

ASPECTOS SOCIALES Y POLÍTICOS DEL ESTADO DE VALOR AÑADIDO

(Social and Political Aspects of the Value Added Statement)

Carlos Larrinaga González
Profesor Titular de la Universidad de Burgos

RESUMEN

A través de un estudio histórico y técnico del estado de valor añadido, este artículo ilustra la naturaleza social e institucional de la contabilidad. Si bien este argumento fue ya propuesto por Burchell et al. (1985), la aportación de este trabajo consiste en extender el análisis a países no anglosajones y hacer un análisis exhaustivo de los aspectos técnicos de la formulación del estado de valor añadido.

En la España de los años ochenta se produce un viraje en la consideración de esta información que en el artículo se relaciona con un cambio de política económica, a mediados de 1985. Por otro lado, el trabajo se interesa por el tratamiento dado a los ingresos, la amortización, los intereses, los arrendamientos, etcétera, para demostrar que cada formulación del estado de valor añadido está basada en diferentes puntos de vista teóricos sobre los intercambios y la sociedad y, por lo tanto, es imposible aproximarse a la contabilidad como un asunto técnico y libre de valores.

Palabras clave: estado de valor añadido, cuenta de pérdidas y ganancias analítica, aspectos sociales e institucionales de la contabilidad, normalización contable.

ABSTRACT

Through an historical and a technical study of the value-added statement, this article elucidates the social and institutional nature of accounting. Though this argument has already been posited by Burchell et al. (1985), this work provides a contribution in that, first, it extends their analysis to non Anglo-Saxon countries, and, secondly, it analyses extensively the technical aspects of the value-added statement.

The switch in the consideration given to value-added statements in 1980s Spain is related in this article to a political economic change around mid-1985. Additionally, the paper explores the treatment of revenue, depreciation, interest, leases etc. in order to demonstrate that the formulation of each value-added statement is based on different theoretical viewpoints about exchanges and society. Therefore, it is impossible to approach accounting as a technical and value-free matter.

Key words: value-added statement, analytical profit and loss account, social and institutional aspects of accounting, accounting standardisation.

1. INTRODUCCIÓN

A menudo se ha acusado al modelo contable de presentar la información de la empresa desde un único punto de vista: el del accionista. Aunque esto puede ser cierto, con este trabajo me propongo mostrar que la tecnología contable permite muy variadas configuraciones, entre ellas la del estado de valor añadido, que permite otra forma de concebir la empresa. Este argumento entronca con la literatura que observa la contabilidad como una práctica que refleja y, al mismo tiempo, ayuda a la construcción de la sociedad (Burchell *et al.*, 1980; Hopwood y Miller, 1994).

El estado de valor añadido (EVA) es un testimonio de cómo una simple transformación de la cuenta de resultados sirve para representar la realidad empresarial desde una óptica bien diferente a la habitual porque presenta el excedente de la empresa no como fruto obtenido por los accionistas de la empresa, sino como el resultado del esfuerzo colectivo de los partícipes de la empresa. La formulación de este estado contable no sólo plantea cuestiones técnicas, sino que además sugiere preguntas fundamentales sobre el papel de las empresas en la sociedad y el propósito de la contabilidad financiera.

Aunque no existen estudios sobre la publicación de estados de valor añadido en España, puede afirmarse que son muy pocas las empresas que lo hacen. Sólo con revisar los informes anuales de veinte de entre las veinticinco mayores empresas no financieras podemos observar que dos (Telefónica y Corporación Mondragón) presentan un EVA, mientras que seis (Tabacalera, Fomento, Dragados, Pryca, Citroën y Cubiertas) presentan una cuenta de pérdidas y ganancias analítica, que ofrece cierta información sobre el valor añadido, mientras que las doce restantes no presentan ninguna información al respecto¹.

Los británicos se han interesado desde hace tiempo por la cuestión y han puesto de manifiesto que en el ejercicio 1979/1980 un tercio de las empresas de ese país presentaba un EVA (Burchell *et al.*, 1985), mientras que antes tal actividad era prácticamente inexistente y actualmente ha disminuido a un 10% (Gray *et al.*, 1996). Asimismo, McLeay (1983) hizo una revisión de los informes de 1979 de 102 grandes empresas europeas, de las que un 26% publicaba un EVA, particularmente en Alemania y en el Reino Unido. Tras estas revisiones se obtiene la impresión de que existió un momento de cierto auge del estado de valor añadido y actualmente su interés ha declinado. A pesar de este declive, hay algunos elementos de actualidad en el EVA. La *American Accounting Association* ha sugerido en la década de los noventa la necesidad de que se regule la presentación de un estado de valor añadido. Por otro lado la no

¹ Las empresas fueron seleccionadas atendiendo a los datos de 1997 de la clasificación de la Revista *Ranking*, excluyendo las filiales de otras empresas que también figuran.

gubernamental *Global Reporting Initiative* (Bebbington, 1999) incluye información sobre los diferentes aspectos del valor añadido en su propuesta actual. También Belkaoui (1996) ha demostrado la relevancia informativa sobre el valor de las empresas de la información sobre el valor añadido empresarial.

Con inspiración fundamentalmente en el Reino Unido, autores como Rutherford (1977), Morley (1979) y Meek y Gray (1988) se interesaron en sus trabajos por el estado de valor añadido. Estos trabajos proponían la utilización del estado de valor añadido y se adentraban en algunas cuestiones técnicas de su formulación, con una aproximación normativa y descriptiva. Mucho más comprensivos han sido los trabajos realizados por Gallizo (1990a; 1990b), que analizaban el valor añadido desde una perspectiva europea, aunque también con una aproximación descriptiva. Asimismo, McLeay (1983) realizó el mencionado estudio comparativo de los estados de valor añadido publicados en países europeos, realizando un interesante análisis sobre las diferencias técnicas entre países.

En un artículo esencial, Burchell *et al.* (1985) analizaron la evolución en la utilización del estado de valor añadido en el Reino Unido concluyendo que su popularidad está estrechamente ligada a una determinada configuración social y política de los años setenta en ese país. Sin embargo, no consideran las circunstancias de otros países en los que también se utiliza el EVA, ni profundizan en aspectos técnicos de este estado contable.

Este artículo contribuye a la literatura sobre el estado de valor añadido ya que utilizando la teoría desarrollada por Burchell *et al.* (1985) extiende el análisis a varios países europeos y a los aspectos técnicos de la formulación del EVA. Mi objetivo es demostrar que en otros países europeos se produjo también el *evento* del estado de valor añadido, sustentando el argumento de estos autores. Además, el estudio de la formulación del estado de valor añadido (aspectos técnicos) me permitirá defender la trabazón social y política del estado de valor añadido, en la línea de los trabajos de Burchell *et al.* (1985) y Hopwood *et al.* (1994).

Con estos objetivos, el artículo comienza abordando la relación del EVA con el propósito general de la contabilidad financiera y con el resto de estados, lo que da pie a cuestionar, en el tercer apartado, si la normalización contable española y de otros países se ha pronunciado sobre el EVA. El apartado cuarto expondrá los aspectos más técnicos de su formulación, para lo que es necesario el estudio de las partidas que, al recibir diferente consideración, pueden afectar cuantitativamente o cualitativamente al valor añadido. En el quinto apartado se analizan los eventos históricos y las cuestiones técnicas que sustentan el argumento de que el auge y caída del estado de valor añadido ejemplifica la naturaleza social e institucional de la contabilidad. Finalmente, el apartado seis presenta las conclusiones.

2. VALOR AÑADIDO Y OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

Existen diferentes aproximaciones contables al concepto de renta aplicado a las empresas, cada una de las cuales tiene su posible traducción en una cuenta de resultados. Puede afirmarse que el principal interés de la contabilidad financiera ha reposado en el accionista y, consecuentemente, el principal concepto asociado a la renta ha sido el beneficio neto, que las empresas españolas determinan en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero ésta no es la única aproximación. Así, atendiendo a la definición del resultado y a sus beneficiarios, Hendriksen (1982) clasifica las posibles medidas del resultado en valor añadido, beneficio de la empresa, beneficio de los inversores, beneficio de los accionistas y beneficio de los accionistas ordinarios. La tabla 1 muestra tres posibilidades: valor añadido, resultado económico y resultado neto.

