



Para la ejecución de esta tarea el Gobierno de España nombró una comisión de expertos que analizó el grado de seguimiento y la relevancia de las recomendaciones contenidas en el Código de Buen Gobierno español para las sociedades cotizadas, de 2006, actualizado en 2013 (el «Código Unificado»), los estándares internacionales de buen gobierno y, en particular, las recomendaciones de la Comisión Europea, así como diversos documentos y propuestas de organismos internacionales y asociaciones, aportaciones doctrinales y la legislación de los países comparables.

La Comisión de Expertos estructuró su análisis y las propuestas de mejora del marco entonces existente en dos grandes bloques, con medidas que afectaban, en algunos casos, a todo tipo de sociedades y, en otros, exclusivamente a las sociedades cotizadas:

- *Juntas de accionistas*: las medidas propuestas iban encaminadas a ampliar las competencias de la junta general, reforzar los derechos de los accionistas minoritarios y asegurar la transparencia de la información que reciben los accionistas.
- *Consejos de administración*: Las medidas propuestas tenían como objetivo, entre otros aspectos, reforzar el régimen jurídico de los deberes y la responsabilidad de los administradores, promover en las sociedades cotizadas la diversidad de género, experiencia y conocimientos en los consejos, introducir —también para las cotizadas— la figura del consejero coordinador cuando confluyesen en la misma persona los cargos de presidente del consejo y primer ejecutivo, clarificar el régimen de remuneraciones de los administradores y su aprobación por la junta, o convertir en obligatoria, por mandato legal para las sociedades cotizadas, además de la comisión de auditoría, la comisión de nombramientos y retribuciones.

El Gobierno de España asumió, en su práctica totalidad, las propuestas de la comisión de expertos y, tras la correspondiente tramitación parlamentaria, el pasado mes de diciembre de 2014 se aprobó la reforma de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo incluyendo todas estas propuestas de mejora.

En paralelo, la comisión de expertos continuó sus trabajos, prestando apoyo a la Comisión Nacional del Mercado de Valores para la elaboración de un nuevo Código de Buen Gobierno para las sociedades cotizadas, Código que vio la luz el pasado mes de febrero de 2015. El nuevo Código, con el mismo carácter de *soft law* que el anterior, consta de sesenta y cuatro recomendaciones, frente a las cincuenta y tres de la versión de junio de 2013. Se han introducido veintitrés nuevas recomendaciones, doce se han eliminado, por haber sido incorporado su contenido a la Ley de Sociedades de Capital, y veintiuna han experimentado modificaciones. Las recomendaciones se agrupan en tres grandes bloques: aspectos generales, junta general de accionistas y consejo de administración.

Entre las múltiples reformas introducidas en el nuevo Código, y por la limitación de espacio, destacaremos, frente al Código anterior, que por primera vez se diferencian ciertas recomendaciones en función del tamaño (capitalización) de las sociedades concernidas, y se introducen varias recomendaciones en materia de responsabilidad social corporativa, materia que el anterior Código no había abordado.

Con sus luces y sus sombras, como toda gran reforma, ha sido valorada, con carácter general, muy positivamente como una mejora sustancial del marco del gobierno corporativo español.

En la pasada temporada de juntas, recientemente concluida, las sociedades cotizadas con carácter general y gran cantidad de sociedades no cotizadas —no en tan gran medida pero también afectadas por la reforma—, han aprovechado para adecuar su normativa y sus estructuras internas a las nuevas exigencias de

la Ley. Pero no sólo eso. Multitud de compañías han recogido también en su normativa interna muchas cuestiones del Código de Buen Gobierno que dejan de ser, por tanto, meras recomendaciones sujetas al principio de «cumplir o explicar» para convertirse, por decisión propia, en «ley» para tales compañías.

El Gobierno de España apostó por el gobierno corporativo para la salida de la crisis, y las compañías están recogiendo el guante. La situación de España actualmente, en comparación con la existente a principios de 2013, es radicalmente distinta, con una de las tasas más altas de crecimiento de la Unión Europea, creación de empleo y un acceso mucho más fluido a los mercados financieros. Algo de ello podrá atribuirse a la mejora del marco del gobierno corporativo en España.

