prima para hacer predicciones que permitieran tomar decisiones sobre inversiones, concesión de créditos y desarrollo de relaciones comerciales.

En este sentido, los sectores representados en el Grupo de Expertos que elaboró el Libro Blanco y los componentes del Grupo de Trabajo que diseñaron el contenido del PGC-07 incluían a los elaboradores, a los usuarios de la información, a los profesionales y auditores, a los académicos, a los demás reguladores con jurisdicción contable (Banco de España, Comisión Nacional del Mercado de Valores [CNMV] y Dirección General de Seguros) y a otros organismos oficiales con interés en la información contable (Dirección General de Tributos, Intervención General de la Administración del Estado).

Nunca, hasta esta reforma contable, se había hecho participar a tantos agentes con intereses en la información financiera, lo que no solo demostraba que la necesidad era sentida, sino que además garantizaba la aceptación de la misma por parte de los intereses o poderes económicos que representaban los grupos participantes.

### *La superación del condicionante fiscal en la contabilidad*

Como corolario de lo anterior, la reforma llevada a cabo en esta primera década del siglo XXI en España era un requisito para consagrar la separación ordenada entre fiscalidad y contabilidad, que se había conseguido gracias al profundo cambio que supuso la promulgación de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, en cuya exposición de motivos se afirmaba que:

*«Determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades a partir del resultado contable, corregido por las excepciones legalmente tipificadas, constituye uno de los objetivos primordiales de la reforma del Impuesto sobre Sociedades, cuya consecución redundará en beneficio de la seguridad jurídica del contribuyente.»*

En consecuencia, en el artículo 10.3 de esta Ley se decía que la base imponible se establecería, desde ese momento, a partir del resultado contable determinado de acuerdo con las normas del Código de Comercio, corregido en su caso por las excepciones fijadas en la normativa fiscal.

El PGC-90, entonces vigente, ya había tomado esta misma dirección al contemplar la contabilización del efecto impositivo en los estados financieros de las empresas. No obstante, las divergencias entre normativa contable y fiscal hicieron que el reflejo de los impuestos diferidos fuera mal entendido y peor practicado por muchas de las entidades afectadas desde 1991 a 1995, normalizándose la situación en cuanto la nueva Ley del impuesto entró en vigor.

En buena medida, la relación entre contabilidad y fiscalidad nacida después de la Ley de 1995 ha ido desarrollándose de una manera muy particular en las empresas españolas: el Código de Comercio y sus desarrollos, incluyendo el PGC, tiene competencia plena para establecer las reglas de medida del resultado, mientras que la autoridad fiscal acepta ese resultado y lo corrige en algunas (pocas) partidas que generalmente tienen que ver con gastos cuyo devengo admite determinadas licencias por parte de las empresas (amortizaciones, ciertos deterioros de valor, algunas provisiones, . . .). Como consecuencia de la diferente forma de valorar los activos y pasivos a efectos contables y fiscales se origina el nacimiento de efectos impositivos, que las empresas registran disciplinadamente con independencia de su tamaño, aunque como es lógico son mucho más relevantes y significativos a medida que la empresa es más grande o más compleja en sus operaciones.

Para evitar interferencias, y como el régimen de declaración consolidada parte de la integración de bases individuales y no del resultado contable consolidado, las NIIF no están permitidas en cuentas anuales individuales en ningún caso, lo que simplifica enormemente las cosas puesto que evita conflictos que hubieran de ser

resueltos con interpretaciones sobre normas sometidas a jurisdicciones externas al régimen legal español.

Como los organismos encargados de establecer la regulación contable están en el área del gobierno, las consultas y comunicaciones entre la Dirección General de Tributos y el ICAC son constantes, de manera que se garantiza una coherencia bastante notable entre las posiciones que una y otro mantienen respecto al tratamiento contable de las transacciones que presentan problemas. En todo caso, si hay conflicto prevalece —porque así lo establece la Ley— la solución contable basada en el marco conceptual y el PGC vigente.

Para que la reforma contable de 2007 no supusiera un problema a la hora de liquidar el impuesto (por ejemplo, por causa de la introducción del valor razonable en algunas partidas de tipo financiero), la Ley 6/2007 incorporó, por decisión de última hora del gobierno aceptada por el legislador —y pronosticada por [Corona Romero \(2004\)](#)—, una extensa modificación de la propia Ley del Impuesto, al objeto de seguir haciendo compatible la existencia de cuentas elaboradas con criterios exclusivamente contables y la liquidación del impuesto sobre beneficios con criterios regidos por la necesidad de recaudar o de animar la actividad económica de las empresas con incentivos fiscales. El calado de estas modificaciones de última hora, el análisis de las consecuencias fiscales de la reforma, desde el respeto y la comprensión del procedimiento seguido, puede verse en trabajos muy documentados como los de [Sanz Gadea \(2008\)](#) y [Carbajo Blasco \(2009\)](#).

En definitiva, y al contrario que otras jurisdicciones del continente europeo, la relación contabilidad-fiscalidad en España ha experimentado una auténtica revolución, pasando de la total subordinación a un estado de entendimiento y coordinación basado en la complementariedad, que conlleva el respeto mutuo entre los 2 ámbitos, dejando autonomía para que las normas contables puedan ser establecidas con criterios de representación fiel de la realidad, y a partir de las cifras de resultado establecer un cálculo extracontable paralelo que lleve a la base imponible, en cuyos ajustes la norma fiscal es soberana y la contabilidad responde utilizando las técnicas de registro del efecto impositivo.

Esta «revolución silenciosa», poco conocida fuera de nuestras fronteras, coloca a España en línea con países donde la independencia del orden contable y del fiscal ha sido bandera, y la aleja de otros donde todavía la contabilidad de las empresas no cotizadas sigue regida por la soberanía fiscal, a la que se somete la información financiera, y por ende la imagen económica de la actividad empresarial (véase, por ejemplo, el caso de Italia en el trabajo de [Gavana, Guggioli y Marenzi, 2013](#)). En el texto del presente trabajo se subrayan, no obstante, algunas normas contables que tienen un origen fiscal, lo que se puede explicar por esta especial coordinación, que puede justificar en ciertos casos el deseo de coincidir, lo que no se debe entender como injerencia.

En este trabajo se abordarán, a continuación, los principales cambios introducidos por la reforma, y después las principales divergencias que todavía subsisten, producto de la conservación de una historia de la que es difícil desprenderse. Luego se hablará brevemente de las reacciones que en estos años se han observado entre los interesados en la reforma, para acabar tratando del porvenir, esto es, de lo que puede deparar la reforma en el futuro. En el último apartado se hace la presentación de los artículos que han sido seleccionados para el monográfico sobre la reforma de 2007.

### **Los cambios**

Este apartado tiene como objeto comentar la relevancia de los principales cambios que se introdujeron, respecto al PGC-90, al elaborar el PGC-07, para lo cual se van a escoger solo los que representan un cambio conceptual relevante, y no una mera evolución con respecto al modelo anterior (como, por ejemplo, es el caso de

los arrendamientos). El apartado titulado «Las diferencias con las Normas Internacionales de Información Financiera» se dedicará a comentar las principales diferencias del PGC con las NIIF, al objeto de explicar las divergencias que todavía restan para que los estados financieros elaborados con las normas españolas sean compatibles con las internacionales. Como prefacio al tratamiento, se comenta brevemente la relevancia que puede tener en el proceso de normalización contar con un plan de contabilidad.

Utilizar instrumentos como el PGC tiene grandes ventajas e inconvenientes, que se manifiestan de forma especial en el momento en que se decide un cambio importante. En el caso de España, al igual que en otros países del sur de Europa, los PGC son la forma habitual de resumir toda la normativa contable en un solo cuerpo, que se ofrece como un compendio para ayudar a las empresas, a los profesionales y a la Administración Pública. Se podría comparar a la metodología de los Códigos legales, también utilizados en nuestra legislación para sistematizar la normativa civil, mercantil, penal, de circulación de vehículos, etc.

Pero la normativa que se trataba de emular al reformar el PGC, surgida de instituciones como el IASB con una tradición diferente, en la que no se trata de normalizar todo el proceso contable, sino de emitir normas que aborden los problemas más importantes según van surgiendo, es a la vez más dinámica en el cambio y menos consistente desde el punto de vista interno.

Por esta razón introducir las NIIF en el PGC, lo que ya se había hecho con las NIC en la reforma de 1990, comporta una especial dificultad porque en las normas que se trataban de adaptar lo importante eran los aspectos de medición e información a revelar, mientras que colocarlas dentro del PGC implica también buscar denominaciones y describir movimientos para las cuentas, así como tomar decisiones sobre la información a presentar en los estados financieros principales y en las notas, que no tienen necesariamente que ser compatibles con las normas internacionales que se están adaptando o que, en caso de serlo, limitan la elección de la empresa para escoger su propio criterio, así como la denominación o colocación de la información correspondiente.

Aunque se decidió no hacer obligatorias las 2 últimas partes del PGC (cuadro de cuentas y definiciones y relaciones contables), para tratar de aproximar algo más la normativa española a la internacional, la trascendencia práctica de esta decisión se ha revelado muy escasa, puesto que las empresas ya han aceptado la lista de cuentas y los motivos de cargo y abono de las mismas. Por su parte, las definiciones que se contienen en la Quinta Parte del PGC son de obligatorio seguimiento, lo que lleva a describir estas 2 partes, en el apartado 6 de la Introducción al PGC, como de «un contenido amplio de aplicación voluntaria».

Si se trata de destacar lo positivo, seguir con la estructura PGC tiene sus ventajas, como son la coherencia interna del modelo contable desarrollado, la posibilidad de relacionar las cuentas con los estados financieros presentados, la posibilidad de identificar las relaciones de todos los elementos y, como sabemos los docentes, la facilidad para transmitir el contenido esencial del proceso contable.

No obstante, si se opera con normas aisladas, la resistencia al cambio es mucho menor que si se trata de modificar una parte, por pequeña que sea, del PGC. Esta es la razón de que se hayan necesitado 17 años para modificarlo en cada una de las ocasiones en que se ha hecho. La cadencia de revisión del IASB es mucho más ágil, puesto que en la tercera parte de ese tiempo suele revisar —aunque no cambien en su totalidad— la inmensa mayoría de las NIIF.

Probablemente conociendo este conjunto de pros y contras, el Grupo de Expertos que elaboró el Libro Blanco recomendó seguir con la estructura conocida del PGC antes que arriesgarse por caminos desconocidos de emisión de normas aisladas, que podrían confundir a las empresas y a los profesionales, acostumbrados a la cómoda estructura del plan desde hace 40 años.

En cuanto a los cambios, se abordará en primer lugar, por su trascendencia, la introducción del Marco Conceptual y el «enfoque del balance», para después tratar la contabilización de las combinaciones de negocios, los cambios en la contabilidad de los instrumentos financieros, la contabilización de las operaciones con partes vinculadas y la utilización del valor razonable.

#### *El marco conceptual*

Aunque el hecho de anteponer un marco conceptual a toda la normativa contable tiene más trascendencia de la que se le va a dar en este apartado, porque revoluciona la manera de entender la gestación y justificación de la información financiera, haciéndola pender de su propio tronco en el entramado lógico-económico del marco conceptual y no de decisiones administrativas más o menos defendibles, conviene al menos tratar algunos aspectos prácticos de la existencia de dicho marco. Por eso se tratará a continuación con más detenimiento la posición de los principios contables y de las NIIF en el seno del marco conceptual, la trascendencia del «enfoque del balance» y la colocación del propio marco como derecho dispositivo, al contrario de la tendencia internacional que lo utiliza como cuerpo orientativo para establecer y justificar normas.

#### *El marco, los principios y las Normas Internacionales de Información Financiera*

En el PGC-07 se mantuvieron casi todos los principios contables del plan de 1990 y se introdujo una primera parte con el nombre «marco conceptual de la contabilidad», con un contenido paralelo al marco conceptual para la información financiera del IASC. Esta coexistencia es rara en la práctica internacional, puesto que ambos enfoques pueden parecer antagónicos ya que el marco conceptual es una estructura teórica hipotético-deductiva, mientras que los principios contables tienen un origen empírico y se derivan por inducción de las conductas observadas en la práctica por las empresas y profesionales.

Sin embargo, en la exposición de la primera parte del PGC, tras afirmar las características de relevancia y fiabilidad de las cuentas anuales, se enumeran 6 principios contables de aplicación obligatoria (empresa en funcionamiento, devengo, uniformidad, prudencia, no compensación e importancia relativa) y después se introducen los elementos de dichas cuentas, los criterios de reconocimiento, los criterios de valoración y una enumeración de la jerarquía normativa contable para ayudar a la interpretación de transacciones y sucesos económicos, donde no se mencionan las NIIF como fuente suplementaria de inspiración para solucionar los problemas que pudieran surgir.

Este «olvido» debe interpretarse como un intento de limitar la justificación de los posibles tratamientos de transacciones y sucesos no contemplados en el PGC a las fuentes normativas internas, y en esa clave debe leerse la frase final de este apartado que hace mención a que son principios y normas generalmente aceptados los derivados de «la demás legislación española que sea específicamente aplicable». Las NIIF no son «legislación española», aunque sean obligatorias para algunas empresas en España.