Tabla 1
Posibles definiciones de resultado

Concepto de resultado	Definición	Perceptores del resultado
Valor añadido	Valor de los productos y servicios vendidos por la empresa menos el coste de los productos y servicios adquiridos a través de transferencia.	Trabajadores, propietarios, acreedores y gobierno
Resultado económico	Exceso de los ingresos sobre todos los gastos excepto intereses e impuesto sobre beneficios.	Propietarios, acreedores y gobierno.
Resultado neto	Exceso de los ingresos sobre todos los gastos (incluyendo impuestos).	Propietarios, acreedores y gobierno.

Fuente: Adaptado de Hendriksen (1982).

El valor añadido por la empresa es la diferencia entre su producto y el precio de los bienes y servicios adquiridos mediante transferencia de otras empresas, lo que puede expresarse del siguiente modo:

$$VA = P - C \quad [1]$$

Donde VA = valor añadido; P = producción y C = costes externos.

El valor añadido adquiere todo su significado si, además, consideramos la empresa como una coalición de intereses entre diferentes partícipes. Desde este punto de vista, tanto los empleados como los propietarios, los prestamistas y el gobierno son perceptores de la renta generada por la empresa. Si S = retribución del personal más contribuciones sociales; T = impuestos directos; I = intereses satisfechos por la deuda; D = importe percibido por los accionistas en forma de dividendos y F = beneficios retenidos por la empresa, entonces:

$$VA = S + T + I + D + F \quad [2]$$

Por su parte, el resultado económico es el exceso del producto sobre todos los gastos, excluyendo intereses e impuesto sobre beneficios, razón por la cual sus beneficiarios son los accionistas, demás proveedores de capital y gobierno. Finalmente, el resultado neto es el importe resultante de deducir todos los gastos, incluyendo los financieros e impuesto sobre beneficios, a los productos y servicios vendidos por la empresa.

Si R = resultado neto y E = resultado económico, tenemos:

$$R \equiv P - C - S - T - I = D + F \quad [3]$$

$$E \equiv P - C - S = T + I + D + F \quad [4]$$

$$VA \equiv P - C = S + T + I + D + F \quad [5]$$

Como puede observarse, la determinación del valor añadido de la empresa se logra mediante una simple transformación de la ecuación del resultado, cambiando la consideración de algunos gastos. Aceptando provisionalmente esta relación entre el valor añadido y las demás clases de resultado, pueden extraerse a continuación las implicaciones económicas del concepto de valor añadido.

El valor añadido es el equivalente microeconómico del producto nacional, entendiéndose que la adición de valor es una característica fundamental de una economía en la que se producen intercambios entre las diferentes unidades productivas. Así, el atractivo del valor añadido reside en su propiedad aditiva, es decir, en el hecho de que pueda utilizarse para determinar el valor del producto de una actividad distinguiendo el valor añadido por cada uno de los agentes que intervienen. Esta propiedad aditiva se cumple para cualquier nivel de análisis, ya sea éste relativo a sectores, unidades económicas o factores. Pero si nos centramos en el valor añadido por las empresas, una vez determinada su cuantía, se cuestiona su reparto entre los diferentes partícipes de la empresa. Es decir, la otra utilidad del concepto es su capacidad informativa sobre la distribución de la renta. No deben olvidarse estas dos vertientes del concepto de valor añadido a la hora de determinar la forma de calcularlo y de presentarlo.

Partiendo de estas características del valor añadido, podemos comprobar que esa información es útil para los intereses de los partícipes de la empresa. Las características cualitativas (Belkaoui, 1992) que debe reunir la contabilidad para ser útil a los usuarios son la fiabilidad y la relevancia. En cuanto a la fiabilidad, la información sobre el valor añadido no debería presentar ninguna exigencia particular, no obstante lo cual más abajo se harán algunas precisiones acerca de la consideración de amortizaciones, así como sobre las consecuencias de la falta de normalización del estado de valor añadido.

Por otro lado, para estudiar la relevancia de la información del estado de valor añadido, necesariamente hemos de hacer referencia a su utilidad informativa para los diferentes usuarios (Meek y Gray, 1988; Morley, 1979). En primer lugar, el estado de valor añadido revela la participación de las rentas salariales dentro de la renta genera-

da por la empresa, tanto en términos relativos como en términos de su evolución, aspecto crucial para las decisiones que los trabajadores y la empresa adoptan en los procesos de negociación colectiva. Qué duda cabe que, además, la simplicidad que puede alcanzar la presentación del valor añadido, junto con la popularidad del concepto, hace esta información comprensible para el mayor número de personas, sin que tengan necesariamente formación contable.

En segundo lugar, también muestra la parte de renta generada por la empresa que se destina a autofinanciación de mantenimiento y de enriquecimiento, cuestión importante tanto para accionistas como para empleados (por las implicaciones sobre la continuidad de la empresa). En tercer lugar, el valor añadido se ha utilizado a veces para establecer sistemas de incentivos que ligen las acciones de los empleados a la generación de valor, en cuyo caso sería necesario que esta información estuviese disponible no sólo para los directivos sino para los empleados.

En cuarto lugar, el EVA enfatiza la cohesión y la identificación con la empresa, ya que su formato proporciona una imagen cooperativa de los diferentes partícipes (accionistas, trabajadores, administración pública o comunidad local) resaltando su interdependencia y el hecho de que la renta empresarial se obtenga a través del esfuerzo colectivo. No obstante, también se ha sugerido que dependiendo del uso que se haga de esta cuenta, puede provocar el efecto contrario: destacar las relaciones antagónicas que se dan en un colectivo donde sólo se pueden conseguir rentas adicionales en detrimento de las rentas de otros partícipes. Hay asimismo que advertir de la posibilidad de que la empresa trate de legitimar² determinadas acciones que afecten a sus empleados mostrando el alto porcentaje de valor añadido que éstos perciben.

En quinto lugar, parece sensato que las diferentes administraciones públicas que participan en las rentas empresariales y que proporcionan infraestructura y fondos para las actividades de las empresas quieran extraer conclusiones acerca del balance de rentas con la empresa. Por otro lado, los ciudadanos, sus representantes, ciertas instituciones, etcétera, todos ellos pueden interesarse por la magnitud de la riqueza generada por la empresa y la forma en que ésta se distribuye. Una extensión de esta utilidad es la evaluación de las consecuencias económicas de las decisiones empresariales. Por ejemplo, Shaoul (1998) ha utilizado el valor añadido para evaluar las consecuencias distributivas de la privatización de empresas en el Reino Unido. También se ha apuntado la posibilidad de que la empresa utilice la riqueza generada con el fin de legitimar su cifra de beneficios.

² La Teoría de la Legitimación, aplicada a la contabilidad, propone que las empresas tratan de hacer concordar sus acciones con los valores sociales utilizando para ello, entre otras cosas, la información contable. Se trata de una teoría opuesta a la de Utilidad, que sostiene (ésta última) que son las necesidades de los usuarios de los estados contables las que determinan la oferta de éstos últimos.

En sexto lugar, el valor añadido es mejor descriptor del tamaño de las empresas que la cifra de negocios –que puede estar sesgada si la empresa tiene altos costes externos que repercute directamente sobre sus precios de venta como ocurre, por ejemplo, en el sector comercial– o la magnitud de los activos –que puede ser muy alta en sectores intensivos en capital (compañías aéreas o industria pesada) o muy baja en el sector servicios–. Además es útil para evaluar el grado de integración vertical de la empresa o de su grupo.

Finalmente, Belakoui (1996) ha demostrado que el valor añadido de la empresa tiene contenido informativo para el mercado de capitales.

Pero el hecho de que la información sobre el valor añadido sea útil para los partícipes de la empresa no garantiza que los organismos emisores de normas contables se hayan ocupado de disponer su obligatoriedad ni que las empresas la publiquen. Otros elementos adquieren importancia y son objeto del resto del artículo.

3. NORMALIZACIÓN DEL ESTADO DE VALOR AÑADIDO

Este apartado analiza los caminos que ha seguido la normalización del estado de valor añadido que se produce a partir de los años setenta en Europa. Aunque se puede establecer cierto paralelismo en la evolución del interés por el EVA en diferentes países, como se verá, su discurrir no es totalmente parejo.