José A. Gonzalo Angulo
Anne M. Garvey

Universidad de Alcalá

El nuevo Marco Conceptual del IASB (propuesta de 2015): entre la filosofía y la componenda

El International Accounting Standards Board (IASB) aceptó en sus primeras reuniones la totalidad de las Normas Internacionales de Contabilidad y sus Interpretaciones, según habían sido promulgadas por su antecesor el International Accounting Standards Committee (IASC), así como también el Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros (1989).

El Marco Conceptual representa la filosofía que da sentido a los estados financieros de las empresas. Explica por qué, para qué y cómo se presenta la información financiera de las entidades de negocios para que cumpla su objetivo de ser útil en la toma de decisiones a los usuarios. Sus exposiciones y pronunciamientos no son normativos, sino un conjunto de afirmaciones y reflexiones para orientar al órgano emisor de normas, a los preparadores de información y a los que la usan.

Se ha dicho que su relación con las normas es similar a la que tiene la constitución de un país con las leyes emanadas de su parlamento: aunque contiene elementos, instituciones y estructuras básicas que deben ser respetadas por los legisladores, deja un amplio espacio de actuación de manera que se puede cambiar una ley (una NIIF) sin por ello entrar en conflicto con la constitución (Marco Conceptual).

La revisión de los Marcos Conceptuales del IASB y el FASB fue uno de los objetivos explícitos del Acuerdo de Norwalk, firmado entre este organismo y el Financial Accounting Standards Board (FASB) estadounidense con el objetivo de acercar las normativas, en un intento muy loable de convergencia que ha tenido un alcance limitado, al ser abandonado de facto en 2013 después de haberse puesto de acuerdo en temas tan notables como el reconocimiento de ingresos, el reflejo de los arrendamientos y, como no, el marco conceptual de ambos organismos. El acuerdo, con todo, no es total, pero las normas de ambos Consejos son, básicamente, las mismas.

Los Marcos fueron, en su momento, piezas maestras del pensamiento contable porque contenían los principios a los que debían responder las normas emitidas. Sus redactores tuvieron bastante libertad para reflexionar, sin apenas considerar el estado de las normas aprobadas o los proyectos en curso. Esto hizo que los documentos emitidos, es decir los Statements of Financial Concepts del FASB emitidos en los años setenta y ochenta del siglo XX y el Marco Conceptual del IASB, fueran una verdadera superación de las luchas en torno a las normas concretas, ya que ofrecían una estructura conceptual basada en objetivos y características cualitativas de la información financiera, en definiciones de los elementos

de los estados financieros, en criterios alternativos de medida y en una idea de mantenimiento del capital.

Esta estructura podría, si no determinar positivamente las normas futuras, al menos hacer que progresaran en una determinada dirección coherente con el objetivo de utilidad a los usuarios. Ha sido especialmente interesante el papel que han desempeñado las definiciones de activo, pasivo, ingresos y gastos, porque estaban basadas en conceptos económicos (recursos, obligaciones, beneficios probables, etc.). El Marco Conceptual ha liberado a la información financiera de ataduras centenarias de tipo legal o fiscal, así como de prácticas locales de dudosa justificación. Hoy los expertos de todo el mundo muestran un gran respeto a la forma de pensar que procede de la aplicación del Marco, sin importar países, continentes, culturas, grado de desarrollo o formas políticas de gobierno. Cualquier organismo emisor de normas, si se aparta del respeto al Marco conceptual—esté o no vigente en su jurisdicción—tendrá que esforzarse mucho en justificar sus decisiones.

La Comisión de Principios y Normas Contables de la AECA, por ejemplo, emitió en el año 1999 su Marco Conceptual (véase AECA, 1999), inspirado en el del IASC, que ha servido de fundamento a sus Documentos desde entonces. Sobre el significado y los componentes del Marco Conceptual puede verse la obra dirigida por J. Tua (2000).