Aunque esta mención puede ser entendida en clave fiscal, puesto que evita considerar válidos a priori principios o normas emanados de otras jurisdicciones que puedan interferir en la normativa aceptada por la Hacienda Pública para los principales impuestos que afectan a las sociedades, el ICAC no ha tenido más remedio que aclarar esta jerarquía y la autoridad que tienen las NIIF en la respuesta a la consulta 1 del BOICAC 74, de junio de 2008, pero su postura es de nuevo muy clara: al formular las cuentas anuales los administradores, si no encuentran respuesta en la normativa española:

«... deberán utilizar su criterio profesional para definir un criterio contable que sea lo más respetuoso con el Marco Conceptual de la Contabilidad previsto en el Plan General de Contabilidad y con los criterios contenidos en las normas de contabilidad generalmente aceptadas en España. Al formarse juicio sobre esta cuestión, se podrán considerar las prácticas que se siguen en el sector, así como cualquier otro desarrollo normativo relevante».

En consecuencia, las NIIF pueden usarse, pero aunque inspiran el ordenamiento contable español, y las respuestas a casi todas las consultas del ICAC, no tienen mayor autoridad directa que cualquier otra norma emanada de cualquier otro organismo emisor de normas contables, y si se escogen para resolver algún problema no abordado por la normativa española, tal elección puede enfrentarse a cualquier otra igualmente fundada.

Este evidente contrasentido es fuente de no pocos problemas en la práctica, y sobre todo puede poner en entredicho la tan deseada convergencia entre la normativa española y la emanada del IASB, porque la tendencia habitual entre las empresas más importantes es aplicar directamente las NIIF en ausencia de normativa específica española, lo que tiene especial justificación en las entidades cotizadas puesto que elaboran con ellas la información consolidada, y sin embargo los auditores, la inspección fiscal o los jueces pueden estimar que la solución correcta no es la delineada en las normas internacionales, sino otra, lo que introduce subjetividad innecesaria e incertidumbre evitable.

#### *El enfoque de balance*

La normativa y, especialmente, la práctica contable española estaban diseñadas hasta el PGC-07 para ayudar al cálculo del resultado del ejercicio, base del pago de impuestos y del reparto del beneficio, así como cifra clave del rendimiento empresarial. El balance en este contexto era un elemento informativo de segundo orden, aunque la cifra del patrimonio neto era fundamental, también por motivos legales, a la hora de determinar las medidas cautelares en caso de que cayese por debajo de los límites mínimos impuestos por las leyes de sociedades.

Pero el marco conceptual adopta un enfoque patrimonialista, en lugar del economicista anterior, y pone como objetivo principal de la información contable la determinación del patrimonio neto como diferencia entre la cifra de activo y la de pasivo, cuyas categorías somete a una estricta definición, de manera que todas las situaciones que cumplan las condiciones de la definición serán activos o pasivos, y todos los activos y pasivos deberán cumplir las condiciones de sus respectivas definiciones.

Para profundizar en el enfrentamiento de estas concepciones es interesante repasar de nuevo el libro de [Fernández Pirla \(1974\)](#), que las sintetiza y rastrea muy bien desde sus orígenes al comienzo del siglo xx (F. Besta en Italia, E. Schmalembach en Alemania), aunque el artículo de [Sousa Fernández \(2009\)](#) contiene una exposición en términos más actuales. La discusión está lejos de haber terminado: una crítica al enfoque del balance, que fue retomado por el FASB en sus *Statements on Concepts* emitidos en los años 70 y 80 del siglo xx, puede verse en [Dichev \(2008\)](#).

Comparada con la situación anterior, donde activo y pasivo era lo admitido en el PGC como tales, esta situación supone un giro copernicano para elaborar e interpretar la información financiera de las empresas, puesto que ahora lo importante no es saber si algo es gasto o ingreso para determinar el resultado, sino más bien si el elemento cumple las condiciones bien para figurar en el activo (de lo contrario no será nada, o será gasto), bien para figurar en el pasivo (de lo contrario no será nada, o será ingreso), en cuyo caso hay que proceder a reconocerlo utilizando el criterio de valoración correspondiente. A la hora de decidir si un determinado desembolso es un gasto, por ejemplo, lo importante no es saber si tiene acomodo en una categoría dentro de los gastos, sino más bien si previamente al pago existía un pasivo devengado final.

No es fácil, para mentalidades acostumbradas a razonar en clave de mayores o menores resultados, pensar en términos de activos y pasivos. Pasados unos años todavía hay muchas reticencias cuando se enjuicia una transacción compleja, pero este enfoque del balance está presente en buena parte de las innovaciones del PGC, como por ejemplo en el reconocimiento de ciertos derivados que antes se ignoraban, en el uso del valor razonable para revisar el valor de muchos instrumentos financieros, en la introducción de la categoría de «otro resultado integral», que en el plan se llama «ajustes de valoración» dentro del patrimonio neto, completando así la cifra de fondos propios, y especialmente en la nueva manera de contabilizar el efecto impositivo.

Precisamente para facilitar el reconocimiento del efecto impositivo en partidas que no han transitado por la cuenta de pérdidas y ganancias es por lo que se diseñaron en el PGC los grupos 8 y 9, a guisa de sistema contable complementario para ayudar a la contabilización de los activos y pasivos por impuesto diferido.

Un último comentario acerca de la trascendencia del marco conceptual en el PGC es el relativo a que, al contrario que en otros sistemas contables, posee valor normativo al estar incorporado como una parte más del Decreto que aprobó el PGC-07. Puesto que trata de conceptos y criterios de reconocimiento y valoración que subyacen en todas las transacciones y sucesos económicos, y es de obligado cumplimiento, el resto del PGC y cualquier interpretación que se pueda hacer del mismo deben justificarse a la luz del contenido del marco conceptual.

Este detalle es tan importante que debería evitar cualquier desviación del razonamiento principal contenido en el propio marco, y reforzar la idea de contabilizar las situaciones en función de lo que son y no de lo que aparentar ser. Por esta razón el texto del marco conceptual exige contabilizar las operaciones atendiendo a su realidad económica y no solo a su forma jurídica, y lo considera una condición para que muestren la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados.

#### *Combinaciones de negocios*

Aunque en España las fusiones de empresas, con este u otro nombre, se practican desde antiguo, el emisor de normas contables había fallado estrepitosamente cada vez que se intentó abordar contablemente el reflejo de las combinaciones de negocio, que es el nombre que reciben en general las reestructuraciones de empresas, ya sea por fusiones, absorciones, tomas de control, escisiones, ventas de partes de la empresa, etc.

Ante la falta de consenso, el ICAC ya intentó dar validez extraoficial a un proyecto de Resolución que emitió en 1993 con el título de «Borrador de normas de contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades» (publicado en el Boletín n.º 14 de este Instituto, de octubre de 1993), pero que no pudo aprobar, probablemente porque se mostraba muy conservador a la hora de sacar a la luz plusvalías de las entidades fusionadas. Un comentario valioso de las diferencias entre este Borrador y la Norma de Registro y Valoración (NRV) 19.<sup>a</sup> puede verse en el trabajo de [Fernández del Pozo \(2008\)](#).

En la práctica de las empresas, en los años anteriores a la aprobación del PGC, lo habitual era que las empresas absorbentes revaluasen los activos de las absorbidas, y luego también lo hicieran con los activos propios, sin plantearse si esta práctica estaba fundada o era admitida internacionalmente.

Alguna fusión bancaria sonada (la de los bancos Bilbao y Vizcaya en julio de 1989) no solo revaluó los activos de las empresas combinadas, lo que constituye una utilización indebida del método de adquisición, sino que también sumó los resultados de la absorbente y de la absorbida, aprovechando así las posibilidades que le daba utilizar el método de la fusión de intereses junto con el de adquisición ([Gonzalo Angulo y Gallizo, 1992](#)). Estas soluciones estaban

respaldadas por las autorizaciones correspondientes de la Hacienda Pública y, cuando era preciso, del Banco de España, lo que da idea de la utilización extensiva de la manipulación contable consentida con estas operaciones societarias, con el solo objeto de conseguir ventajas fiscales.

En todo caso, la emisión de la NRV 19.<sup>a</sup> del PGC, sobre combinaciones de negocios, vino a poner orden en todo este caos, haciendo que las empresas utilizaran el método de adquisición, lo que implica incorporar los activos y pasivos identificables de la adquirida por su valor razonable, tratando la diferencia positiva entre el coste de la combinación y el valor razonable neto de los elementos adquiridos como un activo (fondo de comercio) y la diferencia negativa como un ingreso del ejercicio. Con esta NRV se adoptaba la filosofía de la NIIF 3, *Combinaciones de negocios*, emitida en 2004.

Esta parte del PGC ha sido la única que ha sufrido, hasta el momento, una modificación sustancial en el año 2010, para incorporar las importantes modificaciones que el método de adquisición tuvo cuando el IASB cambió algunas partes de NIIF 3 en 2008. Se aprovechó la emisión de las NOFCAC para introducir las más importantes modificaciones en la NIIF (precisión del concepto de negocio, caso de que la contraprestación sea recibida por los socios y no por la sociedad adquirida, adquisiciones inversas, contraprestaciones contingentes, consideración de las transacciones separadas) y aclarar algunas lagunas, como el concepto de fecha de adquisición, para hacer compatible la norma contable y la norma mercantil que, a la sazón, había cambiado el régimen jurídico de las concentraciones empresariales (Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles).

Respecto a la contabilización de las combinaciones de negocios es necesario comentar algunos aspectos que siguen siendo controvertidos, y por tanto provocarán reformas en el futuro, como son el concepto de negocio y los problemas ligados al tratamiento contable del fondo de comercio.

En función del tratamiento de la vigente NRV 19.<sup>a</sup>, si lo que se adquiere o se escinde es un negocio, puede aplicarse el método de adquisición, identificando los elementos y reconociéndolos por su valor razonable (léase valor revaluado). Un negocio según esta norma, al igual que en la NIIF 3 (Apéndice A) es:

«...un conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar un rendimiento, menores costes u otros beneficios económicos directamente a sus propietarios o partícipes...»

Esta definición está lejos de ser pacífica, puesto que evita pronunciarse sobre si el conjunto de activos tiene que estar en funcionamiento o no en el momento de ser comprado. De esta manera, si el comprador piensa reactivar activos fuera de uso, podrán constituir un negocio a efectos de encarar su compra. Este subjetivismo está fuera de los usos habituales españoles, y por eso puede ocasionar problemas cuando se trate de calificar algún posible negocio, ya que prácticamente cualquier activo puede ser explotado, al menos en la mente del comprador.

En este sentido, la respuesta que el ICAC ha dado a la consulta 3 del BOICAC 91 (2012), negando que un edificio que se tiene como existencias por una inmobiliaria sea un negocio, debe interpretarse como una manera de atajar la posible calificación de cualquier activo como negocio de cara a la compra, lo que es equivalente a decir que dicha transacción no podría originar un fondo de comercio.

Pero el mayor problema del método de adquisición de la NIIF 3 y del PGC es el relativo a la forma de reconocer e imputar los fondos de comercio. Debe recordarse que, en la vieja lucha entre el método de adquisición y el de la fusión de intereses, que tuvo lugar en las décadas de los 80 y 90 del siglo pasado, acabó triunfando el de adquisición, ya que sus defensores lograron demostrar que evitaba manipulaciones en el resultado del ejercicio de la entidad adquirente, que no podía sumar al suyo el de la adquirida si

se prohibía el método de la fusión de intereses, con lo que se evitaba aumentar artificialmente el valor de las ratios de rentabilidad (Ayers, Lefanowicz y Robinson, 2000).

Sin embargo, el método de adquisición no ha conseguido eliminar los problemas que tenía y, por el contrario, ha añadido otros que pueden perjudicar la calidad de la información financiera. En concreto los problemas se refieren al reconocimiento del fondo de comercio positivo, que ahora no se amortiza sino que se somete a la prueba de deterioro, y al tratamiento de las diferencias negativas de combinación, que se llevan directamente a los resultados del ejercicio, con lo que las empresas poco honestas pueden seguir manipulando la cifra de beneficios.

No es el momento ni el lugar de tratar en detalle esos problemas, sino de señalar los inconvenientes de un método asumido como la solución de una dicotomía muy poco beneficiosa para la calidad de la información financiera, pero que al final no ha solucionado algunos problemas esenciales anteriores.

En lo que se refiere al fondo de comercio positivo, es muy difícil sostener que una medición que procede de una simple resta (coste de la combinación menos la suma algebraica de los valores razonables de los activos y pasivos adquiridos) pueda arrojar una partida calificable como activo si se aplican estrictamente las condiciones de definición y reconocimiento procedentes del marco conceptual.

Las medidas tomadas por la normativa, española e internacional, para que las empresas se moderasen en el reconocimiento de fondos de comercio (exclusión de los gastos de transacción en el coste de la combinación, limitación de la valoración de activos intangibles si inflaban el importe del fondo de comercio, descripción obligatoria de los factores que explican la existencia del fondo de comercio adquirido) no han sido suficientes para evitar una política muy liberal por parte de las entidades adquirentes, que en España se han resistido siempre, por ejemplo, a explicar en las notas por qué habían pagado (mucho) más del valor razonable de los activos comprados (Tercera parte del PGC, Norma de Elaboración de las Cuentas Anuales, NECA, 19.1.d) o cómo habían asignado el importe del fondo de comercio a las unidades generadoras de efectivo (NECA 7.2.3). Sin embargo, no se tiene constancia de la utilización de la valoración de los activos intangibles para manipular el valor del fondo de comercio, peligro que advirtió Rubio Marín (2008).