¿Qué acontecimientos dieron lugar al interés por el estado de valor añadido en el Reino Unido, Alemania, Francia y España y cual fue su resultado en términos de normalización? En los años setenta existían algunas circunstancias comunes en todos estos países que hacían que se respirase un clima de cambio. Meinolf Dierkes menciona cuatro motivos para que se produjese esta situación (Dierkes, 1979). En primer lugar, se extendió el número de publicaciones y de grupos ciudadanos que de una u otra forma eran críticos con el capitalismo y con el poder de éste en la sociedad. En segundo lugar, surgieron movimientos ciudadanos que demandaban participar en la toma de decisiones en temas como la localización de empresas o la industria nuclear. En tercer lugar, se produjo un cambio de orientación de las demandas de los principales sindicatos, insistiendo en la reducción de jornadas laborales o la participación en la toma de decisiones en lugar de en las demandas salariales tradicionales. Finalmente, se reconoció el amplio espectro de costes sociales que provocaba el rápido crecimiento económico.

Estos factores generaron un ambiente de debate en Europa que caló no sólo a nivel académico, sino también a nivel político. Sobre la mesa se pusieron diferentes instrumentos para forzar a las empresas a asumir sus costes sociales: cambios básicos

del sistema económico, extensión de la participación e intervenciones públicas. Lo cierto es que mientras que las dos primeras opciones no se han estimado más allá de un nivel teórico, desde los años setenta los gobiernos intervinieron estableciendo normas sobre cuestiones como la protección medioambiental o las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

Reino Unido: la profesión

En este contexto el *Accounting Standards Steering Committee* comisionó en 1974 a un grupo de trabajo³ para reexaminar el alcance y fines de los informes financieros publicados y, considerando la responsabilidad pública, identificar grupos para los cuales fuese necesario preparar informes anuales adaptados a sus intereses. Su fruto fue la publicación en agosto de 1975 de un documento de discusión llamado "*The Corporate Report*", una de cuyas conclusiones fue la falta de rendición de cuentas existente por parte de la empresa hacia sus trabajadores:

"Nada ilustra más vivamente el origen decimonónico de la Ley de Sociedades [británica] que la forma en que se ignora casi totalmente a los empleados en la presente Ley de Sociedades y en los informes anuales de las empresas" (Citado en Gray *et al.*, 1996, p.195).

Consecuentemente, el informe recomendaba la publicación de, entre otras cosas, un estado de valor añadido que mostrase cómo los beneficios de los esfuerzos de una empresa se distribuyen entre los empleados, los proveedores del capital, el estado y la reinversión (Rutherford, 1977). El Departamento de Comercio británico reaccionó elaborando un documento de trabajo titulado *Objetivos y Alcance de los Informes Anuales de las Empresas* en el que se expresaba la opinión de que:

"Las materias identificadas en The Corporate Report a las que se debe dar la mayor prioridad en la discusión posterior como candidatas para nuevos requerimientos de información obligatoria son: a) Valor Añadido; b) Informe sobre los Empleados; (...)" (Citado en Burchell *et al.*, 1985: 386).

Finalmente, el Departamento de Comercio publicó en 1977 el *Libro Blanco* sobre el *Futuro de los Informes Anuales de las Empresas*, incluyendo la propuesta de normalizar el estado de valor añadido (Burchell *et al.*, 1985). Sin embargo, estas propuestas recibieron una acogida hostil por parte de la *Confederation of British Industry* (patronal) y de la Bolsa, que criticaron la extensión de la contabilidad más allá de la tradicional forma de responsabilidad financiera (Gray *et al.*, 1996). Como resultado de

³ El *United Kingdom Accounting Standards Steering Committee* fue el precursor del actual *United Kingdom Accounting Standards Board*, organismo profesional de normalización. El grupo de trabajo recibió el nombre de Boothman Committee (Gray y otros, 1996, p. 195).

esa hostilidad y de la elección del gobierno Thatcher en 1979, que supuso un cambio radical en la orientación política del gobierno británico, se desvaneció cualquier posibilidad de exigir la presentación de esta información a las empresas y se produjo un declive en la publicación de estados de valor añadido por parte de las empresas (Burchell *et al.*, 1985).

Alemania: las grandes empresas

En el clima de cambio social descrito más arriba y con el fin de evitar una posible regulación, muchas empresas emprendieron ciertos cambios. Las alemanas reconocieron en los años setenta la necesidad de reconsiderar su papel en la sociedad y comenzaron a desarrollar nuevos conceptos que guiasen su futuro. Así, en el verano de 1976 siete grandes empresas constituyeron un grupo de trabajo sobre los aspectos prácticos de la contabilidad social (*Arbeitskreis Sozialbilanz Praxis*) que en abril de 1977 publicó una guía de acción sobre la materia. Sus recomendaciones incluían tres elementos sobre los que debían informar las empresas: (a) informe social; (b) estado de valor añadido; y (c) cuenta social (Dierkes, 1979). El estado de valor añadido propuesto por el *Arbeitskreis Sozialbilanz Praxis* debía ser una indicación de la distribución del valor añadido generado por la empresa entre los diferentes partícipes. Su recomendación no estuvo exenta de polémica ya que los sindicatos alemanes se opusieron frontalmente a la consideración que hacía de la amortización, por lo que ello suponía de proporcionar una imagen distorsionada del porcentaje de valor añadido absorbido por los salarios del personal y, además, de relatividad en la determinación del valor añadido, asunto sobre el que se volverá más adelante.

Francia: la ley

Un aspecto distintivo de la información contable a los partícipes en este país es el obligatorio balance social (*bilan social*), que recoge en un documento único los principales datos cifrados que permitan apreciar la situación de la empresa en materia social. Aunque este balance —que deben presentar las empresas de forma obligatoria— recoge una amplia gama de informaciones, no recoge expresamente el estado de valor añadido⁴.

Mas el valor añadido sí aparece, como saldo intermedio, dentro de la información obligatoria sobre resultados del *Plan Général* de 1982. El plan francés aprovechó la posi-

⁴ El balance social —regulado en el art. L 438-3 del *Code du Travail* y que debe ser distribuido entre todos los empleados y sus representantes por aquellas empresas que tengan más de 300 trabajadores— incluye información sobre: (a) empleo; (b) remuneraciones y cargas sociales; (c) seguridad e higiene en el trabajo; (d) otras condiciones de trabajo; (e) formación; (f) y relaciones profesionales. Por otro lado, esta información ha de ser auditada por el *Commissaire aux Comptes*.

bilidad que abría la IV Directiva (78/660/CE) al permitir a los diferentes gobiernos, entre otras alternativas, normalizar una cuenta de resultados con gastos e ingresos por naturaleza, cuestión que facilita la confección de un EVA. En opinión de Barea una de las finalidades de la configuración definitiva del plan francés era la determinación del valor añadido por la empresa y su distribución (Barea, 1986). Así, además de la cuenta de resultados tradicional, se estableció un modelo complementario que ofrece mayor información, donde aparecen los Saldos Intermedios de Gestión: se calculan sucesivamente margen comercial, valor añadido y excedente bruto de explotación (Martínez, 1992).

España: parturient montes, nascetur ridiculus mus

La normalización contable española, que ha seguido fundamentalmente la que se hacía en Francia y necesitaba incorporar la IV Directiva, emprendió el camino de la reforma del Plan General de Contabilidad, hasta que en 1990 se decretó el nuevo Plan. Pero durante la segunda mitad de los ochenta vieron la luz varias revisiones del Plan de 1973.

El primer Plan General de Contabilidad Revisado, que apareció en 1985, seguía fielmente el modelo francés de 1982 –incluyendo el valor añadido como uno de los saldos intermedios de gestión en el sistema desarrollado de la cuenta de resultados (Gallizo, 1990a)– y permitió a Barea (1986) afirmar que el objetivo de su reforma era la determinación del valor añadido y su distribución entre los agentes económicos.

Sin embargo, en sucesivos borradores y en el texto definitivo se eliminó de la información obligatoria cualquier referencia al valor añadido. Es difícil alcanzar una comprensión adecuada sobre lo que realmente hizo que el ICAC renunciase a incluir el valor añadido como uno de los saldos intermedios de la cuenta de resultados. En este punto, la mayor parte de la literatura guarda silencio. Parece que el ICAC estimó que no era conveniente llevar a cabo ésta y otro tipo de reformas para no provocar en las empresas importantes costes de adaptación y cambios de mentalidad en los usuarios de la información contable (Gallizo, 1990b). El primer argumento no debería haber supuesto un obstáculo, puesto que la presentación de este tipo de información supone un cambio mínimo, meramente de configuración de la información sobre los flujos de la empresa y, por lo tanto, el coste de su comunicación ha de ser despreciable. El segundo argumento quizá nos sitúe en el camino de comprender las razones que provocaron ese cambio de opinión.