El IASB decidió, dentro del Proyecto de Convergencia, la revisión del Marco Conceptual en 2004. La primera fase se concluyó en 2010 cuando publicó, de acuerdo con el FASB, una modificación parcial ese mismo año que se refería a los objetivos de la información financiera y sus características cualitativas. Tras esta primera fase emprendió la reforma completa, que produjo un Documento de Discusión en 2013 y ha cristalizado por el momento en la emisión de un *Proyecto de nuevo Marco conceptual para la información financiera* en mayo de este año (véase IASB, 2015).

Los componentes del Marco Conceptual están reflejados en el Gráfico 1. No son muy diferentes de los que formaban el anterior, salvo matices que luego se comentarán; pero esos matices son importantes porque, en muchos casos, lejos de estar justificados por razones teóricas son el producto de reflexión *ex post* sobre las normas aprobadas o los proyectos en discusión, con el específico fin de justificar las soluciones que proponen en ellas o las presiones que se han recibido de partes interesadas en el contenido de las normas contables.

Gráfico 1
Componentes del Marco Conceptual



Dicho de otra manera: paradójicamente son las normas actuales o en tramitación las que han determinado la forma final del Marco Conceptual propuesto, y no al revés como sería de desear. Además, la teórica estructura de decisión independiente que sostiene los miembros del IASB (y del FASB) es sensible a demandas y exigencias externas, más o menos interesadas, lo que es lógico, pero no lo es tanto que estas demandas se inmiscuyan en la revisión del Marco Conceptual.

A continuación se van a examinar cuatro botones que muestran claramente esta influencia de dirección cambiada, aunque seguramente pueden identificarse más si se lee con detenimiento: la definición de usuarios, el concepto y funcionamiento del “otro resultado integral”, la introducción de la idea de entidad contable y la vuelta al reconocimiento de la prudencia como característica de la información financiera.

No se van a comentar los cambios en las definiciones, porque son bastante parecidas a las anteriores, aunque es interesantísima la definición de activo ligada a un conjunto de derechos y no vinculada a la propiedad o cuasi-propiedad del recurso.

En la Tabla 1 se han recogido las anteriores y las nuevas propuestas para que sea fácil identificarlas.

Por las razones anteriores se ha insertado en el título el término “componenda”, para destacar el hecho de que si se habla de una

Tabla 1
Los elementos de los estados financieros en el Marco Conceptual

Concepto	Definición 1989	(Proyecto de) Definición 2015
<i>Activo (=recursos)</i>	Recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.	Recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados. Un recurso económico es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos.
<i>Pasivo (=derechos de los acreedores)</i>	Obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.	Obligación presente de la entidad de transferir un recurso económico como resultado de sucesos pasados.
<i>Patrimonio neto (=derechos de los propietarios)</i>	Es la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos.	Es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.
<i>Ingresos</i>	Incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.	Incrementos en los activos o disminuciones en los pasivos que dan lugar a incrementos en el patrimonio, distintos de los relacionados con aportaciones de los tenedores de derechos sobre el patrimonio.
<i>Gastos</i>	Decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio.	Disminuciones en los activos o incrementos en los pasivos que dan lugar a disminuciones en el patrimonio, distintos de los relacionados con distribuciones a los tenedores de derechos sobre el patrimonio.





meta-norma que no va a obligar a las entidades, sino que va a marcar la dirección de los Consejos cuando discutan normas concretas, debería haberse recurrido mucho más a la imaginación para alumbrar un instrumento que marcara el rumbo correcto por muchos años. Todavía se está a tiempo de corregir los entuertos, aunque en los temas seleccionados quepa poco margen de maniobra porque las decisiones parecen muy firmes.

En fin. A continuación se revisan los cuatro puntos citados y se acaba con una conclusión breve, que en realidad es un deseo de que en el futuro se tome la revisión del Marco con más seriedad, y se aborde por un Grupo de Trabajo que pueda alzarse por encima del día a día para dar orientaciones que sirvan a largo plazo.

Los usuarios privilegiados y los demás

En la versión de 1989 del Marco Conceptual, los usuarios de los estados financieros con propósito general formaban un amplio conjunto, que casi abarcaba a toda la sociedad. No se hicieron ordenaciones ni se establecieron preferencias entre los mismos: inversionistas, empleados, suministradores de capital, proveedores comerciales, clientes, organismos públicos y público en general eran los destinatarios de la información financiera, y con la misma podían hacer frente a sus necesidades.