Pero el mayor problema del fondo de comercio positivo procede de la falta de amortización sistemática de una partida que, en el pensamiento de los reguladores contables, parece que se regenera automáticamente en las empresas una vez reconocido.

Esa manera de pensar ha calado rápidamente en las empresas y es posible que las haya hecho reticentes a practicar las pruebas de deterioro anuales que obligatoriamente debían pasar los fondos de comercio. Los grupos de empresas encontraron muy útil, para proteger sus resultados, que se eliminase la amortización sistemática del fondo de comercio a partir de 2008 (desde 2005 para los grupos cotizados) pero tendieron a olvidar que eso implicaba una rigurosa comprobación anual del valor capitalizado, mediante las pruebas de deterioro.

Parece que, a partir de 2011 después de 3 años de crisis financiera, la difusión de noticias sobre lo paradójico que resultaba que los saldos permaneciesen intactos ha movido a las empresas —o a sus auditores— a demandar valoraciones que los soportasen, con el resultado esperado: una buena parte de los saldos capitalizados debían ser llevados como pérdidas.

Es cierto que al PGC le faltaban normas de desarrollo sobre los denominados «test de deterioro», que ha solventado emitiendo la Resolución de 18 de septiembre de 2013 (BOE del 25), del ICAC, por la que se dictan normas de registro y valoración e información a incluir en la memoria de las cuentas anuales sobre el deterioro del valor de los activos.

La norma, que sigue lo establecido en la NIC 36, Deterioro del valor de los activos, no es fácil de aplicar porque requiere

estimaciones, hipótesis y valoraciones especializadas que no están al alcance de las empresas pequeñas. La Resolución del ICAC (RICAC) sobre deterioro revive viejas polémicas que ya el IASC superó en el momento de su emisión, mientras que evita tratar algunos de los principales problemas que plantea el deterioro a los organismos normalizadores de alcance mundial, que ha provocado la búsqueda de soluciones más sencillas. En este sentido cabe entender las nuevas normas del [Financial Accounting Standards Board, FASB \(2011, 2014\)](#) que simplifican el procedimiento a seguir para el deterioro dividiéndolo en 2 etapas, de forma que si la empresa no encuentra indicios cualitativos de deterioro (etapa 1) puede evitar hacer estimaciones y cálculos (etapa 2), y permiten para las empresas no cotizadas optar por la amortización del fondo de comercio.

La amortización sistemática del fondo de comercio solucionaría, no obstante, una parte de los problemas que plantea la práctica de los test de deterioro, ya que haría desaparecer, con el tiempo, el saldo capitalizado. El propio IASB ha optado por la amortización del citado fondo, a lo largo de su vida útil, en su NIIF para PYMES, emitida en 2009. De una forma más general, hay organismos de estandarización contable que se preguntan por qué se deja sin amortizar todavía el fondo de comercio ([European Financial Reporting Group, EFRAG, Accounting Standard Board of Japan, ASBJ, Organismo Italiano di Contabilità, OIC, 2014](#)), proponiendo en consecuencia que se vuelva a registrar su amortización sistemática en todas las empresas.

En cuanto al tratamiento de la diferencia negativa de combinación, la solución de tratarla como un ingreso realizado es una fuente de problemas, ya que las empresas pueden desarrollar un comportamiento oportunista en las combinaciones de negocios: las que necesiten beneficios para mejorar su imagen buscarán comprar a bajos precios, o manipular las valoraciones de los activos comprados al alza, con lo que salvarán el resultado (puede verse el caso de la fusión Martinsa-Fadesa en una fecha tan sospechosa como diciembre de 2007, cuando la adquirente estaba en pérdidas).

Los ingresos procedentes de las diferencias negativas de combinación deberían someterse a un análisis mucho más riguroso que el que se desprende de comprobar aritméticamente la resta entre 2 cantidades donde el minuendo (coste de la combinación) es menor que el sustraendo (valor razonable de los activos netos adquiridos), y si su realización plantea dudas, podrían considerarse patrimonio neto, pero nunca resultados del ejercicio, para evitar que la norma contable condicione las operaciones reales, cuando lo que debe hacer es únicamente reflejarlas de forma fidedigna.

#### *Utilización del valor razonable*

Los marcos Conceptuales elaborados en las décadas de los 70 y 80 (FASB, IASC) no pudieron ni recoger ni pronosticar el auge del criterio valorativo denominado «valor razonable de mercado», que ha sido abreviado como «valor razonable». Menos de 20 años después de su introducción en los SFAS 105, 107 y 133 ([Financial Accounting Standards Board, FASB, 1990, 1991, 1998](#), respectivamente) algunos intentaron relacionar directamente su utilización con las causas de la crisis financiera de 2007–2011, como si no bastara para explicarla recurrir a las malas prácticas de bancos, intermediarios financieros y agencias de calificación crediticia. Sobre los orígenes y generalización del criterio del valor razonable puede verse el trabajo de [Gonzalo Angulo \(2009\)](#), que también contiene argumentos contra la falacia de culpar a una técnica contable de los fallos estrepitosos del mercado dejado a merced de operadores sin escrúpulos.

El legislador español vio la importancia del concepto de valor razonable y su trascendencia, razones que posiblemente le llevaron a proclamar una limitación de su uso en la Ley 16/2007 de reforma y adaptación de la legislación mercantil. En esta Ley se justifica su inclusión en el Código de Comercio creando un artículo 38 bis para disponer que se utilizará en determinados instrumentos

financieros cuyo destino es la venta o la negociación, lo que resultaba necesario para proceder al reconocimiento de ciertas partidas como los derivados financieros, que con el PGC-90 no se reflejaban, especialmente si eran activos. En el apartado 5 de este artículo se contempla la posibilidad de medir otros elementos patrimoniales por su valor razonable, siempre que dichos elementos se valoren con carácter único de acuerdo con este criterio en los Reglamentos de la Unión Europea por los que se adoptan las NIIF.

No obstante esta declaración, la normativa española ha evolucionado de una manera muy particular. Por ejemplo no se ha adoptado todavía el valor razonable para determinadas partidas, complicadas en España, como los productos agrícolas y los activos biológicos, que se siguen valorando al coste aunque la NIC 41, *Agricultura*, solo contempla su valoración al valor razonable con cambios en resultados.

Pero lo más importante es que una vez que se admite el valor razonable, es difícil no servirse de él extensamente. Como ya señalaba [Cairns \(2006, p.10\)](#) para las NIIF, hay 4 tipos de utilidades del valor razonable en las normas de información financiera: para la valoración inicial de transacciones, para la distribución de un precio conjunto en sus componentes, para la valoración posterior de activos y pasivos (lo único que preveía el Código de Comercio) y para la determinación del importe recuperable en las pruebas de deterioro.

Todas estas instancias han sido utilizadas en el PGC y en la normativa de desarrollo de manera extensa, como ejemplo de lo cual se puede mencionar el lazo directo que se establece entre la medición de cualquier activo o pasivo y el valor razonable. En el marco conceptual del PGC se define coste histórico de un activo como el valor razonable de la contraprestación entregada a cambio del mismo, mientras que el de un pasivo es el valor razonable de la contraprestación recibida. Más adelante se comenta una novedad de la normativa española como es el recurso al valor razonable para medir las transacciones con partes vinculadas.

La importancia del valor razonable no es más que el reflejo del valor social de las soluciones del mercado, que se supone —sea o no sea verdad— son un reflejo de las preferencias de la comunidad económica. En tal sentido el valor razonable es «justo», si se entiende la justicia como un punto de equilibrio en el que todos los participantes del mercado están conformes, como lo están los asistentes a una subasta después de que se ha adjudicado al mejor postor el objeto subastado.

No obstante, los mercados para los agentes económicos son, más que pacíficos lugares donde pujar por activos o pasivos hasta llegar a valores aceptables colectivamente, instrumentos susceptibles de ser manejados para conseguir determinados resultados en beneficio propio o en perjuicio ajeno. Salvo en mercados muy profundos y líquidos, que se cuentan con los dedos de la mano en el mundo, el resto de los precios son o pueden ser cambiados en provecho de los participantes que tengan suficientes recursos y poder.

Las dificultades para valorar ciertos activos han llevado a redactar normas específicas que abordan las técnicas de determinación del valor razonable y la información sobre los procesos de valoración. En el marco conceptual del PGC-07, pieza breve porque admite desarrollo posterior, se menciona solo una jerarquía de formas de determinación, distinguiendo los precios obtenidos de mercados activos (escasos) y modelos y técnicas de valoración (abundantes tanto como las situaciones que los demandan). Parca distinción para la panoplia de problemas que se pretenden atajar, y el problema importante es que si los defensores del valor razonable lo apoyaban por que llevaba a importes objetivos, la aplicación práctica de modelos y técnicas de valoración ha demostrado que hay pocos conceptos tan cargados de subjetividad como una determinación del valor razonable.

El concepto de valor razonable no es, por tanto, tan directo y primario como se había defendido, de manera que los reguladores



contables han tenido que hacer normas para su determinación, que ni es intuitiva, ni es fácil, ni es objetiva. Es posible que la pretendida objetividad, que Power (2010) explica en términos de fiabilidad, se haya perdido con el mal(uso) de quienes miden en defensa propia o de quienes les retribuyen por tan profesional trabajo, pero todavía quedan los argumentos a favor de la relevancia de las medidas obtenidas a efectos de mejorar la toma de decisiones por los usuarios.

Así, la metodología de la determinación del valor razonable ha evolucionado, como muestra la compleja NIIF 13 *Medición del valor razonable*, donde se pone énfasis en que hay 3 tipos de variables (precios directamente observables —nivel 1—, otras variables observables que se utilizan en los modelos que replican el comportamiento de los participantes de mercado —nivel 2— y otras variables no observables que tratan de hacer lo mismo —nivel 3), lo que indica que el problema de la objetividad parece haber llegado a un punto de abandono por inalcanzable y, en su lugar, lo que se pide es que se informe más, a través de notas, de las medidas obtenidas utilizando variables de nivel 2 y, especialmente, de nivel 3. La NIIF 13 está basada en la norma emitida por el [Financial Accounting Standards Board, FASB \(2006\)](#).

En definitiva, el destino del valor razonable consiste en a) ser utilizado extensamente por sus (pretendidas) cualidades y, b) en consecuencia, ser regulado para tratar de evitar comportamientos indeseados u oportunistas por parte de las empresas. Por esta razón el regulador español, o más bien los reguladores (si es posible en conjunto, para evitar ocasiones de arbitraje), deberían promulgar normas de detalle suficiente para que las empresas y los profesionales (contables, auditores, analistas) tuvieran la necesaria orientación en el futuro. No obstante, la calidad intrínseca del valor razonable sobre otras formas de medición como el coste histórico es muy cuestionable si puede manipularse fácilmente, y en la medida que sea objeto de mala utilización por empresas o profesionales sin escrúpulos se convertirá en una moda pasajera.

### *Instrumentos financieros*

La contabilización de los instrumentos financieros ha sido uno de los puntos menos desarrollados en los 2 anteriores planes contables españoles. En el fondo, España ha tenido durante la mayor parte del siglo XX un sistema financiero y bancario poco evolucionado, así como unos mercados de capitales con escasa proyección.

Esta situación ha cambiado en las 2 últimas décadas de forma profunda. Por una parte, el sistema financiero (banca, empresas de seguro) ha lanzado productos con el grado de sofisticación del resto de los países desarrollados. Por otra, el mercado español, sin llegar a internacionalizarse tanto como sería deseable para aumentar su eficacia, ha visto a las empresas cotizadas conquistar mercados internacionales, que ahora tienen un peso predominante en sus ingresos y resultados.

En definitiva, los instrumentos financieros (acciones, obligaciones, títulos de la deuda pública, depósitos estructurados, etc.) llevaban siendo una realidad en las empresas españolas desde hacía mucho tiempo, mientras que las normas contables del PGC-90 ignoraban los tipos de carteras en los que las empresas podían invertir y resultaban insuficientes para reconocer incluso la existencia de ciertos tipos de derivados, especialmente si resultaban ser activos para la entidad.

Con la adaptación de la NIC 32, para el reconocimiento de los instrumentos y carteras, y la NIC 39 para la valoración de cada uno de ellos y la posibilidad de utilizar la contabilidad de coberturas, el PGC-07 trajo una modernización bastante cruda y difícil de asimilar para la mente de las empresas y los profesionales. La NRV 9.<sup>a</sup> es un excelente resumen del contenido de las NIC citadas, que planteó una verdadera revolución a las empresas y los profesionales españoles, obligándoles a adoptar un punto de vista más cercano a

la gestión de las carteras a la hora de reconocer y contabilizar los diferentes tipos de instrumentos financieros.

La introducción de 5 tipos de carteras (control, inversiones mantenidas hasta el vencimiento, negociación, préstamos y partidas a cobrar o pagar, y cartera disponible para la venta), donde antes no había más que una, planteó un esfuerzo adicional a las empresas no financieras, porque el esquema de clasificación estaba pensado para que las empresas especializadas (bancos o entidades de seguros) pudiesen gestionar pensando en la repercusión de sus operaciones en el capital regulatorio.