Tal vez siendo conscientes de la importancia de la información que se hurtaba a los usuarios al sustraer los saldos intermedios de gestión de la información obligatoria, los responsables de la elaboración del Plan concibieron una última nota de la memoria (*cuenta de pérdidas y ganancias analítica* –CPGA) en la que sucesivamente se determinan una serie de resultados parciales, entre los que se encuentra el valor

añadido. Se trata de una solución de última hora que no apareció hasta el último borrador del Plan (Martínez, 1992)⁵ y tiene el inconveniente de que, al tratarse de información voluntaria, la mayor parte de las empresas ha optado por no presentarla. Su formato parece estar inspirado en la cuenta de resultados en la que la Central de Balances del Banco de España publica información agregada acerca del valor de la producción, del valor añadido, del resultado bruto de explotación y del resultado neto. Además, el modelo de la Central de Balances contiene información propia del EVA (distribución de dividendos).

Tras exponer los eventos relacionados con el estado de valor añadido en el Reino Unido, Alemania, Francia y España, se puede observar que existe cierto paralelismo entre ellos por cuanto los años setenta marcan un máximo interés por el estado de valor añadido que disminuye más tarde. El ascenso al poder de los conservadores británicos marginó la propuesta y la utilización del EVA en ese país (Hopwood *et al.*, 1994). En Francia el valor añadido se introdujo en la información obligatoria. Sin embargo, en España no se incluyó en las cuentas obligatorias del Plan General de Contabilidad de 1990 –que un muchas otras cosas siguió la normalización francesa.

4. FORMATO DEL ESTADO DE VALOR AÑADIDO

Aunque, como en el plan francés, la cuenta de pérdidas y ganancias analítica incluya el valor añadido de la empresa como un saldo intermedio, no se trata propiamente de un estado de valor añadido. El EVA es un documento en el que idealmente se informa no sólo sobre la cuantía del valor añadido, sino también, y de forma expresa, acerca del reparto de la renta generada por la empresa entre los diversos agentes económicos. En este sentido, el modelo que propuso el Accounting Standards Steering Committee en su informe *The Corporate Report* (tabla 2) sí es un estado de valor añadido. En su parte superior se determina el valor añadido, mientras que en su parte inferior se informa sobre su reparto entre los diferentes partícipes y el mantenimiento y expansión de la empresa.

De lo dicho en el apartado segundo, y de lo que puede observarse en la tabla 2, se deriva que hay dos formas de determinar el valor añadido que se denominan procedimiento de sustracción y procedimiento de adición. El procedimiento de sus-

⁵ En el último borrador recibía el título de *Cuenta de Pérdidas y Ganancias Funcional*. El texto definitivo sustituyó la calificación de “funcional” por la de “analítica”, porque obviamente la mencionada cuenta no hace referencia a los productos y costes por funciones, sino que sólo determina magnitudes intermedias que son útiles para interpretar la actividad de la empresa. (Gallizo, 1990b, p. 963).

Tabla 2
Estado de Valor Añadido propuesto en *The Corporate Report*

A Manufacturing Company STATEMENT OF VALUE ADDED	Year to 31 st December 1974 £m		Preceding Year £m
Turnover	103,9		102,3
Bought-in materials and services	67,6		72,1
Value added	<u>£36,3</u>		<u>£30,2</u>
<i>Applied the following way:</i>			
To pay employees			
Wages, pensions and fringe benefits	25,9		17,3
<i>To pay providers of capital</i>			
Interests on loans	0,8	0,6	
Dividends to shareholders	0,9	0,9	
	<u>1,7</u>		<u>1,5</u>
<i>To pay government</i>			
Corporation tax payable	3,9		3,1
<i>To provide for maintenance and expansion of assets</i>			
Depreciation	2,0	1,8	
Retained profits	<u>2,8</u>	<u>6,5</u>	
	<u>4,8</u>		<u>8,3</u>
Value added	<u>£36,3</u>		<u>£30,2</u>

Fuente: Rutherford (1977, p. 216).

tracción coincide con la expresión [1], según la cual el valor añadido de una empresa se obtiene como diferencia entre los productos obtenidos por la actividad empresarial y los costes externos en los que ha incurrido. Como puede apreciarse en la expresión [2], el procedimiento de adición es la otra cara de la moneda. El valor añadido puede obtenerse sumando las cantidades entregadas en concepto de retribución al personal, al capital, al gobierno y los beneficios retenidos.

Aunque se podría determinar y presentar el valor añadido siguiendo cualquiera de los dos procedimientos, se entiende que la existencia de dos formas de calcular el valor añadido permite una presentación como la que se propone en la tabla 2, en la que se concilian ambas perspectivas aportando una total comprensión del proceso empresarial en la línea de lo expuesto en el segundo apartado. Así, en esa tabla podemos observar que en su parte superior se determina el valor añadido utilizando el procedimiento de sustracción, mientras que en su parte inferior se llega a la misma

conclusión utilizando el método de adición. El estado de valor añadido puede representarse analíticamente en la expresión [5], que se reproduce a continuación:

$$VA \equiv P - C = S + T + I + D + F \quad [5]$$

Aunque esta expresión proporcione una apariencia de sencillez en la determinación y presentación del EVA, nada más lejos de la realidad. Bien al contrario, cada uno de los componentes de la ecuación del valor añadido concita cuestiones que necesitan un análisis más profundo, que se acomete a continuación distinguiendo entre aspectos que causan dificultades relativas a su reconocimiento, materias que originan problemas cuantitativos en el valor añadido y, por último, asuntos que producen composiciones cualitativas alternativas del estado de valor añadido.

4.1. Aspectos relativos al reconocimiento de las transacciones

La contabilidad empresarial distingue entre varios momentos de las transacciones económicas: corriente económica o real y corriente financiera. Incluso dentro de la primera muchas empresas –todas las manufactureras– deben distinguir entre el momento de obtención del producto y el momento de su venta. Consecuentemente, la determinación del valor añadido debe optar por uno de estos dos últimos momentos, dando lugar a dos alternativas: el valor añadido en la venta y el valor añadido en la producción.

El valor añadido en la venta

Tanto Hendriksen (1982) como *The Corporate Report* (Rutherford, 1977) definen el valor añadido como la diferencia entre el valor de mercado de los productos que han sido vendidos por la empresa y los costes de bienes y servicios adquiridos por la empresa a otros productores. Esta definición es preferible desde el punto de vista de la teoría del valor neoclásica, ya que reconoce el valor en el momento del intercambio (McLeay, 1983). Sin embargo, este enfoque es inconsistente porque el producto se reconoce en el momento de la venta, mientras que, por ejemplo, los salarios de los trabajadores se reconocen en el momento de la producción. Para que este estado fuese significativo sería necesario efectuar ajustes en los materiales y servicios adquiridos a otros productores, además de los salarios. Pero en tal caso seguiría siendo poco relevante porque no informaría sobre la distribución efectiva de rentas en el periodo. La mayor parte de los autores consideran que es preferible la determinación del valor añadido en la producción⁶.

⁶ Rutherford (1977, p. 218 y siguientes) sostiene que no se puede calificar de estado de valor añadido al modelo de *The Corporate Report*. En la misma línea se pronuncian Meek y Gray (1988). Sin embargo, Gallizo (1990a, p. 296) se pronuncia por el valor añadido en las ventas, argumentando que "La razón de esta preferencia la basamos en que su cálculo es coherente con los principios contables convencionales y especialmente con el principio de prudencia, de forma que, como consecuencia de su aplicación, no podemos reconocer como aumento de valor económico a los costes añadidos de outputs que todavía no se han vendido".