En la revisión de 2010 se cambió radicalmente el enfoque. Aunque se mantuvieron las categorías de usuarios, se afirmaba que las NIIF estaban pensadas para ser útiles a los inversores, prestamistas y a otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Estos grupos eran los “usuarios principales”, en los que debía pensar al emitir normas, mientras que los demás, menos privilegiados, pueden usar esta información que no está dirigida especialmente hacia sus necesidades.

Es evidente que las NIIF han estado promovidas y promocionadas por los mercados de capitales, cuyas autoridades locales, y singularmente la federación que las agrupa (la International Organization of Securities Commissions, IOSCO), han jugado un papel decisivo en la aceptación mundial de las mismas, e incluso son las que en buena parte financian la institución. Es más, el Comité de Seguimiento ante el que los Fideicomisarios de la Fundación IFRS rinden cuentas está formado por representantes de comisiones de valores y de la IOSCO. Sin embargo, para quedar bien con los buenos clientes no es necesario denigrar al resto.

También puede verse esta declaración como una manera elegante de poner veto a las informaciones de tipo no financiero (social y ambiental), que pueden ser interesantes para otros usuarios pero no para inversores y prestamistas. Esto tampoco es cierto, como demuestra una pléyade de investigaciones donde se demuestra que también los usuarios principales desean conocer cómo afronta la empresa su responsabilidad social y ambiental.

El propio IASB hizo una excursión al comenzar a pensar en estandarizar el informe de gestión. El documento denominado *Management Commentary* (IASB, 2010) fue un intento de sistematizar el contenido de los informes de gestión de las entidades cotizadas en Bolsa, y tiene un valor especial porque pone énfasis en la estrategia económica de la entidad y en el suministro de información prospectiva, así como en la descripción de los riesgos que afronta la actividad de la entidad. Todo ello para poner en contexto y así dar sentido al resto de la información financiera. Sin embargo, tampoco allí se habla ni del compromiso social ni de la estrategia ambiental, como si esos aspectos del comportamiento de las empresas no tuvieran nada que ver con la información financiera ni con sus principales usuarios.

El IASB, por boca de su Presidente, ha manifestado su apoyo a los intentos de ensamblar la información financiera con otro tipo de datos provenientes de la empresa, como por ejemplo los esfuerzos por desarrollar un informe integrado de tipo financiero, social y ambiental, como el patrocinado por el International Integrated Reporting Council (véase IIRC, 2013). El informe integrado explica

a los proveedores de capital financiero —sus principales destinatarios— cómo «crea valor» en el tiempo la organización, lo que puede beneficiar a otros grupos interesados en la creación de valor —los demás destinatarios—. Si los grupos tienen otros intereses, deberán buscar información en fuentes distintas.

En este proceso gratuito de exclusión debe de haber algún interés. Parece que los trabajadores o sindicatos, los clientes y proveedores, las autoridades económicas o fiscales y el público en general deben pensar cuando estén frente a unos estados financieros que la información que contienen no es la que necesitan porque no está hecha para ellos.

Si bien las NIIF están pensadas para entidades cotizadas, muchos emisores locales de normas contables las toman como modelo para establecer la información contable que difunden las entidades no cotizadas. Los usuarios de estos estados contables no son los inversores, sino el resto de los usuarios menos privilegiados y, si acaso, los bancos. Con esta perspectiva en mente, las NIIF podrían no venderse bien como estándares contables aplicables a todas las empresas.

Reivindicar el uso de las NIIF en los mercados de capitales no pasa, necesariamente, por negar la utilidad de la información que suministran. Esos usuarios menos privilegiados van a seguir utilizando la información contable elaborada bajo NIIF porque es, en muchas ocasiones, la única de que disponen, y no deberían sentirse menospreciados por hacerlo.