Además, los procedimientos a seguir con el deterioro del valor de las inversiones no eran iguales en cada una de las carteras, puesto que dependían del objetivo que se deseara conseguir con la inversión. El PGC-07 trató de forma despareja el reflejo del deterioro. En algunos casos como las partidas a cobrar y otras cuentas de activo a coste amortizado cortó con las prácticas anteriores que suponían que el importe deteriorado era función del tiempo de retraso en los cobros sin explicar claramente qué suponía estimar el deterioro incurrido hasta el cierre del ejercicio, mientras que en otros casos como las inversiones mantenidas para la venta relajó las reglas anteriores cuando los títulos eran cotizados (véase la discusión correspondiente en el apartado dedicado a las opciones de las NIIF que ha concretado el PGC-07) y dejó casi como estaban las que afectaban a los instrumentos de patrimonio neto no cotizados.

La publicación de la RICAC sobre deterioro del valor de los activos, por resolución de 18 de septiembre de 2013, ha venido a solucionar esa falta de criterios, aunque las soluciones tienen todavía como referencia la situación de las NIIF en 2007 y la Circular 4/2004 del Banco de España. En el caso de los deterioros de cuentas a cobrar, que son los más habituales en todas las empresas, apela al juicio de la empresa y a su experiencia para establecer los procedimientos sistemáticos, y acaba dando una solución aceptable para cuando no existan, que consiste en llevar a resultados el 3% de las cuentas a cobrar comerciales, lo que constituye una regla práctica útil pero sin justificación ninguna como no sea por referencia a normas fiscales.

En último lugar cabe destacar que el tratamiento de las operaciones de cobertura, si bien es muy voluntarioso, es un resumen demasiado breve del tratamiento que daba la NIC 39 en su versión original de 1999. Dada la extensiva utilización de las coberturas por parte de las empresas, podría haber sido interesante elaborar y emitir algún desarrollo más pormenorizado de las diferentes formas de cobertura.

Los problemas de avejantamiento de las soluciones del PGC-07 en el caso de los instrumentos financieros se han agravado con la conclusión de la revisión de la NIIF 9, *Instrumentos financieros*, que ha modificado los esquemas de clasificación y contabilización, deterioro y registro de las coberturas. La NIIF no estará vigente hasta el año 2018, lo que da un espacio de tiempo suficiente al regulador contable español para que haga los cambios correspondientes, aunque será difícil que el proceso comience antes de que tenga lugar la convalidación de la Norma en la Unión Europea para su utilización en las cuentas consolidadas de las entidades cotizadas.

### *El grupo delimitado por el control*

La configuración del grupo de empresas, entidad que tiene su expresión contable en las cuentas consolidadas, estaba en el antiguo PGC-90 delimitada por el concepto de unidad de decisión, procedente de la VII Directiva, que era una situación de hecho que se aproximaba por unas presunciones en forma de mayoría de derechos de voto o de nombramiento de la mayoría de los administradores.

En el comienzo de la reforma, cuando todavía no estaba en elaboración el nuevo PGC, la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social vino a incluir

otro supuesto de unidad de decisión, que fue la dirección única, por cualesquiera medios, de varias sociedades, poniendo de manifiesto la obligación de consolidar las entidades de propósito especial o los denominados «grupos de coordinación», en los que una pluralidad de personas o entidades no mercantiles ejercían con sus acuerdos la unidad de decisión. Como en estos últimos casos podría no existir una entidad dominante, la obligada a presentar cuentas consolidadas era la sociedad más grande de entre las que componían el perímetro de la consolidación, con los problemas conceptuales y operativos que eso suponía para la configuración de los estados consolidados, según pone de manifiesto [Gonzalo Angulo \(2006\)](#).

Es posible que estas nuevas reglas sirvieran para que los reguladores financieros y la CNMV impusieran la consolidación de empresas o entidades que hasta entonces no se incluían en el perímetro de la consolidación, porque podían señalar gracias a su conocimiento de los grupos a qué sociedades se referían, pero el intento no fue más allá y no se logró que grupos de coordinación importantes (como por ejemplo Nueva Rumasa, cuya unidad de dirección correspondía a la familia Ruiz Mateos) se uniesen voluntariamente a una consolidación que difundiría información no conveniente a sus intereses.

El intento de adoptar en España la «consolidación horizontal» fracasó, pero no solo porque había problemas conceptuales para llevarla a cabo, sino porque había intereses claros de los grupos en no hacer transparentes sus cuentas. Además, como sucede por lo general con la obligación de consolidar, no hay datos objetivos que pongan de manifiesto que un grupo debe presentar cuentas consolidadas: ni la dirección única es patente para los usuarios de los estados financieros ni las cifras de activos, ventas y plantilla consolidadas se pueden conocer si el grupo no las difunde, con lo que los grupos pueden estar muchos años, o toda su vida, sin hacer públicas sus cuentas para general conocimiento. En algunos países desarrollados la existencia del grupo se pone de manifiesto obligando a crear un registro público especial para los mismos, pero en España no se ha planteado todavía esta posibilidad.

La Ley 16/2007, de reforma contable, cambió la configuración de la obligación de consolidar, pasando de la dirección única al control sobre las entidades del grupo el elemento decisivo para establecer la presentación de cuentas consolidadas, con lo que las entidades de propósito especial debían seguir consolidándose, pero los grupos de coordinación decayeron, y también la prácticamente *non nata* consolidación horizontal. En lugar de la misma, las empresas que están en régimen de dirección única suministran información agregada sobre activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto del grupo a través de una nota que la sociedad de mayor activo debe incluir en sus cuentas anuales.

Como ya se ha dicho, la promulgación de las NOFCAC en 2010 culminó el proceso de reforma pero, como en otros aspectos de la misma, los años que han transcurrido han comenzado a hacer mella sobre determinados puntos que no han evolucionado al ritmo de las NIIF en las que en principio se basaban. En el caso de las reglas relativas a la consolidación, el IASB aprobó en mayo de 2011, unos meses después de la aparición de las NOFCAC, un paquete de normas que incluía las NIIF 10 (integración global), 11 (negocios conjuntos) y 12 (información relativa a participaciones) y que contenía modificaciones de cierto calado en algunos temas delicados que tendrán que afrontarse tarde o temprano en la normativa española. El más importante de ellos es sin duda la eliminación de la consolidación proporcional, que es optativa en las normas españolas para las sociedades multigrupo: el IASB entendió que el control conjunto no es control sino otro tipo de influencia de menor calado, y que por lo tanto la situación en una empresa coparticipada es más parecida a la que se da en una entidad asociada que a una dependiente, así que obligó a utilizar en ellas el método de la participación o puesta en equivalencia, relegando la integración proporcional para algún caso muy raro que se pueda dar en operaciones conjuntas.

Por último, relacionado con las técnicas utilizadas en la preparación de estados consolidados, cabe citar que en una modificación de 2014 de la NIC 27, sobre contabilización de participaciones en asociadas, el IASB ha permitido utilizar el método de la participación para contabilizar inversiones en empresas del grupo, coparticipadas o asociadas dentro de estados financieros separados, que son estados contables distintos de los consolidados que las empresas que consolidan están obligados a confeccionar y presentar. Esta posibilidad es muy interesante porque aproxima los estados financieros individuales de estas empresas a los consolidados, y debería ser considerada de cara a una posible modificación futura del PGC-07.

#### *Transacciones con partes vinculadas*

La NRV 21.<sup>a</sup> del PGC-07 es muy explícita, y representa una toma de posición muy clara respecto a la contabilización de las transacciones con partes vinculadas a la entidad, que afectan solo a las empresas del grupo, multigrupo y asociadas, además de a todas las que estén en régimen de dirección única con la que presenta las cuentas (grupo ampliado): las operaciones aisladas deben contabilizarse, no importa lo que figure en la documentación generada, al valor razonable; las operaciones donde lo que se transmita sea un negocio (aportación no dineraria de elementos o combinaciones de negocios) deben contabilizarse por el valor contable o, en caso de publicar cuentas consolidadas, por el importe que figure en las mismas.

Por lo que se refiere a las operaciones aisladas, es posible que, por el tiempo que ha pasado desde la publicación del PGC-07, los elaboradores y usuarios estén ya acostumbrados a estas reglas, pero en su momento marcaron un hito en el tratamiento de las operaciones entre partes vinculadas, al obligar a respetar el valor razonable y, por tanto, a interponer la figura del mercado en las relaciones entre partes vinculadas a la hora de contabilizar los importes de sus transacciones, de manera que la diferencia entre el precio pagado y el valor razonable deba contabilizarse según la realidad económica de la operación (apelando entonces al principio de fondo sobre forma).

Aunque esta regla tenga toda la justificación contable posible, su introducción se debe en parte a la voluntad de encontrar coherencia entre los valores contables y los fiscales, piedra angular del sistema contable (y del fiscal) español. Así, respondiendo a una necesidad teórica y práctica ([Alonso González, 2007](#)), la Ley 36/2006, que modificó el artículo 16 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades, estableciendo que las operaciones vinculadas se valorarán por el «valor normal de mercado», fue completada por la NRV 21.<sup>a</sup> que dice lo mismo pero haciendo uso de uno de los métodos de valoración: el denominado «valor razonable». Con todo, valor normal de mercado y valor razonable coinciden en muchos, pero no en todos los casos: en el propio artículo 16 del Texto Refundido se establecen formas de determinación del valor normal de mercado, en casos especiales donde no hay mercado, que pudieran no ser coincidentes con las utilizadas para establecer el valor razonable.

Las diferencias entre precio acordado y valor razonable se denominan ajustes. El problema contable (y fiscal) reside en que puede haber interpretaciones distintas del significado económico esencial de esta diferencia, y así se pueden proponer calificaciones distintas para la misma, en función de cuál se supone que sería el motivo por el que se paga o se deja de pagar la diferencia. Como es lógico, esto plantea problemas en ambas partes (por ejemplo, el exceso de precio calificado como dividendo de la dependiente a la dominante sería menos patrimonio neto para la primera y más ingreso financiero para la segunda). Puede verse un enfoque muy crítico sobre la introducción del valor razonable en transacciones vinculadas en el artículo de [López-Alberts \(2008\)](#).

Las soluciones a los ajustes no son únicas, ya que pueden variar según los supuestos que se hagan respecto a la relación habitual

entre las partes. Por eso es lógico que se den discrepancias entre los elaboradores de la información (las empresas), sus auditores y, desde luego, los expertos fiscales que deben ayudar en la declaración o hacer la comprobación correspondiente. No obstante, sea cual sea la interpretación, los ajustes a realizar se hacen en paralelo y de forma similar para todos los intervinientes (Ruíz Garrós, 2011), de forma que la solución contable y la fiscal puedan coincidir.

Debe también recordarse que, según se discutió al tratar del criterio de valor razonable, esta disposición sobre transacciones vinculadas es coherente con la obligación de contabilizar inicialmente los elementos de activo y pasivo por su valor razonable, con lo que esta NRV viene a reforzar el uso de este criterio valorativo en las adquisiciones. Por esta razón el punto 1 de la NRV comienza afirmando que estas transacciones de elementos aislados (que no constituyan negocios) con vinculadas del «grupo ampliado» se contabilizan de acuerdo con las normas generales.

Por lo que se refiere a las transacciones que se establezcan sobre negocios, la medida de registrarlas por su valor contable, o en caso de ser entre dominante y dependiente por el valor a efectos de consolidación, tratando las posibles diferencias entre este valor y la contraprestación entregada como modificación de las reservas de la entidad adquirente, tiene que ver con el hecho de que se están transmitiendo negocios sin cambiar el sujeto que ejerce el control, con lo cual modificar el valor de las partidas tendría el mismo efecto que reconocer fondos de comercio generados internamente, lo que se evita tanto en las NIIF como en el PGC-07.

También este tratamiento tiene mucho de pionero, ya que las NIIF evitan tratar de la valoración de operaciones intragrupo, salvo por lo que se refiere a la información a revelar sobre las mismas. Es preciso decir que este tipo de operaciones está apareciendo sistemáticamente en la agenda del IASB, y es posible que en el futuro se modifique la NIIF 3, puesto que las grandes empresas —fieles a su tradición de utilizar la contabilidad para administrar sus beneficios— y los intereses de algunos países desean tener algún apoyo para revalorizar los elementos de alguno de sus negocios sin tener por ello que tratar con partes externas al grupo. Una exposición de las posiciones en conflicto puede verse en el documento de discusión emitido por el [European Financial Reporting Group, EFRAG \(2011\)](#).

#### *Las adaptaciones sectoriales*

En su momento, cuando se desarrollaron en las décadas de los 70 y los 80, las adaptaciones sectoriales del PGC fueron instrumentos de normalización de soluciones contables en sectores de actividad específicos (empresas de *leasing* y *factoring*, inmobiliarias y constructoras, casinos de juego, concesionarias, sociedades anónimas deportivas. . .).

La ventaja de elaborar una adaptación sectorial era que el regulador contable se acercaba a un sector económico, invitaba a participar a los agentes implicados en el mismo (públicos y privados), discutía las dificultades específicas que planteaba su actividad de cara al registro y valoración contables y, casi siempre por consenso, se llegaba a una solución que el gobierno consagraba emitiendo un decreto o una orden que inspiraba desde ese momento las labores contables (y por ende las fiscales). Las empresas del sector, al haber participado en la elaboración de la adaptación, se sentían identificadas con ella.