El valor añadido en la producción

Por otro lado, considerar que el evento crítico para reconocer el valor añadido es la producción plantea el problema de cómo valorarla. Parece lógico que la producción vendida se registre al valor de intercambio, mas para la producción no vendida existen dos alternativas: usar el coste de producción o el valor de intercambio. Utilizar precios de mercado es un enfoque válido para las ventas efectivamente realizadas, pero no así para la producción que ha incrementado los inventarios o que ha engrosado la inversión de la empresa. La alternativa con mayor aceptación académica (Rutherford, 1977; Meek y Gray, 1988) consiste en valorar las ventas a precio de mercado y la producción no vendida a coste de producción, neta de beneficios no realizados. De este modo, el producto (P) en el procedimiento de sustracción [1] es la suma de las ventas netas, a precio de mercado, más el incremento de inventarios de productos terminados y en curso y de los trabajos realizados para el inmovilizado por la empresa, a coste de producción. Éste es también el procedimiento seguido por el sistema de cuentas nacionales SEC-95 (Carrasco Canals, 1999).

Este criterio para determinar el valor añadido no produce inconsistencias con los costes externos o las retribuciones de los empleados, ya que es el utilizado por la normalización contable española. Ésta es también la alternativa adoptada por las propuestas alemana y francesa, lo que sin duda está relacionado con la forma normalizada de calcular el beneficio en la Europa continental. Refiriéndose a la disparidad de prácticas entre el Reino Unido y Alemania, McLeay (1983) señala que, si se observan las cuentas de resultados, efectivamente las empresas británicas contabilizan los ingresos atendiendo a los intercambios en tanto que en Alemania la práctica habitual es calcular el beneficio partiendo de la producción.

4.2. Materias que afectan cuantitativamente al valor añadido: quién produce valor

En las diferentes propuestas de EVA, tanto académicas como normativas, ciertas partidas reciben un tratamiento dispar (situándose a ambos lados de la igualdad de la ecuación de valor añadido) que afecta cuantitativamente al valor añadido: amortización del inmovilizado, intereses, rentas por alquiler, impuestos y subvenciones a la explotación.

Amortización del inmovilizado

Uno de los aspectos más controvertidos en la determinación del valor añadido es la consideración de las cuotas de amortización antes o después del valor añadido. Por un lado, la amortización —derivada de la utilización de bienes adquiridos a otros productores— se ha tratado como parte de los costes externos que, por lo tanto, disminuyen el valor añadido de la empresa. Al valor añadido después de deducir amortizacio-

nes se le ha llamado valor añadido neto (VAn). Si en [5] incluimos la amortización (A), la expresión queda así:

$$VAn \equiv P - C - A = S + T + I + D + F \quad [6]$$

donde la autofinanciación (F) incluye sólo los beneficios no distribuidos.

Por otro lado, se ha entendido que la amortización debe considerarse como un flujo más de distribución del valor añadido que permanece en la empresa, ya que se instrumenta en la provisión de fondos para mantener la capacidad productiva de la empresa. Al valor añadido así determinado se denomina valor añadido bruto. Si $VAb =$ valor añadido bruto,

$$VAb \equiv P - C = S + T + I + D + F + A \quad [7]$$

Pero, ¿qué razonamiento subyace tras cada propuesta? (Rutherford, 1977; Morley, 1979; Meek y Gray, 1988). Primero, a favor del valor añadido neto se arguye que ya que el valor añadido es sinónimo de riqueza creada, el valor añadido bruto puede crear confusión en el sentido de aparentar que es completamente (100%) distribuable, cuando en realidad la amortización es necesaria para reemplazar los equipos. Es decir, si se reparte todo el valor, calculado por este método, se conseguirá descapitalizar la empresa. Segundo, también pueden originarse malentendidos en el caso de que se produzca un incremento del valor añadido asociado a un aumento de la inversión; los empleados pueden percibir que su trozo del pastel está disminuyendo. El valor añadido neto proporcionaría una visión más correcta porque, como consecuencia del incremento de la inversión, aumentaría la amortización y se anularía en cierto modo su efecto sobre el valor añadido. Tercero, los activos amortizables son adquiridos a terceros, al igual que ocurre con los costes externos que se detraen de la cifra del valor añadido —como es sabido, la única diferencia contable viene dada por la distribución temporal de los gastos— y, por lo tanto, han de enfrentarse con los ingresos de acuerdo con el principio de correlación entre ingresos y gastos. Cuarto, no detraer la amortización significa aumentar el valor añadido por los productores de bienes de equipo en tanto que no disminuye el valor añadido de sus usuarios, es decir, supone contabilizar por duplicado la producción de bienes de equipo. Por último, el reparto del valor añadido bruto sería inconsistente, según sus detractores, con la imagen de equipo que se supone debe proporcionar el estado de valor añadido: es difícil identificar la amortización con algún partícipe de la empresa.

A favor del valor añadido bruto se razona: Primero, que éste se libera de la subjetividad que genera la naturaleza del cálculo de las amortizaciones. Segundo, si se utiliza el valor añadido para negociar con los partícipes o para establecer algún complemento, existe la posibilidad de que los que elaboran el estado financiero se comporten de forma oportunista (por ejemplo, aumentando la amortización para disminuir el valor añadido y así aumentar la cuota aparente del partícipe). Tercero, la

amortización no es más que parte de la atribución de rentas al capital y, del mismo modo que a la retribución de los empleados no se le deducen los gastos para reproducir su esfuerzo o a la de los acreedores sus gastos financieros, desde la perspectiva que adopta el estado de valor añadido, no existe ninguna razón para deducir la depreciación del capital⁷. En este mismo sentido, la amortización no produce ninguna salida de fondos y puede considerarse como aquella parte del valor añadido que permanece en la empresa para mantener o mejorar su capacidad productiva. Cuarto, si bien es cierto que el valor añadido bruto introduce el problema de la doble contabilización de la depreciación de los activos, no es menos cierto que es más consistente con el enfoque macroeconómico, que considera que la empresa recibe una renta (valor añadido) con la cual debe reemplazar la inversión física consumida (McLeay, 1983; Gallizo, 1990a). Éste es el caso del sistema de cuentas nacionales SEC-95 (Carrasco Canals, 1999).

De entre los modelos propuestos, sólo el debido al *arbeitskreis Sozialbilanz Praxis* consideró un valor añadido neto, generando el rechazo de los sindicatos alemanes que entendían que la magnitud así obtenida no era objetiva y exageraba la participación de las rentas salariales en el valor añadido. Según Dierkes (1979) los sindicatos entendieron que el valor añadido podía ser una poderosa herramienta para la negociación colectiva e interpretaron la labor del mencionado grupo de trabajo como de naturaleza más política que técnica, situándose así el debate sobre el formato del EVA en el primer terreno.

Intereses. Gastos e ingresos financieros

La definición usual de valor añadido (ver expresión [5]) presupone que la actividad financiera es perceptora, pero no productora de valor. Tal es asimismo el caso de las cuentas nacionales (SEC-95). Los intereses constituyen la compensación a su parte dentro del esfuerzo colectivo, del mismo modo que el dividendo es la compensación de los accionistas por proveer de fondos a la empresa. Consecuentemente, los gastos financieros de una empresa deben aparecer en la distribución del valor añadido como la recompensa de aquellos partícipes que aportan financiación a la empresa y, análogamente, los ingresos financieros son para la entidad un flujo de valor recibido, pero nunca un valor añadido por ella misma, debiendo comportarse respecto a los ingresos financieros como un mero distribuidor de

⁷ En el modelo tradicional se considera como gasto porque es un gasto para la propiedad de la empresa. Sin embargo, el estado de valor añadido adopta un punto de vista más amplio y no debe considerar los gastos de ningún partícipe.

valor. Sin embargo, la realidad ha producido diversos tratamientos de los gastos e ingresos financieros.

Primero. Algunas empresas alemanas (McLeay, 1983) siguieron la práctica de reconocer los intereses y dividendos recibidos como mayor valor añadido, enfoque claramente inconsistente, ya que produce una doble contabilización, en términos agregados, del interés recibido por la entidad, que es considerado como valor añadido tanto por la empresa que lo paga como por la sociedad que lo recibe⁸.

Segundo. Para evitar la anterior inconsistencia, podría considerarse de forma general que la intermediación financiera es una actividad creadora de valor. Esta alternativa ha sido seguida por entidades financieras casi siempre que han presentado un estado de valor añadido, con el fin de mostrar una mayor cifra de valor añadido. Hay que insistir en el hecho de que este enfoque sólo sería consistente si los productores (los pagadores netos de intereses) considerasen que éstos son consumos externos y, por lo tanto, no forman parte de su valor añadido, aunque por otro lado el EVA perdería una porción importante de su significado.