El «otro resultado integral» o la ceremonia de la confusión

Es posible que alguien piense que la irrupción de lo que llamamos “otro resultado integral” tiene que ver con la utilización del valor razonable, y apareció en los años 90 (la NIC 39, *Instrumentos financieros: reconocimiento y medición por ejemplo*, es de 1998). Pero no es así: la historia viene de más lejos. Pueden mencionarse como gloriosos antecedentes, en las cuentas individuales, las reservas por revalorización de activos que los ajustes parciales por inflación originaron en los años 70; y en las cuentas consolidadas las diferencias de conversión, también surgidas a finales de esa década cuando se dejaron sentir los efectos de la política de cambios flotantes en el sistema monetario mundial post patrón oro.

El proceso es el mismo casi siempre. La revisión del valor según valores corrientes de un elemento de activo, o de un conjunto de activos y pasivos, ocasiona diferencias muy grandes que no se consideran «realizadas» contablemente y no se quieren llevar a resultados del ejercicio, por lo que se asientan directamente en el patrimonio neto, en cuentas que no son de beneficios retenidos. Normalmente esas partidas, en algún momento, se “reciclan” cuando pasan el test de “realización”, anotándolas en los resultados de algún periodo posterior, lo que quiere decir que la gerencia de la entidad tiene mucho que decir en el cuándo y cómo de dicho «reciclaje».

Cuando a comienzos de la década de los 90 se empezó a difundir el uso del valor razonable (es decir, el valor observado de los precios de mercado o un cálculo del mismo) en los instrumentos financieros, los emisores de normas contables mundiales recurrieron al viejo mecanismo del colchón de pérdidas y ganancias no realizadas almacenadas en el patrimonio neto. Fue entonces cuando, ante el peso que esos ajustes por valoración tenían en las entidades financieras, se empezó a hablar del «otro resultado integral» (u otro resultado total, en la versión terminológica del PGC español). A la lista anterior se unieron los ajustes por la cartera de disponible para la venta, por los derivados de cobertura de flujos de efectivo o por los cambios en las hipótesis actuariales.

Así que tenemos el resultado de siempre (pérdidas y ganancias) y el otro resultado integral, que juntos constituyen el “resultado integral”. Hasta ahí todo muy bien. Incluso se ha modificado la NIC 1 para que las empresas puedan presentar los ingresos y gastos del ejercicio utilizando un solo estado del resultado integral, con dos secciones, o dos estados, uno con la sección del resultado del ejercicio y otro con la sección que agrupa el resto de los componentes del resultado integral.

En la estructura de presentación del estado de situación y del estado o sección del resultado integral hay mucho énfasis en que se informe por separado de las partidas del otro resultado integral que posteriormente se reclasificarán al resultado del ejercicio y de las que no serán recicladas nunca. El problema es que no hay una lógica para determinar qué partidas serán y cuáles no serán objeto de reclasificación, y de ahí el problema que debiera resolverse a través de un principio general insertado en Marco Conceptual.

Sin saber por qué, hay unas partidas como las diferencias de conversión, los ajustes en la cartera de inversiones mantenidas para la venta o las diferencias de valoración en derivados de cobertura de flujos que son reciclables, mientras que otras como las que resultan de cambios en la hipótesis actuariales o los superávits por revaluación que no se reciclan. En este último caso no siempre hay normas para saber cuándo pasan a ser reservas realizadas.

El reciclaje, por tanto, no está nada claro, y esto perjudica al ambiente contable porque los usuarios no han captado, todavía, el gran mensaje que degrada al tradicional resultado del ejercicio y ensalza al resultado total como medida del rendimiento financiero de la entidad. Ni lo han entendido ni es probable que lo entiendan en varias décadas, al paso que vamos, porque ni el Presidente del IASB quiere asumirlo (véase Hoogervorst, 2014).

Por eso el Marco Conceptual, en lugar de rodear el problema y dejarlo para otra ocasión, debería haberlo encarado con decisión. Una posible solución es decidir que todo el otro resultado integral es reciclable, y fijar las normas de esas reclasificaciones. Otra posible solución es no reciclar nada, para hacer que se olvide cuanto antes la vieja noción de resultado del ejercicio (pérdidas y ganancias) en aras del resultado integral, pero en tal caso debería haber algún criterio de traspaso de las partidas, por ejemplo al ritmo que se van realizando, aunque tuviera que aclararse qué significa “realizarse” en los casos donde no está nada claro.