La desventaja de elaborar una adaptación sectorial es que en el proceso de discusión y negociación, los sectores implicados buscaban, y con cierta frecuencia obtenían, privilegios en forma de tratamientos que les beneficiaban en algunas de sus transacciones más habituales, lo que normalmente se traducía en el reflejo de activos que eran en realidad gastos, o bien en aplicaciones espurias del principio del devengo a conveniencia de los interesados.

Por lo general, este tipo de soluciones *ad hoc* dejó de tener validez tras la reforma de 2007, por su falta de conformidad con la normativa (Código de Comercio y leyes de sociedades) y con el marco conceptual del PGC, lo que significaba su derogación conforme a la Disposición Transitoria Quinta del Real Decreto 1514/2007, que solo conservó ciertas prebendas de las sociedades concesionarias, de las empresas dedicadas al abastecimiento de aguas y de las cooperativas, a la espera de la renovación de sus correspondientes planes sectoriales.

La política del ICAC desde la reforma ha sido evitar, en la medida de lo posible, la emisión de adaptaciones sectoriales, no solo para evitar tratamientos contables poco justificados en función del objeto social (algo que también ha evitado el IASC/IASB en sus 40 años de existencia), sino también para conjurar cualquier posibilidad de que las discusiones contables viniesen contaminadas por intenciones fiscales y la solución final de compromiso deteriorase, en vez de mejorar, la imagen fiel que los estados financieros deben presentar.

No obstante, se han elaborado algunas adaptaciones sectoriales con posterioridad a 2007, para atajar o aplazar algunos problemas, como por ejemplo la de seguros (Real Decreto 1317/2008 de 24 de julio, modificado posteriormente en 2010), la de sociedades cooperativas (Orden del Ministerio de Economía y Hacienda EHA/3360/2010 de 21 de diciembre), la de concesionarias de infraestructuras públicas (Orden EHA 3362/2010 de 23 de diciembre) y la de entidades sin fines lucrativos (Real Decreto 1491/2011 de 24 de octubre). Además, la Intervención General de la Administración del Estado modificó el Plan General de Contabilidad Pública para alinearlo con el PGC (Orden EHA/1037/2010, de 13 de abril), como había hecho en las anteriores reformas del Plan.

Ya se ha dicho que el resto de las adaptaciones sectoriales emitidas bajo el PGC-90 están en vigor en todo aquello que no se oponga a la normativa mercantil y al PGC-07, lo que en la mayoría de los casos deja de los correspondientes planes poco más que algunas denominaciones de cuentas y, en parte, los formatos de las cuentas anuales.

Si la política desde ahora va a ser rehuir las adaptaciones sectoriales, conservando las relacionadas con el sector financiero y con las entidades no mercantiles (cooperativas y entidades sin fines de lucro) parece que la solución más aceptable consistiría en una serie de medidas como las siguientes:

- Derogar lo que todavía quede en pie de las viejas adaptaciones sectoriales.
- Regular mediante órdenes ministeriales o resoluciones del ICAC, según el caso, los problemas valorativos que de forma excepcional debieran abordarse en algunas transacciones, evitando referirlas a sectores de actividad específicos (muchas empresas tienen concesiones sin pertenecer exclusivamente a este sector).
- Estudiar si, en algunos sectores, los modelos de presentación del PGC o las notas debieran adaptarse para ofrecer soluciones comunes a todas las empresas que tuvieran transacciones especiales que no cupiesen en la normativa general.

Con todo, el mayor problema que presenta la diversidad de soluciones, como ya se ha dicho, tiene que ver con la existencia de varios reguladores contables oficiales, que no tienen problema en emitir normativa contradictoria cuando piensan que conviene a sus funciones de regulador económico. La solución final pasaría por la unificación de estos organismos emisores de normas.

## Las diferencias con las Normas Internacionales de Información Financiera

El sentimiento general de la profesión y las empresas, en el periodo de discusión de la reforma contable (2001–2007) era que la contabilidad española se estaba adaptando a las NIIF. Probablemente por esa razón —el imperativo de la adaptación— se aceptaron de mejor grado los cambios más complicados que se han comentado anteriormente.

Sin embargo, ni el verbo «adoptar» ni el verbo «adaptar» reflejan el resultado final. La contabilidad española se ha modificado, acercándose en muchos aspectos significativos a las soluciones contables que recogían las NIIF vigentes en 2007 (y en el caso de las combinaciones y la consolidación, a las NIIF vigentes en 2010), pero las diferencias con lo acordado y promulgado por el IASB tienen tanta importancia que muchos observadores internacionales dudarían seriamente de la convergencia a la vista de los resultados.

En este trabajo no se va a mantener ni que este acercamiento ha sido un error ni que se debieran haber hecho más esfuerzos para generar normas contables idénticas de contenido a las NIIF. Posiblemente se ha hecho, en España, lo que buenamente se podía hacer para actualizar la información financiera de las empresas sin comprometer ni su encuadre dentro de la ley mercantil ni su coordinación con la normativa fiscal. No obstante, debe dejarse claro que el PGC tiene a las NIIF como inspiración, pero no es el resultado de una adaptación de las mismas, ya que las divergencias que una empresa española puede tener en sus estados financieros con los que resultarían según las NIIF es grande, y —lo que es peor— se hace más grande conforme pasa el tiempo por las distintas velocidades de desarrollo de las NIIF (rápido) y del PGC (muy lento).

El modelo de información financiera de las NIIF, después de haber sido aceptado y recomendado por la IOSCO a finales de los años 90 para ser utilizado por las entidades cotizadas en los mercados de capitales, ha sido incorporado a las normativas nacionales de muchas maneras. Nobes (2013) se muestra muy escéptico sobre el cumplimiento real de las NIIF en la mayoría de los países, ya que las diferentes jurisdicciones han ideado una variedad de formas de controlar el contenido de las NIIF que deben aplicar las empresas en su territorio, desde la mera convalidación (por ejemplo la Unión Europea, que además se ha permitido anular algún párrafo de la NIC 39 por exigencia del sector bancario) hasta la aprobación de normas casi iguales a las NIIF pero con modificaciones a medida que suponen de hecho una violación de su integridad (China, Australia).

En el anterior contexto, la respuesta española es una más de las posibles, que propone explícitamente el objetivo de converger con la normativa internacional, pero que debe hacer concesiones internas que desdoran el resultado. En el trabajo de Garrido Miralles y Vázquez Meira (2011) se hace un repaso, en términos descriptivos, de todas las diferencias entre el PGC-07 y las NIIF.

Se van a describir y comentar, en este apartado, 3 tipos de modificaciones contenidas en el PGC cuya trascendencia en cuanto a la comparabilidad internacional es muy diferente: la supresión de opciones abiertas, la regulación adicional sobre la existente en las NIIF y la aprobación de normas contrarias a la normativa contenida en las NIIF.

### Supresión de opciones abiertas

Una de las críticas más habituales a la normativa internacional es que permite demasiadas opciones a las empresas, lo que perjudica la comparabilidad de la información interempresas. De hecho, la información financiera de las empresas que cumplen las NIIF es únicamente comparable, si lo es, con la publicada por las mismas empresas en otros periodos, pero no con las entidades de su sector o con otras empresas. Este sesgo viene justificado por la introducción

de opciones abiertas, que las empresas adoptan y, como resultado de la elección, producen información que no es comparable.

En el PGC-07 se suprimieron muchas opciones, como por ejemplo la de deducir el importe de las subvenciones de capital de la inversión en los activos (NIC 20), aunque es la opción que tiene más fundamento económico si se adopta el punto de mira del propietario en el balance de situación. También se eliminó, por ejemplo, la posibilidad de utilizar el método de la revaluación en los activos fijos materiales e intangibles (NIC 16 y 38), de forma que solo se puede emplear el método del coste, aderezado con alguna actualización de activos cuando se considera fiscalmente conveniente, lo que empeora todavía más la calidad de la información financiera de las empresas que se adhieren a los beneficios de la misma.

En algunas ocasiones, como por ejemplo en el caso de las propiedades inmobiliarias (NIC 40) el PGC impide a las empresas utilizar el valor razonable, que está permitido en la normativa internacional como alternativa al modelo del coste, para medir estas partidas, aunque esto se debe interpretar, en general, como un corolario del principio de no utilizar el valor razonable más que cuando las NIIF no tengan otra opción posible. También puede citarse la imposibilidad de hacer lucir el fondo de comercio de los minoritarios en una combinación de empresas, que la NIIF 3 permite.

No obstante, si bien las opciones anuladas limitan la aplicación plena de las soluciones NIIF, por lo general propenden a la uniformidad, con lo que deben ser bienvenidas al constreñir la libertad de las empresas para describir los mismos fenómenos a través de diferentes mediciones o formas de presentación.

Probablemente las opciones anuladas que más agradecen los lectores de los estados financieros elaborados con el PGC son las que se refieren a los estados financieros, como por ejemplo no permitir la existencia de un solo estado de resultados (se exige presentar la cuenta de pérdidas y ganancias y el estado de ingresos y gastos reconocidos), ni tampoco contemplar la opción de agrupar los gastos por funciones, ni dejar a las empresas la decisión de si presentan partidas circulantes y no circulantes por separado en el balance de situación (NIC 1), ni tampoco utilizar el método directo para los flujos de explotación del estado de flujos de efectivo (NIC 7).

### Regulación adicional

Para ser coherente con la tradición que heredaba, el PGC reguló adicionalmente puntos de la información financiera en los que no ha entrado la normativa internacional, como por ejemplo los modelos de las cuentas anuales, las transacciones entre empresas del grupo o la fórmula de cálculo del deterioro de las participaciones en el capital de otras empresas a partir de la cotización en bolsa o la evolución de su patrimonio neto. Esta regulación adicional resta libertad a las empresas para elegir determinados procedimientos de cálculo o formatos informativos, pero generalmente respeta, aunque constriñéndolo, el contenido de las NIIF.

Sobre la trascendencia de las operaciones vinculadas ya se ha discutido anteriormente. Se trata no solamente de establecer reglas contables nítidas, sino también de ayudar en la medida de lo posible a la coordinación entre contabilidad y fiscalidad.

El establecimiento de modelos obligatorios para las cuentas anuales se inserta en la tradición de uniformidad de los planes de cuentas del sur de Europa. Es beneficioso porque redundante en la comparabilidad de la información, pero además permite identificar mucho más fácilmente las partidas a los lectores, a la vez que facilita la labor a los profesionales contables y los auditores.

Tiene, esta práctica normativa, también sus inconvenientes, como que los rígidos modelos, que son los que las empresas utilizan para depositar las cuentas anuales en los registros, no admiten modificaciones. Pero lo más importante es que si se identifica una partida que debe añadirse a la lista es necesario, para hacerla obligatoria, desplegar todo el procedimiento de modificación de un Real

Decreto para incluirla en el modelo oficial. Esta estructura hace difícil, incluso, la posibilidad de agrupar o desagrupar partidas, aunque esté explícitamente permitido en la NECA 5.

En otras palabras, la lista oficial de partidas (con su equivalencia con los números de cuenta relacionados en la lista) no es el mínimo contenido informativo, sino el máximo y, en la mayoría de las ocasiones, el único, lo que no contribuye a que las empresas desplieguen una política informativa independiente.

El último caso de normativa adicional es la referente al deterioro del valor de las acciones de la cartera de disponibles para la venta. Muy resumidamente, la regulación actúa concretando 2 lagunas que tiene la NIC 39 relativas a la identificación y a la cuantía del deterioro de las acciones:

Por lo que se refiere a las acciones cotizadas, establece la presunción de deterioro si las acciones han caído durante un año y medio y el descenso ha llegado al 40% de la cotización. Esta norma trata de concretar en medidas cuantitativas el significado de la frase «descenso prolongado o significativo» del valor de las acciones de la cartera de disponible para la venta. Las cifras que definen el criterio están también recogidas en la Circular 4/2004 del Banco de España, pero no tienen nada que ver con el espíritu de la NIC 39, que lo único que exige es que la empresa señale un criterio para decidir cuando el descenso es prolongado o significativo, e informe sobre ello en las notas, como acertadamente demuestra [Cañibano Calvo \(2011\)](#).

#### *Normativa opuesta a las Normas Internacionales de Información Financiera*

Aunque no son los únicos casos de normativa opuesta a las NIIF, dentro del PGC-07, los que más destacan por el efecto que pueden tener en los usuarios que quieran leer los estados financieros de las empresas españolas en clave de normas internacionales, son sin duda el tratamiento de los gastos de investigación y la presentación de las subvenciones de capital. Uno y otro deberían revisarse porque son los elementos que más chocan con lo establecido en el marco conceptual.

Los gastos de investigación, que es la «indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos», si bien son necesarios para llegar a desarrollar y producir nuevos productos y servicios, no responden a la definición de activo porque es muy difícil encontrar la relación entre los desembolsos realizados y los beneficios económicos que se vayan a conseguir con los diseños que se acaben vendiendo a los clientes. Por eso la opción de capitalizarlos no tiene ningún sentido, y lo tiene menos aún que, para hacerlo, se obligue a que cumplan las mismas condiciones que los gastos de desarrollo.