Un ejemplo de esta segunda posibilidad es el estado de valor añadido que presentó el Banco Santander en 1986 (tabla 3). Puede observarse que no se considera el método de sustracción, en el que se habrían sumado y restado ingresos y gastos financieros, ya que éstos últimos no aparecen en la distribución (método aditivo). Es decir, debe interpretarse que los accionistas son partícipes de la empresa pero no así los terceros proveedores de capital.

Tercero. Sin embargo, un estado de valor añadido como el que se ilustra en la tabla 3 podría ser válido efectuando una ligera modificación de manera que distinga entre valor añadido por la entidad prestamista –que se agrega al valor añadido social– y valor distribuido que es la renta repartida por la empresa entre sus partícipes, independientemente de su origen (McLeay, 1983). Si se distingue entre I^+ (ingresos financieros) e I^- (gastos financieros) y se considera una empresa que obtiene financiación de terceros por la que tiene que satisfacer intereses, se obtiene la expresión [8], similar a [5]:

$$P - C = S + T + I + D + F \quad [8]$$

Pero si la entidad financia a terceros, por lo que también percibe intereses, la expresión [8], que olvidaba los ingresos financieros, no es consistente con la cuenta

⁸ En efecto, si la entidad prestataria paga un interés (I^*), recordemos [5], $P - C = S + T + I^* + D + F$, donde se considera que la entidad prestataria ha añadido el valor equivalente al interés y lo reparte a la entidad prestamista. Por su parte, siguiendo la práctica descrita la entidad prestamista obtendría su valor añadido, $P + I^* - C = S + T + I + D + F$. Luego la entidad prestamista también considera que el mencionado interés es parte del valor que ella añade.

Tabla 3
Extracto de la Memoria Anual del Banco de Santander

	Valor añadido al P.I.B. (millones de pesetas)	
	1986	%
<i>Trabajo</i>	31.126	32,58
Remuneraciones y Seguridad Social	31.126	32,58
<i>Capital</i>	8.351	8,74
Dividendos	8.351	8,74
<i>Empresa y sistema económico</i>	47.630	49,85
Reservas	8.450	8,84
Provisiones y saneamientos	31.229	32,69
Dotación F.G.D.	1.032	1,08
<i>Haciendas Públicas</i>	8.440	8,83
Impuesto sociedades	6.708	7,02
Otros impuestos y tributos	1.732	1,81
TOTAL	95.547	100,00

Fuente: Adaptado de Gallizo y McLeay (1989).

de pérdidas y ganancias por lo que se debe distinguir entre valor añadido y valor distribuido (VD) (Rutherford, 1977, p. 218). Veáse analíticamente en [9] y en cascada en la tabla 4.

$$VA + I^+ = VD = S + T + I + D + F \quad [9]$$

De este modo se consigue evitar la inconsistencia del valor añadido empresarial con el valor añadido social y, al mismo tiempo, reconciliar el estado de valor añadido con la cuenta de pérdidas y ganancias.

Cuarto. Asumiendo que la actividad financiera no genera valor por sí misma, también se ha considerado que la distribución de valor al sector financiero es el resultado neto de detraer los ingresos financieros a los gastos financieros de la entidad ($I - I^+$). Ésta es la opción adoptada por la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del Plan General de Contabilidad y por el sistema de cuentas nacionales SEC-95. Aun así, esta alternativa no es atractiva para las entidades financieras, ya que mostraría una distribución negativa de valor a los partícipes financieros.

Tabla 4
Estado de Valor Añadido y de Valor Distribuido

+ Cifra de negocios <i>et al.</i> ingresos (Producción)
- Costes externos
= VALOR AÑADIDO
+ Intereses recibidos (ingresos financieros)
= VALOR DISTRIBUIDO
+ Retribución del personal
+ Impuestos directos
+ Intereses satisfechos
+ Dividendos
+ Autofinanciación (reservas, amortizaciones y provisiones)
= VALOR DISTRIBUIDO

Aunque por coherencia no se debe considerar que los intereses sean al mismo tiempo valor añadido y distribución de rentas (primera alternativa), la elección de cualquier otra opción está vinculada a la definición de valor añadido y a su relación con la actividad financiera. Habitualmente se ha considerado que el interés es sólo una participación en rentas generadas por otras actividades, pero no ha de sorprender el hecho de que las entidades financieras sostengan otro punto de vista y presenten un valor añadido equivalente a lo que se ha denominado valor distribuido, más acorde con sus intereses y con la relevancia de la información contenida en el EVA.

Rentas por alquileres

Otra cuestión que admite diferentes interpretaciones es el tratamiento de los gastos e ingresos por arrendamientos. Gallizo (1990a) sostiene que la naturaleza de tal transacción es productiva, ya que se deriva de la cesión del derecho a utilizar determinados activos. La propiedad aditiva del valor añadido también demanda esta consideración, pues es la seguida por los sistemas de cuentas nacionales (SEC-95).

Mas también se ha defendido que las rentas por arrendamiento formen parte del reparto del valor añadido por la empresa, dentro de la segunda parte de la ecuación del valor añadido. Por ejemplo, la propuesta de modelo de cuenta de pérdidas y ganancias analítica es inconsistente porque utiliza simultáneamente ambas interpretaciones. Considera que los ingresos por arrendamientos (código 752) forman parte del valor añadido, en tanto que los gastos por arrendamientos y cánones (código 621) son tratados como un destino del valor añadido. Esta inconsistencia provoca en términos agregados una doble contabilización y la pérdida de la propiedad aditiva del valor añadido,

puesto que tanto los perceptores de rentas por arrendamiento como los que las pagan considerarán que forma parte de su valor añadido⁹.

Si bien el enfoque del P.G.C. no es válido, el tratamiento de las rentas por alquiler depende de la consideración de la naturaleza de esa actividad dentro de la economía, bien como un servicio –en cuyo caso añade valor– o bien como una cesión de bienes de capital a cambio de una renta –en cuyo caso participa en las rentas generadas por quien los utiliza–. Como ocurre con la amortización y los intereses, aquí también existe una dificultad para trazar las fronteras entre actividades por sí generadoras de valor y actividades partícipes en la generación de valor por otras entidades y, en definitiva, la imposibilidad de otorgar a la contabilidad un carácter exclusivamente técnico.

Impuestos

El gobierno se suele inscribir dentro del grupo de partícipes de la empresa y de perceptores de rentas, razón por la cual el emplazamiento de los impuestos directos dentro de la vertiente aditiva de la ecuación del valor añadido es una cuestión incontrovertida (ver SEC-95).

Por otro lado, Rutherford (1977) sostiene que ya que los impuestos indirectos como el I.V.A. gravan el consumo final y ya que las empresas actúan simplemente como recaudadores para el Estado, el valor añadido de las empresas debe mostrarse neto. Es decir, dichos impuestos no deben formar parte del valor de la producción ni del valor de los consumos externos, como por otra parte es habitual en las normas contables. Sin embargo, algunas empresas han considerado determinado tipo de tasas dentro de su valor añadido, práctica que es más común en sectores con impuestos especiales sobre el consumo, tales como tabaco, alcohol o carburantes¹⁰, ya que les permite mostrar un alto valor añadido al tiempo que el grueso trozo del pastel que se lleva el gobierno. La normalización contable española tampoco entiende que la cifra de negocios deba incluir este tipo de impuestos¹¹.

⁹ Si a [5] añadimos que la entidad paga un alquiler (U) por un activo, tenemos: $P - C = U + S + T + I + D + F$, donde se considera que el usuario del activo añade el valor equivalente al alquiler y lo reparte al propietario. Por su parte, siguiendo la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, la entidad propietaria obtendría su valor añadido del siguiente modo: $P + U - C = S + T + I + D + F$. Luego la entidad propietaria también considera que el alquiler es parte de su valor añadido, con lo que se produce una doble contabilización en términos agregados.

¹⁰ McLeay (1983) identificó algunos casos como *Grand Metropolitan*, en el sector de bebidas alcohólicas, y *Dutch Shell*, en combustibles.

¹¹ La Resolución 2 de 16/5/1991 del I.C.A.C. (BOE 18/1/1992), que fija los criterios para determinar el importe neto de la cifra de negocios es clara a este respecto: "El importe de los "Impuestos Especiales" que gravan la fabricación o importación de ciertos bienes deberá excluirse de la cifra de ventas del correspondiente fabricante o importador".