Si no se tienen principios claros, las anotaciones directas y los reciclajes en el patrimonio neto estarán sometidos a los vaivenes de las presiones de cada caso. Y se cometerán arbitrariedades. Por ejemplo, en la NIIF para PYMES las diferencias de conversión no se reciclan, mientras que en las NIIF se llevan a resultados cuando se dispone de la subsidiaria, asociada o negocio conjunto. Sin razón aparente para tal discriminación.

La entidad contable: versiones directa e indirecta

El tema de la entidad que emite la información financiera (la entidad contable) ha sido objeto de mayor discusión que otros problemas, pero las soluciones finalmente adoptadas distan de ser esclarecedoras. Para ver los inicios de lo que contiene el Marco Conceptual sobre la delimitación de la «entidad contable» puede consultarse el Documento de Discusión del IASB (2008).

Por simplificar los problemas, la afirmación de que una entidad contable no tiene que ser una entidad legal es una obviedad. Tampoco afirmar, como hace el Marco Conceptual, que los estados financieros consolidados suministran información más útil que los no consolidados es algo nuevo: está en la propia esencia de la emisión de normas por parte del IASB. Lo que sí es nuevo es afirmar que es el control lo que determina la composición de la entidad contable: quizá el FASB pueda sacarle partido a esa afirmación porque obligará a consolidar a todas las entidades de propósito especial que los expertos se han inventado para dejar deudas y pérdidas fuera de los estados consolidados, y así defraudar a las normas y a los usuarios.

Hay dos problemas con la entidad contable que han traído de cabeza a los supervisores de los mercados de capitales en las últimas décadas, aparte de las entidades de propósito especial, y esta es la esencia de las decisiones tomadas, y también de las no tomadas.

La decisión tomada, pero discutible, es admitir que los estados separados de la matriz también tienen cabida en el Marco Conceptual, aunque son de peor calidad que los consolidados. Este es el resultado de presiones de muchos años, que han hecho que se emitiese

incluso una NIC 27 sobre *Estados Financieros Separados*, para amparar las prácticas de casi todos los países, cuyas autoridades bursátiles seguían requiriendo estados individuales de la entidad cotizada aparte de los consolidados del grupo.

En el Marco Conceptual se usa para justificar estas prácticas un argumento elegante, que sostiene que, ya que el control es el criterio de formación de la entidad contable, los límites de la entidad contable pueden ser fijados atendiendo solo al control directo (dando estados no consolidados) o también al control indirecto (dando estados consolidados).

Esta decisión, que seguramente tranquiliza a los supervisores financieros, se puede interpretar como el inicio de una peligrosa doble serie de normas contables, una para estados consolidados y otra para no consolidados, que solo servirá para dar relevancia a la duplicidad de las medidas financieras: cada cual tomará aquella que mejor le venga para justificarse. Si no se pone remedio a esta equiparación falsa del valor informativo de unos y otros estados financieros, es posible que se acabe viendo como una opción más de las muchas permitidas en las NIIF.

El segundo problema que ha preocupado a los supervisores financieros es que los grupos han sacado a cotizar, en los últimos años, trozos de entidades cuidadosamente diseñadas para que fueran atractivas al mercado (por ejemplo una empresa de telecomunicaciones puede sacar a cotizar su negocio de servicio de datos a empresas en un territorio determinado). Es evidente que esta «subentidad de conveniencia» debe informar, aunque no esté claro cómo debe construir sus estados financieros, porque el concepto de control para fijar sus límites es tan débil como huido: el control será el que la unidad mayor que lo tiene quiera concederle.

Este problema no está solucionado con la apelación genérica al control, porque las posibilidades de manipulación del mismo, y de las medidas del rendimiento financiero de la subentidad de conveniencia, están lejos de haber sido satisfactoriamente definidas. Es posible que el recurso a la utilización del valor razonable en las transacciones intragrupo sea una solución (como lo es, por ejemplo, en la normativa española), pero en el IASB no se ha planteado todavía.