En [Cañibano Calvo, García Meca, García Osma y Gisbert Clemente \(2008, 62–68\)](#) se hace un repaso de la postura de la NIC 38, sobre *Activos intangibles*, donde se prohíbe reconocer activos surgidos de la fase de investigación. La postura del IASB es muy clara. Está recogida en el párrafo Z46 de los Fundamentos de las Conclusiones de la NIC 38. El párrafo parte del principio de no reconocer los intangibles generados internamente, y aun sabiendo que la postura no agrada a todos los interesados, afirma que:

*«La NIC 38 también aclara que el desembolso en investigación, formación, publicidad y actividades de puesta en marcha no dará lugar a la creación de un activo intangible que pueda reconocerse en los estados financieros. Mientras que algunos consideran estos requerimientos y guías como demasiado restrictivos y arbitrarios, éstos se basan en la interpretación del IASB de la aplicación de los criterios de reconocimiento en la NIC 38. También reflejan el hecho de que algunas veces es difícil determinar si hay un activo intangible generado internamente que se distinga de la plusvalía generada internamente.»*

Es verdad que hay una tradición, de origen fiscal y proveniente de reglamentos de los años 80 del siglo pasado, que ve en la activación un incentivo para que las empresas que investigan puedan

gestionar los beneficios, lo que puede ayudar a que sigan investigando. Esta motivación, o cualquier otra que lleve a la capitalización de gastos de investigación, no hacen que tal criterio cumpla la definición de activo del marco conceptual y pueden llevar a que las empresas almacenen gastos en su inmovilizado.

La segunda de las contradicciones citadas en el PGC-07, respecto de las NIIF, tiene que ver con el reconocimiento como parte del patrimonio neto de las subvenciones de capital no traspasadas como ingresos al resultado del ejercicio. En la NIC 20, emitida en 1983 con el nombre de *Contabilización de las subvenciones del gobierno e información a revelar sobre ayudas gubernamentales*, el IASB deja claro que las subvenciones del gobierno no son aportaciones de los propietarios y, de otra parte, siempre exigen cumplir ciertas condiciones por parte del que las recibe. Por esa razón las alternativas que ofrece son 2, deducirlas del valor de los activos que financian o considerarlas como ingresos diferidos.

Este última solución no debe confundirse con la de inscribirlas directamente en el patrimonio neto (lo que está prohibido explícitamente por la Norma), ya que como tales ingresos diferidos se llevarán a resultados en tanto se hayan cumplido, o se espere cumplir, con las condiciones que incorporan. Para una economía, como la española, donde las subvenciones de capital se reparten generosamente entre las empresas que desean emprender las actividades subvencionadas, el efecto es muy importante porque se modifica sustancialmente la imagen de la empresa, así como los ratios de endeudamiento, tan importantes para la consecución de créditos adicionales.

Los usuarios de la información financiera empresarial que estén acostumbrados a leer estados financieros elaborados con NIIF posiblemente vean con estupor la práctica española. El tratamiento más fundado de las subvenciones de capital, si el balance se considera desde la «teoría del propietario», que lo contempla desde la inversión que ha efectuado, es deducir la subvención de los activos adquiridos, mostrando de esta manera en el activo la inversión efectuada con fondos de los propietarios. Desde el punto de vista de la «teoría de la entidad», donde se considera la empresa en sí como titular de la actividad económica y no a sus propietarios, el tratamiento más coherente sería el de ingreso diferido, lo que convierte a la subvención no transferida a resultados en una especie de ajuste por periodificación de pasivo a largo plazo. Los fundamentos e implicaciones de las teorías anteriores, que proceden de la tradición europea del siglo XIX, pero fueron reformuladas por autores norteamericanos al comienzo del siglo XX, pueden verse en [Zambon y Zan \(2000\)](#).

En todo caso, la postura del PGC-07 no coincide con ninguna de ellas, ni es congruente con la definición de pasivo o patrimonio neto del marco conceptual. Como se ha dicho, colocar o no una partida dentro del patrimonio neto no es algo inocuo. Los principales sesgos que se pueden detectar en las medidas construidas con esta estructura del balance tienen que ver con la evaluación del neto, que es fundamental para conocer la solvencia de la entidad, y con la medida de la rentabilidad para los propietarios, que resulta artificialmente disminuida al aumentar el denominador.

#### **Las respuestas de los interesados**

El panorama de la reforma contable no estaría completo sin comentar, siquiera brevemente, las reacciones que ha suscitado entre los afectados. A tal efecto se van a tratar a continuación los comportamientos de las empresas, de los profesionales y del sistema educativo.

Por lo que a las empresas se refiere, el nuevo PGC ha venido, al igual que las NIIF hicieron cuando se llevó a cabo la primera aplicación, a limpiar los activos de partidas «ficticias» que no cumplían las definiciones del marco conceptual, a la vez que se hacían lucir

ciertos activos y pasivos (por ejemplo, los procedentes de derivados financieros). Los estudios empíricos citados en apartados anteriores indican que la reforma, si bien no fue una revolución sobre las cifras anteriores, modificó el activo no corriente, el patrimonio neto y los resultados de la explotación, que ahora contienen también los denominados otrora «extraordinarios».

Lo que no ha cambiado es la disciplina que la anterior reforma (1989) imprimió a la publicidad de las cuentas. Las estadísticas mercantiles procedentes de los [Registadores de España \(2013\)](#) señalan que la cifra media desde 2008 a 2013 es de 1.150.000 conjuntos de cuentas anuales individuales depositadas, mientras que la cifra de cuentas consolidadas supera en 2013 ligeramente los 4.000 depósitos. Todas estas cuentas están públicamente disponibles para cualquiera que, desde España, la Unión Europea u otra parte del mundo, las quiera consultar vía Internet ([www.registadores.org](http://www.registadores.org)), lo que no es nada usual en el resto de los países que obligan a realizar los depósitos por mor de la normativa europea.

Las empresas, por otra parte, utilizan masivamente la tecnología de almacenamiento electrónico para hacer los depósitos, puesto que solo un 21% acuden al Registro con las cuentas en soporte de papel, y de las que constituyen el 79% restante 2 tercios envían telemáticamente las cuentas y un tercio las entregan en soporte físico digital. Aunque todavía tengan que mejorar, las herramientas XBRL facilitarán mucho esta tarea en la medida que se utilicen por parte de las empresas, ya que los informes en dicho lenguaje se generan automáticamente si se hace uso de los formularios de depósito que los propios Registradores ponen a disposición de las empresas de forma gratuita.

Por lo que se refiere a la reacción de los profesionales, probablemente el cambio que supuso aceptar el PGC-07 no fue mayor que el que ya se había experimentado al comienzo de la década de los 90 cuando se promulgó el PGC-90. Si en aquel caso el problema era conocer las nuevas formas de contabilización de las transacciones (descuento de letras, arrendamientos, impuestos diferidos) y los completos modelos de estados financieros y notas, ahora el problema estaba más en la utilización del enfoque del balance, de los nuevos criterios valorativos y de procedimientos que antes no se usaban como la clasificación de los instrumentos financieros o el deterioro del valor de los activos.

El Consejo General de Colegios de Economistas de España, a través de su órgano especializado denominado Registro de Economistas Contables (REC-CGE, antes denominado Registro de Economistas Expertos en Contabilidad e Información Financiera-ECIF) se ha encargado de hacer estudios sobre las dificultades de aplicación del PGC-07 entre los profesionales, y de publicarlas periódicamente a través de su web. Sobre la base de esas informaciones, en el artículo de [Marín Hernández y Marcos Renart \(2010\)](#) se resumieron la situación con datos recogidos solo un año después del comienzo de la aplicación del nuevo Plan.

Los economistas que respondieron afirmaban en su mayoría (79%) haber recibido formación suficiente sobre los cambios, que les había otorgado un grado elevado de conocimiento del Plan (el 76% declaraba tener conocimientos bastantes o muy buenos del Plan). No obstante, los que respondieron estaban divididos sobre el coste de la adaptación y, sobre todo, acerca de las mejoras que la misma traería a la información empresarial.

Cuando se preguntó si España debiera haber procedido a aplicar directamente las NIIF, solo un tercio de los encuestados se mostró favorable, mientras que el resto preferían la adaptación del PGC, lo que coincide con la recomendación del Grupo de Expertos del Libro Blanco.

En el orden técnico, y contra lo que se pudiera pronosticar, los mayores problemas no estaban en la aceptación del balance como elemento fundamental de la información, ni con otros aspectos del marco conceptual, sino en aspectos mucho más técnicos como, por ejemplo, la aplicación del coste amortizado, la nueva visión del

efecto impositivo (Grupos 8 y 9 del Plan), el tratamiento de las transacciones con partes vinculadas y, como no, los aspectos relativos a los instrumentos financieros (clasificación, separación de híbridos, reconocimiento de derivados y valoración).

El último extremo a considerar en este apartado es el relativo a la reacción de los enseñantes, que en principio eran un grupo inclinado a la adopción de las novedades que suponían las NIIF, puesto que esto colocaba a la contabilidad española en línea con las tendencias internacionales. Imbuidos por este espíritu, y animados por el hecho de que el formato del Plan se mantenía, cambiaron inmediatamente y comenzaron a explicar en las enseñanzas profesionales y universitarias el PGC «adaptado» a las NIIF, en ocasiones sin reparar en que los nuevos conceptos y técnicas debían situarse también en un nuevo contexto: el marco conceptual y el enfoque del balance.

La enseñanza de la contabilidad plantea problemas, al menos, en 2 objetivos pedagógicos distintos: el conceptual, ligado a la comprensión de la forma en que dicha disciplina capta y mide variables en el mundo económico, lo que requiere un elevado grado de abstracción por parte de los alumnos, y el práctico, ligado a la utilización de las herramientas que pretenden servir para ese fin, como es el caso del PGC en España. Ambos objetivos interaccionan continuamente.

Ya se ha comentado previamente que el PGC puede tener un efecto adverso, al hacer primar el aspecto más instrumental (terminología, manejo de cuentas, relleno de formatos de estados financieros y, en general, cumplimiento normativo) sobre el teórico de comprensión de cómo se mide la situación patrimonial y sus variaciones. Exactamente lo contrario de lo que [Tua Pereda \(1995\)](#) recomendaba como orientación para alcanzar la calidad de la docencia, puesto que aconsejaba razonar más desde la relatividad del conocimiento que desde el dogma, y atendiendo más al fondo que la forma. Muchos de los estudiantes de contabilidad, en todos los niveles, tienden a pensar que la solución de los problemas de reflejo económico de transacciones y hechos económicos es la que figura en el Plan, porque ha sido examinada y aprobada por la autoridad y, lo que es peor, no es difícil encontrar profesores que también lo admiten y enseñan así.

Como se ha comentado ya, la estructura del Plan induce en no pocas ocasiones a los estudiantes a un aprendizaje pasivo, donde se trata de aprender las soluciones estandarizadas al reconocimiento y reflejo contable, lo que posteriormente origina problemas de comprensión de los cambios que, necesariamente, se producen en la normativa, y este panorama no ha mejorado mucho con la mera introducción del Espacio Europeo de Educación Superior, ya que exige un trabajo suplementario de razonamiento que los alumnos en ocasiones son remisos a asumir. En algunas universidades se enseña el PGC y la normativa contable de desarrollo tras una primera asignatura donde se incide más en conceptos económicos y en el proceso de medida, y en el significado del patrimonio neto como diferencia entre activos y pasivos, así como del resultado como diferencia entre ingresos y gastos. Solo después de tener fijados estos conceptos se comienza a utilizar el texto del Plan, con lo cual se evita la identificación de la contabilidad con el PGC vigente y se hace más fácil cualquier transición posterior.

Esta forma de enfocar la enseñanza ofrece, también y posteriormente, la posibilidad de introducir más fácilmente otros cuerpos contables como las NIIF o la normativa estadounidense, cuyas normas concretas pueden ser comparadas con las soluciones españolas, juzgando sobre las bondades e inconvenientes de unas y otras, y preparando el camino para que sea el propio estudiante quien plantee soluciones. En el trabajo de [Arquero Montaña y Tejero Rioja \(2011\)](#) se incide en los retos que debe superar la enseñanza de la contabilidad, y se concretan en 3: aumentar la autonomía de los estudiantes, utilizar métodos activos y concebir a los profesores como gestores de entornos educativos estimulantes. Pues bien, para poder superar estos retos el PGC debe ser considerado como

un instrumento para guiar el aprendizaje, no como el contenido que hay que asimilar en dicho aprendizaje.

### Camino hacia el futuro

Aunque se pudieran señalar otros retos para el desarrollo futuro de la normativa contable española, se han escogido como principales 3, a los que se ha hecho alguna referencia en el texto anterior. Así, en primer lugar se va a discutir la falta creciente de sincronía con las NIIF, producto de las velocidades diferentes del IASC y del normalizador contable español; en segundo lugar se hará mención a las actuaciones que pueden derivarse de la aparición de la nueva Directiva contable de junio de 2013, especialmente del rompimiento del modelo actual a favor de la simplificación contable en las microentidades; y en tercer y último lugar se hablará del problema de la pluralidad de emisores de normas en España.