Podemos observar un ejemplo de esta práctica: Sin presentar exactamente un estado de valor añadido, Tabacalera publica regularmente información sobre su aportación al Estado. En su informe anual de 1997 se afirma que

“Los ingresos totales del Estado procedentes de la actividad de la Compañía (...) fueron 700.511 millones de pesetas”.

Como puede observarse en la tabla 5, Tabacalera incluye dentro de esa magnitud todos los impuestos indirectos –incluyendo I.V.A. e impuesto especial sobre labores del tabaco– dando a entender que éstos forman parte del valor de su producción¹². De nuevo, con ocasión de los impuestos indirectos, puede observarse que la determinación del valor añadido se enreda en una maraña de diferentes concepciones del valor y de intereses empresariales.

Tabla 5
Aportación al Estado y Presión Fiscal. Informe Anual. Tabacalera. 1997

	1997	1996	% variación 1997/1996
1. Impuesto sobre el Valor Añadido	136.066	119.996	13,4
2. Impuesto Especial sobre las labores del tabaco	549.973	417.894	31,6
3. Derechos Arancelarios et al. tributos	3.268	3.592	-9,0
4. Fiscalidad Actividad Tabaquera (1+2+3)	689.307	541.482	27,3
5. Ventas Tabaco a PVP	999.125	802.441	24,5
6. Impuesto de sociedades	6.268	3.284	90,9
7. Participación del Estado en Beneficios	4.936	3.393	45,5
8. Total (4+6+7)	700.511	548.159	27,8
Presión fiscal	69,0%	67,5%	

Fuente: Informe Anual. Tabacalera. 1997.

Subvenciones a la explotación

Una última cuestión que se suscita respecto a la determinación cuantitativa del valor añadido por la empresa es si debe entenderse que las subvenciones a la explotación forman parte de él. A este respecto, la posición de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, así como la de la Central de Balances del Banco de España, es la de reco-

¹² Este enfoque inconsistente se mantiene en la cuenta de pérdidas y ganancias de Tabacalera, donde el impuesto especial sobre las labores del tabaco se incluye dentro del importe de la cifra de negocios.

nocerlas como valor añadido por las empresas. A favor de este criterio Gallizo (1990a) argumenta que que el precio tiene dos componentes: el importe pagado por el cliente y la cuantía asignada por la subvención, a pesar de que ésta no se obtenga del mercado.

Desde otro punto de vista, las subvenciones a la explotación pueden interpretarse como transferencias que percibe la empresa de las instituciones públicas y no como parte de la producción de la empresa, en cuyo caso se recomendaría comparar en la segunda parte de la ecuación del valor añadido las transferencias que la empresa hace al gobierno y las que recibe de éste en forma de subvenciones. El *Plan Comptable Général* de 1982 optó por esta segunda posibilidad.

En las subvenciones, más que en cualquier otro caso, es patente que la definición del papel de cada sector en el conjunto de la economía y aun la propia definición de valor determina la consideración de las actividades que añaden o no añaden valor. La primera alternativa parece más acertada, ya que fundamentar el valor de la producción sólo en valores del mercado significa en muchos casos una subestimación del valor social de la producción.

4.3. Asuntos que producen composiciones cualitativas alternativas del valor añadido: Quién se apropia del valor

El grueso de esta sección del trabajo se ha dedicado a discutir la consideración de determinadas transacciones que pueden afectar a la cuantía del valor añadido por una empresa, es decir, qué actividades o quién genera valor. Algunas materias relativas a la composición cualitativa del estado de valor añadido han suscitado también cierta controversia. Aunque no inciden en el importe del valor añadido por la empresa, sí inciden sobre la cuantía que se destina a los diferentes partícipes.

En primer lugar, la empresa satisface impuestos directos sobre sus beneficios y sobre los salarios, así como contribuciones a la seguridad social que van a parar al erario público, pero que suelen recibir una consideración diversa. Las retenciones sobre salarios y las contribuciones a la seguridad social suelen considerarse parte del valor añadido destinado a los trabajadores, como ocurre en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica. Sin embargo, algunas empresas han seguido la práctica de acumular todos estos pagos en la parte del valor añadido atribuible al estado, considerando que las rentas del trabajo están constituidas exclusivamente por la retribución directa de los empleados.

Por otro lado, en el reparto del valor añadido (método aditivo) se ha distinguido habitualmente entre dividendos y retención de beneficios por parte de la empresa. Los dividendos son las rentas atribuibles directamente a los accionistas en tanto que las reservas se consideran, por ejemplo en el EVA propuesto por *The Corporate Report*, fondos para el mantenimiento y la expansión. Aunque esta distinción sea útil tal vez

para el análisis, no siendo la empresa en sí un partícipe, carece de sentido que perciba rentas de sí misma y sería defendible un tratamiento como renta implícita del capital.

Para finalizar este apartado, la tabla 6 sintetiza la posición sobre los aspectos hasta aquí tratados que adopta la propuesta de cada uno de los cuatro países estudiados.

Tabla 6
Opciones adoptadas por cada propuesta

	Reino Unido	Alemania	Francia	España
<i>Reconocimiento</i>	¡Venta!	Producción	Producción	Producción
<i>Amortización</i>	Valor añadido bruto	¡Valor añadido neto!	Valor añadido bruto	Valor añadido bruto
<i>Intereses</i>	Cuarta opción	¡Primera opción!	Cuarta opción	Cuarta opción
<i>Arrendamientos</i>	s.d.	s.d.	s.d.	¡Doble contabilización!
<i>Impuestos indirectos</i>	Neto	Neto	Neto	Neto
<i>Subvenciones explotación</i>	s.d.	s.d.	Renta	Producto

s.d.: sin datos

El cuarto apartado ha mostrado el carácter social de la contabilidad, que se evidencia porque el valor añadido no tiene una única sino múltiples definiciones en función de cual sea la visión del funcionamiento de la sociedad. Hemos sugerido muchos ejemplos: ¿De dónde proviene la riqueza, de la producción o del intercambio?, ¿Es la amortización un coste externo, es una forma de mantener la capacidad productiva o es una renta del capital?, ¿Genera valor la actividad financiera por sí misma o está supeditada a la producción de bienes y servicios, de la que obtiene una renta?, ¿Es el alquiler una actividad generadora de valor o participa en las rentas de la producción? Los sistemas de cuentas nacionales (SEC-95) definen claramente la composición cualitativa y cuantitativa del producto y de la renta. Sin embargo, el EVA no tiene como único fin presentar la contribución de la empresa al producto nacional. El objetivo de comunicar con los partícipes provoca que se realicen formulaciones diferentes tanto desde el punto de vista normativo, como desde el práctico.

McLeay (1983) sostiene que la contribución de la empresa al producto nacional depende de cómo se defina el valor añadido social. Es más, la configuración del EVA puede tener consecuencias distributivas como ha podido observarse en la relación entre la amortización, el valor añadido y la negociación colectiva.

5. EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA INFORMACIÓN SOBRE EL VALOR AÑADIDO

El apartado tres expuso las vicisitudes que ha sufrido el proceso de normalización del estado de valor añadido que permite afirmar que, salvo el caso de Francia, no existe la obligación de informar sobre el valor añadido. Asimismo, tras las serias propuestas británicas, el cambio institucional que en ese país se opera a finales de los años setenta hace que nunca se materialice la obligatoriedad de presentar un estado de valor añadido. En España ocurre otro tanto y, tras un clima favorable a la información sobre el valor añadido durante los años ochenta, el P.G.C. adopta una solución descafeinada consistente en una cuenta voluntaria que no informa explícitamente sobre el reparto del valor añadido.

En estas circunstancias y si se tiene en cuenta que, además, las empresas no fueron entusiastas a la hora de instaurar un estado de valor añadido obligatorio, no puede sorprender que actualmente su publicación sea escasa. Los estudios realizados en el Reino Unido, revelan que un tercio de las empresas llegó a publicar su EVA en el ejercicio 1979/1980 (Burchell *et al.*, 1985), mientras que actualmente lo hace menos de un 10% (Gray *et al.*, 1996).