Tras 7 años de andadura del PGC-07 y 3 de la normas de consolidación, la normativa vigente está empezando a quedarse atrás, si se tiene como objetivo el acercamiento a las NIIF. Ahora, por ejemplo, hay una nueva norma (la NIIF 9) sobre instrumentos financieros y coberturas, se ha mejorado mucho la medición del valor razonable y la información sobre el mismo (NIIF 13), se ha aprobado una pieza fundamental como es la referida al reconocimiento de ingresos (la NIIF 15) y se está a punto de promulgar una nueva norma sobre arrendamientos que rompe con la dicotomía operativo-financiero que preside el análisis contable de estos contratos en el PGC-07.

El Banco de España, que también persigue con la Circular 4/2004 el acercamiento de la contabilidad de las entidades de crédito a las NIIF, tiene la posibilidad de desplegar procedimientos mucho más ágiles, puesto que la tramitación de los mismos es más simple y la aprobación depende únicamente de los órganos rectores del Banco de España. Algo similar ocurre con las normas sobre las empresas reguladas por la CNMV. En ambos casos cambiar las normas puede llevar solo unos meses.

Sin embargo, modificar el PGC-07 requiere mucho más tiempo, puesto que la modificación debe ser aprobada por el Consejo de Ministros, lo que implica rondas de consultas y comentarios en los que participan el Consejo Consultivo de la Contabilidad del ICAC, el Ministerio de Economía, el resto de los ministerios y el Consejo de Estado, lo que supone entre medio año y un año de tramitación si todo funciona correctamente. Como existe el riesgo de que el proyecto fracase en alguna de las rondas, y esto supone almacenarlo y volverlo a lanzar mucho tiempo después, con el consiguiente coste en términos de imagen y reputación por parte de quienes lo lanzaron, la alternativa de actualizar el PGC cada uno o 2 años no parece muy factible.

El ICAC tiene, no obstante, otros instrumentos algo más rápidos y eficaces que puede utilizar y no requieren una tramitación tan compleja, en particular las Resoluciones y las contestaciones a las consultas.

Mediante resoluciones, que son de obligado cumplimiento, pueden solventarse algunos problemas de incorporación de NIIF en la normativa española, por ejemplo podrían desarrollarse normas auxiliares de valoración para los procedimientos relativos a la determinación del valor razonable, distinguiendo los 3 niveles ya descritos de variables según su procedencia. También podrían emitirse normas que aclarasen la aplicación del coste amortizado, que es uno de los problemas a los que se enfrentan todas las empresas, pero que dista de tener soluciones uniformes en la práctica.

No obstante, este camino que es adecuado cuando se trata de desarrollar una parte del PGC, es inútil si se trata de cambiar alguna parte del mismo, puesto que en tal caso se necesita un instrumento jurídico del mismo nivel que el que aprobó el Plan. Por ejemplo, no podría implantarse la contabilidad de arrendamientos que aprobará próximamente el IASB, ni tampoco la nueva clasificación de los instrumentos financieros, mediante Resoluciones.

Para el futuro, también debería reflexionarse sobre qué incluir en el cuerpo principal del PGC y qué dejar para sus desarrollos. Una solución sería elaborar principios de valoración e información generales en el PGC y dejar sus desarrollos para que fueran aprobados mediante órdenes ministeriales, en los casos más importantes que se contemplarían en el propio texto, y por resoluciones del ICAC en los demás casos.

El segundo de los problemas que se desean abordar en este apartado sobre el futuro de la normalización contable es el de las posibles vías de adopción de la Directiva 2013/34/UE, de 26 de junio, sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas, que ha venido a derogar las antiguas Directivas IV (78/660/CEE, sobre cuentas anuales) y VII (84/349/CEE, sobre cuentas consolidadas).

La Directiva es un paso atrás de muchas décadas en la normalización contable europea, puesto que da todas las opciones posibles a los Estados miembros y, lejos de imponer soluciones uniformes para las empresas no sujetas a las NIIF, abre posibilidades de abreviación y simplificación para que los gobiernos puedan reducir las cargas que supone la contabilidad a las empresas (se habla en el Considerando 1 de que la Directiva está concebida para que «respete los principios de subsidiariedad y proporcionalidad y garantice que las cargas administrativas sean proporcionales a los beneficios que reporta»).

Lo anterior es bastante claro: las obligaciones contables son intercambiables por fidelidad a los gobiernos y por votos, aunque esto suponga pagar un alto precio en términos de calidad y cantidad de información contable. La transparencia de la información empresarial que se había diseñado en los años 70 del siglo pasado, para que el mercado único fuera una realidad, ha sido sustituida por criterios más venales en la arena política liberal.

Donde la Directiva hace proclamas hueras, para lucimiento de discursos políticos, como que tiene el programa de «legislar mejor» y aplica el principio de «pensar primero a pequeña escala», lo que quiere decir es que los intereses de los muchos Estados miembros no han podido ponerse de acuerdo y: a) se ha bajado el nivel de la regulación mínima que exigía transparencia en las cuentas de las sociedades que limitan la responsabilidad de sus socios, a cambio de concederles dicha limitación, y b) se han dejado tantas opciones que la armonización es imposible, con lo que el problema se deja a las normativas locales, renunciando a tener una información empresarial con sello europeo.

Naturalmente, hay estudios para justificar el enorme ahorro que supone no publicar las cuentas, que la [Comisión de las Comunidades Europeas \(2009\)](#) recabó para concluir que eximir de publicar información a las microentidades que limitan la responsabilidad en Europa sería de 6.300 millones de euros al año para los países de la UE (1.181 euros por sociedad y año), y que este ahorro de cargas no conllevaría costes adicionales.

No obstante, la contabilidad correcta siempre es por partida doble, es decir que tiene su debe y su haber, y no es creíble que no haya que pagar algún precio por no publicar información: al menos sabemos que la información reduce el coste del capital, pero además, en algunos países como España, no exigir la publicación significaría, de hecho, una invitación a no llevar ningún registro contable, con lo que no habría manera de dirimir los problemas surgidos en las relaciones comerciales y financieras de las microentidades. Para una discusión más detallada de estos problemas, puede verse el trabajo de [Gonzalo Angulo \(2012\)](#).

En fin, de una primera postura muy decidida a imponer la exención de publicar información, se llegó a la solución más cómoda, que es la de dar la opción de hacerlo a cada Estado miembro, y por tanto, cada uno de ellos puede permitir, según reza el artículo 36 de la Directiva, que las microempresas (sociedades que no superen en dos años consecutivos dos de los siguientes límites: 0,35 millones de euros de activo; 0,7 millones de cifra de negocios y 10

empleados) elaboren un balance y una cuenta de resultados muy simplificados, y sin notas, como toda información contable anual, y además que hagan público solamente el balance.

No obstante, lo más curioso de la Directiva es la afirmación de que esta información, que puede incluso prescindir en algunas partidas de gastos menores del principio del devengo, siempre lleva a la imagen fiel, lo que conduce a la grotesca conclusión de que la imagen fiel, que permite la derogación de las normas contables si no son compatibles con ella, puede ser a su vez derogada por una norma contable en el mismo instrumento legislativo.

El normalizador español se ha manifestado, hasta el momento, reticente a cualquier simplificación, pero probablemente vaya cambiando de parecer si el gobierno de turno desea congratularse con los grupos de interés empresariales que, a su vez, vendan a sus componentes la exención como una conquista del espíritu empresarial en su guerra contra el poder público opresor.

Si esto sucede, y probablemente sucederá, lo único que es de desear es que el régimen contable que se diseñe no sirva para ocultar deudas, para capitalizar gastos consumidos o para inflar indebidamente el patrimonio, que son las características más comunes de cualquier intento de simplificación.

El tercer y último problema que se aborda en este apartado es el de la unificación de los normalizadores contables en España. Parece lógico que si estamos inspirándonos fuertemente en un modelo foráneo, y por tanto que la orientación y las soluciones fundamentales vienen dadas, no haya que multiplicar la labor de las administraciones públicas en aras de una pretendida autonomía basada en que los sujetos a los que se dirige el ICAC, el Banco de España, la Dirección General de Seguros y la CNMV son distintos.

La unificación de los normalizadores contables era una petición del Libro Blanco, ya en 2002. La conclusión 92 tenía la siguiente redacción, que fue aprobada por todos los expertos salvo la representación del Banco de España:

*«La opinión mayoritaria es la de considerar que debería existir en nuestro país en un futuro próximo un único regulador contable siempre que se le dote de unos procedimientos específicos que garanticen la presencia activa de los supervisores en la elaboración y aprobación de las normas que afecten especialmente a las entidades financieras.»*

Catorce años después, esta petición tiene más relevancia que nunca, puesto que todos los reguladores contables han hecho lo mismo, esto es, tratar de resumir las NIIF que afectaban a su sector o sectores y publicarlas para general cumplimiento. Los bancos, además, han sido inducidos a creer que cumpliendo la Circular 4/2004 cumplen también las NIIF, lo que evidentemente no tiene por qué ser cierto (véanse las razonadas opiniones en este sentido de [Mora \(2012, 2014\)](#)).

En un país donde las normas no se cumplen solo por haber sido promulgadas, la función de regulación contable debería también incluir todas las competencias relativas al refuerzo y control del cumplimiento de las normas contables, en especial de la publicidad de los estados financieros, que en estos momentos se encuentran distribuidas entre todos los normalizadores. El trabajar en conjunto daría recursos y autoridad a la agencia pública resultante y, lo que es más interesante, la financiación de este nuevo organismo podría hacerse por las empresas que se benefician de su actividad, con lo que no resultaría oneroso para el erario público, como tampoco lo son ninguno de los reguladores, puesto que por lo general se financian con tasas.

En definitiva, y como resumen de este apartado y de todo el trabajo, la reforma contable que se ha llevado a cabo entre 2001 y 2010 ha sido profunda, orientada hacia la armonización internacional y completa. Como resultado se han cambiado las reglas cardinales de la normativa existente, y se ha demostrado que la profesión puede asumir estos cambios que representan una mayor calidad de la información publicada con las empresas.

Hay pocos países en Europa que, como España, se hayan atrevido a llevar los cambios hasta las empresas más pequeñas, de la misma manera que hay pocos países del mundo donde la publicación de la información empresarial esté tan generalizada, gracias a la labor que han realizado los Registros Mercantiles. Sobre la profesión y sobre las empresas ha calado muy hondo el objetivo de la contabilidad de poner de manifiesto el fondo de las transacciones y demás sucesos económicos, con independencia de la forma jurídica en que se manifiesten. No obstante, la determinación del fondo económico no siempre es algo evidente, ya que depende de las hipótesis que se manejen sobre lo que debiera ser el comportamiento normal esperado del sujeto al que se aplica el principio.

Aunque en versión más reducida, los mismos problemas contables con que se enfrentan los grandes organismos reguladores se conocen y discuten en España, y se les da una solución parecida aunque con el retraso propio de un sistema normativo tan formal como el nuestro. Por otra parte, se ha solucionado de una manera ejemplar la relación entre fiscalidad y contabilidad, que en estos momentos pueden considerarse aliadas en un régimen de entendimiento y coordinación basado en la complementariedad y el respeto mutuo.

No obstante, el sistema de emisión de normas podría ser más ágil para adaptarse a los cambios fundamentales que se producen en la normativa internacional, hay un cierto peligro de rompimiento del régimen de contabilidad único en función de cómo se quiera adaptar la contabilidad de microempresas de la Directiva contable de 2013 y sigue pendiente, como hace una década, la cuestión del deseable regulador contable único.

### **Presentación (razonable) del número monográfico**

La iniciativa de la REVISTA DE CONTABILIDAD-SPANISH ACCOUNTING REVIEW de hacer una convocatoria para que los interesados remitieran trabajos sobre el PGC-07, coincidiendo con el quinto aniversario de su promulgación, puede interpretarse como un genuino intento de que la comunidad universitaria se plantease un estudio crítico de la relevancia que este Plan ha tenido para la mejora de la calidad de la información contable española, teniendo en cuenta los planteamientos de internacionalización.

La respuesta de los investigadores ha sido la que, probablemente, sería de esperar: se recibieron 7 trabajos, que incidían sobre aspectos del proceso de reforma contable y con algunos problemas que estaban latentes en el resultado obtenido y continúan estándolo todavía. En concreto los trabajos pueden clasificarse en 3 apartados: a) aspectos históricos de las decisiones tomadas en el proceso de reforma y dificultades observadas en la aplicación del nuevo PGC-07; b) incidencia de la reforma en determinadas partidas, entre las que destaca en patrimonio neto, y en determinados tipos de sociedades (cooperativas), y c) los cambios que se avecinan (es decir, el nuevo tratamiento de los arrendamientos, que llevará al balance todos los compromisos por alquileres, sean operativos o financieros).

El proceso de aceptación de trabajos terminó a finales de marzo de 2013, y la primera revisión estaba lista en el verano de ese mismo año, pero el cambio de plataforma de la REVISTA DE CONTABILIDAD-SPANISH ACCOUNTING REVIEW vino a retrasar unos meses el desarrollo normal del proceso, que solo pudo ser reemprendido a principios de 2014. En estos momentos se encuentran aceptados definitivamente 3 trabajos, 2 de los cuales aparecen en el presente número a continuación de este artículo introductorio, y el resto se incluirán en el próximo. Como coordinador del número monográfico (en 2 volúmenes de la Revista) quiero expresar mi agradecimiento a quienes han aceptado comentar críticamente la reforma, que además han tenido la paciencia de esperar más meses que lo acostumbrado por las dificultades descritas.



Para terminar, debe remarcar que —quizá por la preocupación de abarcar temas de proyección internacional— los equipos de investigación en contabilidad e información financiera no han prestado demasiada atención a comentar las prácticas españolas plasmadas en las cuentas anuales de las empresas, y cuando lo han hecho se han dedicado preferentemente a estudiar cómo aplicaban las entidades cotizadas las NIIF, más que a investigar los problemas de adopción de las normas incluidas en el PGC reformado por parte de las empresas y los grupos no cotizados.

Sin embargo, este tipo de estudios pueden resultar muy útiles en cualquier intento de cambio, mejora o desarrollo de las normas contables existentes, por lo que cabe hacer una invitación para que se emprenda esta tarea, de la misma manera que las revistas especializadas podrían favorecer la aparición de estos estudios. De esta forma la investigación contable, hecha de forma rigurosa, serviría para conocer la situación de la información financiera española y, en su caso, mejorar la actuación de los reguladores contables.

## Financiación

El autor agradece la financiación recibida del Proyecto del Ministerio de Economía de España, con el número ECO2010-17463 (ECON-FEDER).

## Conflicto de intereses

El autor declara no tener ningún conflicto de intereses.

## Bibliografía

- Aledo, J., García Martínez, F. y Marín Diazaraque, J. M. (2006). *Evaluación del impacto originado por la primera aplicación en España de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Madrid: ICAC.
- Alonso González, L. (2007). Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal. *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, 295, 69–92.
- Arquero Montaña, J.L., Tejero Rioja, C. (2011). How well adapted are accounting students for Bologna? A comparative analysis of learning styles of Spanish social sciences students. *Educade. Revista de Educación en Contabilidad, Finanzas y Administración de Empresas*, 2, 145–156 [consultado 3 Sep 2014]. Disponible en: <http://www.educade.es/docs/02/07-arquero.pdf>
- Ayers, B. C., Lefanowicz, C. E. y Robinson, J. R. (2000). The financial statement effects of eliminating the pooling-of-interests method of acquisition accounting. *Accounting Horizons*, 14(1), 1–19.
- Cairns, D. (2006). The use of fair value in IFRS. *Accounting in Europe*, 3(1), 5–22.
- Callao, S., Jarne, J. I. y Laínez, J. A. (2007). Adoption of IFRS in Spain: Effect on the comparability and relevance of financial reporting. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, 16, 148–178.
- Cañibano Calvo, L. (2011). Valoración contable de acciones clasificadas como «Activos financieros disponibles para la venta». *Revista AECA* 95 (septiembre), 7–9 [acceso 5 Ago 2014]. Disponible en: [http://www.aeca.es/faif/articulos/lc\\_r95.pdf](http://www.aeca.es/faif/articulos/lc_r95.pdf)
- Cañibano Calvo, L., García Meca, E., García Osma, B., Gisbert Clemente, A. (2008). *Los intangibles en la regulación contable*. Madrid: AECA [acceso 14 Ago 2014]. Disponible en: <http://www.aeca.es/tienda/m82.pdf>
- Carbajo Blasco, D. (2009). Las reformas del Impuesto sobre Sociedades derivadas del nuevo modelo contable. *Partida Doble*, 207(febrero), 28–49.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2009). Accompanying document to the proposal for a directive or the European Parliament and the Council amending Council Directive 78/660/EEC on the annual accounts or certain types of companies as regards micro-entities. Summary of the Impact assessment. Commission Staff Working Document (C6/0074/09) [acceso 19 Ago 2014]. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/registre/docs\\_autres\\_institutions/commission\\_europeenne/sec/2009/0207/COM\\_SEC\(2009\)0207\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/registre/docs_autres_institutions/commission_europeenne/sec/2009/0207/COM_SEC(2009)0207_EN.pdf)
- Corona Romero, E. (2004). Efecto impositivo y tributario de la reforma contable. Especial referencia a las cuentas anuales consolidadas. *Revista de Contabilidad—Spanish Accounting Review*, 7(monográfico), 19–51.
- Dichev, I. (2008). On the balance sheet-based model of financial reporting. *Accounting Horizons*, 22(4), 453–470.
- European Financial Reporting Group, EFRAG (2011). Accounting for business combination under common control. Discussion paper. Brussels, October [acceso 12 Ago 2014]. Disponible en: [http://www.efrag.org/files/bcucc/bcucc\\_DP.pdf](http://www.efrag.org/files/bcucc/bcucc_DP.pdf)
- European Financial Reporting Group, EFRAG, Accounting Standard Board of Japan, ASBJ, Organismo Italiano di Contabilità, OIC (2014). Should goodwill still not be amortised? Accounting and disclosure for goodwill. July [acceso 2 Sep 2014]. Disponible en: [http://www.efrag.org/files/Goodwill%20Impairment%20and%20Amortisation/140725\\_Should\\_goodwill\\_still\\_not\\_be\\_amortised\\_Research\\_Group\\_paper.pdf](http://www.efrag.org/files/Goodwill%20Impairment%20and%20Amortisation/140725_Should_goodwill_still_not_be_amortised_Research_Group_paper.pdf)
- Fernández del Pozo, L. (2008). El derecho contable de fusiones. En: A.M. Martínez-Pina García, Amat, O., Marín Hernández, S., Valle Zayas, J., Cornudellas Marqués, J. y Fernández del Pozo, L. (2008). *La normativa contable y su proyección sobre la normativa mercantil y fiscal*. Barcelona: Bosch, 163–247.
- Fernández Pirla, J. M. (1974). *Teoría económica de la contabilidad* (8.ª ed.). Madrid: Editorial ICE.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1990). Disclosure of information about financial instruments with off-balance-sheet risk and financial instruments with concentrations of credit risk. *Statement of Financial Accounting Standards* 105, March. [acceso 2 Ago 2014] Disponible en la web del FASB: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1991). Disclosures about fair value of financial instruments. *Statement of Financial Accounting Standards* 107, December [acceso 2 Ago 2014]. Disponible en la web del FASB: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1998). Accounting for derivative instruments and hedging activities. *Statement of Financial Accounting Standards* 133, June [acceso 2 Ago 2014]. Disponible en la web del FASB: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2006). Fair value measurements. *Statement of Financial Accounting Standards* 157, September [acceso 9 Ago 2014]. Disponible en la web del FASB: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2011). Intangibles—goodwill and other (Topic 350). Testing goodwill for impairment. Norwalk, September [acceso 2 Ago 2014]. Disponible en la web del FASB: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2014). Intangibles—goodwill and other (Topic 350). Accounting for goodwill a consensus of the private company council. Norwalk, January [acceso 2 Ago 2014]. Disponible en la web del FASB: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)
- Fitó, M.A., Gómez, F., Moya, S. (2010). Efectos del nuevo PGC en los estados financieros: el problema de la comparabilidad de los datos. *Universia Business Review*, 4, trimestre, 136–149 [acceso 18 Ago 2014]. Disponible en: [http://ub.r.universia.net/pdfs\\_web/UBR28010-08.pdf](http://ub.r.universia.net/pdfs_web/UBR28010-08.pdf)
- Garrido Miralles, P. y Vázquez Meira, P. J. (2011). NIIF vs. PGC 2007: las diferencias más notables. *Partida Doble*, 232, 10–23 (mayo).
- Gavana, G., Guggiola, G. y Marenzi, A. (2013). Evolving connections between tax and financial reporting in Italy. *Accounting in Europe*, 10(1), 43–70.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2002). Informe sobre la situación de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma (Libro Blanco para la reforma de la Contabilidad en España). Madrid: ICAC [acceso 10 Jul 2014]. Disponible en: <http://inza.files.wordpress.com/2013/09/icac-libro-blanco-contabilidad.pdf>
- Gonzalo Angulo, J.A. (2006). «Consolidación horizontal» e imagen fiel: una reflexión crítica. *Revista AECA* 76, 38–43 [consultado 2 Sep 2014]. Disponible en: [http://www.aeca.es/actualidadnic/articulo\\_gonzalo.htm](http://www.aeca.es/actualidadnic/articulo_gonzalo.htm)
- Gonzalo Angulo, J. A. (2009). *Contabilidad y crisis: la relevancia del valor razonable*. *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, 4, 41–80.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2012). Simplificación contable-administrativa en las microentidades. Impacto económico y financiero. En: J.L. Crespo Espert y A. García Tabuenca (coord.) *Pequeña y mediana empresa: impacto y retos de la crisis en su financiación*. Serie *Papeles de la Fundación de Estudios Financieros* 45, 109–131 [consultado 2 Sep 2014]. Disponible en: <http://www.fef.es/new/publicaciones/papeles-de-la-fundacion/item/155-45-pequeña-y-media-empresa-impacto-y-retos-de-la-crisis-en-su-financiación.html>
- Gonzalo Angulo, J. A. y Gallizo, J. L. (1992). *European Financial Reporting Series: Spain*. London: Routledge.
- International Accounting Standards Board, IASB (2014). *Normas Internacionales para la Información Financiera* (London: Fundación IASB, volúmenes A y B). (Las versiones anteriores de las NIIF pueden verse en el volumen correspondiente al año de emisión y, mediante suscripción, en la página web del IASB: [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)).
- López-Alberts, H. (2008). Operaciones entre empresas del grupo. En: G. López Espinosa (coord.). (2008). *Fundamentos teóricos y prácticos del nuevo plan general contable*. Pamplona: Thomson-Aranzadi, 2008.
- Marín Hernández, S. y Marcos Renart, A. (2010). Información financiera: experiencias de un año de aplicación de la nueva normativa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 10, 175–192. Disponible en: [http://www.accid.org/revista/documents/ilovepdf.com\\_split\\_8\\_pp\\_175-192.pdf](http://www.accid.org/revista/documents/ilovepdf.com_split_8_pp_175-192.pdf) [acceso 3 Ago 2014]
- Mora, A. (2012). Banco de España vs. NIC 39. *Consejeros*, abril, 12–17 [acceso 1 Sep 2014]. Disponible en: [http://www.aeca.es/faif/articulos/bde\\_vs\\_nic39.pdf](http://www.aeca.es/faif/articulos/bde_vs_nic39.pdf)
- Mora, A. (2014). Usos y abusos contables. El saneamiento financiero. *Consejeros*, febrero, 55–60 [acceso 1 Sep 2014]. Disponible en: [http://www.aeca.es/faif/articulos/articulo\\_consejeros\\_amora\\_mar14.pdf](http://www.aeca.es/faif/articulos/articulo_consejeros_amora_mar14.pdf)
- Navado Peña, D. (2007). Diferencias entre el PGC y el Plan general contable de Pymes. *Estrategia Financiera*, 243 (octubre) y 244 (noviembre), 22–40 y 22–31, respectivamente.
- Nobes, Ch. (2013). The continued survival of international differences under IFRS. *Accounting and Business Research*, 43(2), 83–111.
- Power, M. (2010). Fair value accounting, financial economics and the transformation of reliability. *Accounting and Business Research*, 40(3), 197–210.
- Registadores de España (2013). Estadística mercantil [acceso 12 Ago 2014]. Disponible en: [https://www.registadores.org/estaticasm/Estadistica/Estadisticas\\_mercantiles.htm](https://www.registadores.org/estaticasm/Estadistica/Estadisticas_mercantiles.htm)
- Rubio Marín, G. (2008). Los nuevos retos de valoración de intangibles en combinaciones de negocios. *Partida Doble*, 198, 14–25.
- Ruiz Garrós, S. (2011). La contabilización y tributación del ajuste secundario en las operaciones vinculadas: visión y práctica. La identidad sustancial entre los criterios contable y fiscal. *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, 334, 71–108.
- Sánchez Fernández de Valderrama, J.L., director. (2003). Estudio de los efectos de la aplicación de las normas contables del IASB a los sectores cotizados de la

- bolsa española. Fundación de Estudios Financieros. *Papeles de la Fundación* 3 [acceso 12 Ago 2014]. Disponible en: [http://www.fef.es/new/publicaciones/papeles-de-la-fundacion/item/download/659\\_b12ec6b1e65df345127a5256bcaa756d.html](http://www.fef.es/new/publicaciones/papeles-de-la-fundacion/item/download/659_b12ec6b1e65df345127a5256bcaa756d.html)
- Sanz Gadea, E. (2008). Impuesto sobre sociedades y reforma contable. *Revista de Contabilidad y Tributación* 314 y 315, 63-146 y 123-182, respectivamente.
- Sousa Fernández, F. (2009). El retorno a la teoría clásica del balance. *Actualidad Contable FACES*, 12(19), 120–132. Disponible en: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/31142/1/articulo9.pdf> [acceso 1 Ago 2014]
- Tua Pereda, J. (1995). La docencia de la contabilidad. Una reflexión personal. *Técnica Contable*, 47, 313–334.
- Tua Pereda, J. (2006). Ante la reforma de nuestro ordenamiento nuevas normas, nuevos conceptos. Un ensayo. *Revista de Contabilidad–Spanish Accounting Review*, 9(18), 145–175.
- Zambon, S. y Zan, L. (2000). Accounting relativism: The unstable relationship between income measurement and theories of the firm. *Accounting, Organizations and Society*, 25, 799–822.