Los eventos acaecidos en España son sorprendentes si se examina la importancia que en 1986 se atribuía al valor añadido como objeto de información. Se afirmó en ese momento que uno de los objetivos de la reforma contable en su conjunto era incluir información sobre el valor añadido y su distribución (Barea, 1986), probablemente porque, entre otras razones, se estaba observando el *Plan Comptable Général*. El hecho de que esta opinión se produjese en 1986, mientras que se ha podido observar que los pronunciamientos similares en el Reino Unido y Alemania se produjeron a mediados de los años setenta, exige una interpretación. Ya se ha mencionado que Burchell *et al.* (1985) relacionan categóricamente el ascenso del EVA con el gobierno laborista británico y su caída con el ascenso del gobierno Thatcher y todo el cambio social que lleva aparejado en el Reino Unido.

Vamos a servirnos de la periodificación de la economía y la política española de la transición y la democracia que efectúa García Delgado (1990). El último periodo por él considerado es el que transcurre con el primer gabinete socialista (desde finales de 1982 hasta mediados de 1985), periodo caracterizado por la estabilidad política, la colaboración de los agentes sociales y cierta recuperación económica internacional y en el que se acomete una política de ajuste y de corrección de desequilibrios. Aunque fuera de su periodo de interés, este autor hace referencia a un segundo periodo (mediados de 1985 hasta finales de los ochenta) caracterizado por la expansión económica. Durante este segundo periodo se produce una actividad desreguladora, liberalizadora y de privatización más intensa que en el periodo anterior, como ponen de manifiesto Serrano y Costas (1990).

tabilidad, que no puede estudiarse como una técnica libre de valores, sino como una práctica que es posible en, y al mismo tiempo está comprometida con, determinadas configuraciones sociales e institucionales. Este trabajo ha ampliado la base empírica de la tesis de estos autores a otros países europeos y, particularmente, a España, donde no se pueden encontrar razones de orden técnico para que no se hiciese obligatoria la presentación del estado de valor añadido. Por el contrario, propongo que en un *régimen socialdemócrata* (1982-1985) el valor añadido era posible y la coalición de intereses que esta cuenta representa estaba comprometida con la racionalidad de la intervención del gobierno. Por el contrario, en un régimen liberal (1986 en adelante), los empleados y toda la empresa están supeditados jerárquicamente a las fuerzas del mercado financiero, negándose así las condiciones de posibilidad del EVA.

Además, he demostrado que la propia formulación técnica del estado de valor añadido está vinculada a diferentes concepciones teóricas de los intercambios y de la sociedad. Ciertas configuraciones prefieren una teoría clásica del valor, otras neoclásicas; algunos prefieren eliminar la subjetividad de la amortización, otros no; algunos consideran que el sector financiero genera valor, otros no; algunos consideran que los alquileres generan valor, otros no; etcétera. Con ello pongo de manifiesto que la formulación del EVA no es independiente de diferentes posiciones políticas acerca de quién produce valor o de quién se puede apropiar de él, es decir, las diferentes formulaciones están ancladas en diferentes concepciones políticas económicas. Pero, contrariamente a lo que podría pensarse, puede decirse que los partícipes tratan de mostrar que la retribución propia (amortización, interés, alquiler) es un consumo externo, para así evitar el conflicto que supone mostrarla como parte de la distribución de la riqueza generada.

Colateralmente, aunque no ha sido el propósito de mi trabajo, he identificado una incoherencia en el tratamiento de las rentas por arrendamiento en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica. Finalmente, quiero proponer el interés de una extensión de este trabajo que permita profundizar en las razones que llevaron a descartar del Plan General de Contabilidad español la información obligatoria sobre el valor añadido.

BIBLIOGRAFÍA

ALEMANY, J.; MONLLAU, T. y SLOF, E. (1997): "Disponibilidad y defectos en la presentación de las cuentas anuales en el Registro Mercantil", *Técnica Contable*, 49(581), p.381-394.

BAREA, J. (1986): "El análisis macroeconómico de la actividad productiva y la información económico-financiera de la empresa", *Hacienda Pública Española*, 100, p.219-230.

BEBBINGTON, J. (1999): "GRI Sustainability Reporting Guidelines", *Social and Environmental Accounting*, Vol. 19, No. 2, p. 8-11.

BELKAOUI, A. (1992): *Accounting theory*, Third edition, Academic Press, Londres.

_____ (1996): *Performance Results in Value Added Reporting*, CT: Quorum, Westport.

BURCHELL, S.; CLUBB, C. y HOPWOOD, A.G. (1985): "Accounting in its Social Context. Towards a History of Value Added in the United Kingdom", *Accounting, Organizations and Society*, No.10, p.381-413.

_____ ; _____ ; _____ y HUGHES, J. (1980): "The Roles of Accounting in Organizations and Society", *Accounting, Organizations and Society*, 5 (1), p.5-27.

CARRASCO CANALS, F. (1999): *Fundamentos del Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC 1995)*, Pirámide, Madrid.

DIERKES, M. (1979): "Corporate social reporting in Germany: Conceptual development and practical experience", *Accounting, Organizations and Society*, 4(1/2), p.87-107.

FERNÁNDEZ MARUGÁN, F. (1992): La década del cambio. Diez años de gobierno socialista 1982-1992, *La década de los ochenta: impulso y reforma económica*, GUERRA, A. y TEZANOS, J.F., Sistema, Madrid.

GALLIZO, J.L. (1990a): El valor añadido en la información contable de la empresa: análisis y aplicaciones, I.C.A.C., Madrid.

_____ (1990b): "Presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del P.G.C.", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 19 (65), p.961-976.

_____ y BLASCO, N. (1991): "El valor añadido en las entidades financieras: nueva perspectiva del PGC 1990", Cuadernos Aragoneses de Economía, 1(2), p.383-393.

_____ y MCLEAY, S. (1989): "Algunas observaciones sobre la contabilidad del valor añadido en los informes anuales de compañías y bancos", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 18 (59), 503-511.

GARCÍA DELGADO, J.L. (1990): Economía Española de la Transición y la Democracia, *Claves de unos años decisivos*, GARCÍA DELGADO, J.L., CIS, Madrid.

GARRIDO, E. (1995): *La información en la empresa. Análisis jurídico de los poderes de información de los representantes de los trabajadores*, Consejo Económico y Social, Madrid.

GRAY, R.; KOUHY, R. y LAVERS, S. (1995): "Corporate Social and Environmental Reporting", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(2), p.47-77.

_____ ; OWEN, D. y ADAMS, C. (1996): *Accounting and Accountability*, Prentice Hall, Hertfordshire.

HENDRIKSEN, E. (1982): *Accounting theory*, Irwin, Homewood,.

HOPWOOD, A.; BURCHELL, S. y CLUBB, C. (1994): Value-added Accounting and National Economic Policy, *Accounting as social and institutional practice*, HOPWOOD, A. y MILLER, P., Cambridge University Press.

_____ y MILLER, P. (1994): *Accounting as Social and Institutional Practice*, Cambridge University Press.

MARTÍNEZ ARIAS, A. (1992): "El análisis de la gestión empresarial a través de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica", *Técnica Contable*, 525, p.963-710.

MCLEAY, S. (1983): "Value Added: a Comparative Study", *Accounting, Organizations and Society*, No.8(1), p.31-56.

MEEK, G. Y GRAY, S. (1988): "The Value Added Statement: an Innovation for U.S. Companies?", *Accounting Horizons*, June, p.73-81.

MORLEY, M. (1979): "The Value Added Statement in Britain", *The Accounting Review*, LIV (3), p.618-629.

RUTHERFORD, B. (1977): "Value Added as a Focus of Attention for Financial Reporting: some Conceptual Problems", *Accounting and Business Research*, summer, p.215-220.

SERRANO, J.M. y COSTAS, A. (1990): Economía Española de la Transición y la Democracia, *La reforma del marco institucional*, GARCÍA DELGADO, J.L., CIS, Madrid.

SHAOU, J. (1998): "Critical Financial Analysis and Accounting for Stakeholders", *Critical Perspectives on Accounting*, 9(2), p.235-249.

TINKER, T.; LEHMAN, CH. y NEIMARK, M. (1991): "Falling Down The Hole in The Middle of The Road: Political Quietism in Corporate Social Reporting", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, No.4, p. 28-54.

TUA PEREDA, J. (1989): Lecturas sobre principios contables, *Los principios contables en el ordenamiento jurídico*, CEA GARCÍA, J.L., AECA, Madrid.