Por tanto queda mucho que hablar sobre el concepto de entidad contable, lo que hace mucho más fútil el Marco Conceptual que se quiere construir. La mera idea de entidad debería ser un problema a solucionar desde una perspectiva teórica esencial, sin considerar ni las prácticas presentes, ya que pueden cambiar, ni las presiones que se puedan dar por parte de los grupos interesados, aunque sean los supervisores de los mercados, porque solo solucionarán los problemas actuales y no se anticiparán a los futuros.

La prudencia confundida con la neutralidad

La prudencia es una reacción humana ante la incertidumbre. Dejamos de hacer algo, o lo hacemos con menos intensidad, si vemos que hay mucho riesgo en ello. En la redacción de 1989 del Marco Conceptual se afirmaba que la prudencia era la inclusión de un cierto grado de cuidado en el ejercicio de los juicios necesarios para hacer los juicios contables necesarios bajo condiciones de incertidumbre, de manera que los activos e ingresos no fueran sobreestimados o los pasivos y gastos subestimados.

Así que el ejercicio de la prudencia podía, hipotéticamente, dar como resultado unos menores activos o ingresos, y también unos mayores pasivos o gastos. Las NIIF están llenas de este sesgo, por ejemplo en las existencias (sometidas a la regla «coste o mercado, el menor»), en los deterioros de las unidades generadoras de efectivo (que se reconocen si el valor contable es mayor que el recuperable) o en las mediciones del valor razonable (cuando se utiliza un modelo para estimarlo, debe considerarse la posibilidad de introducir ajustes a la baja).





Los emisores mundiales de normas contables saben que la prudencia puede llevar a la existencia de reservas ocultas, y de hecho no es raro que la contabilidad de los bancos y de las empresas de seguros hiciera gala, en el siglo pasado, de esta posibilidad como distintivo propio de una excelente política contable. Este orgullo ha decaído mucho en los últimos años, cuando se ha demostrado que estas prácticas pueden dar disgustos porque las carga el diablo.

Por ejemplo, en la banca española la existencia de generosas provisiones anticíclicas por riesgo crediticio —al comienzo de la crisis financiera— permitió que las entidades tardaran uno o dos años en rebajar sus resultados de ganancias a pérdidas, y ese tiempo perdido agudizó el problema, porque los reguladores tardaron demasiado en reaccionar ante la catastrófica situación que creció como bola de nieve, y cuando quisieron poner coto a las pérdidas crediticias el importe de las mismas era tan enorme que se tuvo que recurrir al rescate externo de varias entidades: la prudencia del regulador hizo que las cifras generasen una cortina de humo que impidió ver la realidad y tomar medidas a tiempo.

En la revisión del Marco Conceptual del 2010 se suprimió el principio de prudencia y se substituyó por el de neutralidad, que equivale a la ausencia de sesgo en la selección o presentación de la información, para evitar que induzca a los usuarios a tomar decisiones en un determinado sentido. La prudencia es un sesgo y, por tanto, quedaba excluida como una característica ligada a la representación fiel.

Parece que no todos los representados por el IASB (es difícil traducir el término inglés «*constituencies*» en el ámbito de la emisión de normas contables, y por eso se ha escogido el de «representados» en la traducción española, que puede aproximar su significado) se han sentido cómodos tras el abandono de la prudencia. Las medidas contables han sido prudentes (conservadoras) desde que se tiene noticia, lo que quiere decir que son prestas a reflejar lo malo y reacias, por escépticas, a reflejar lo bueno.

En particular las autoridades contables de la UE y sus Estados Miembros han pensado que sus sistemas, y la propia contabilidad europea, tienen mucha tradición de prudencia, y quitar la mención podría obligar a cambiar normas locales o regionales. Por eso han hecho mucha presión para que esta característica cualitativa “de mejora” de la representación fiel se mantuviese.

Lo curioso es que los miembros del IASB, o el personal técnico del organismo, probablemente ya estaban convencidos de que la prudencia sobra en el Marco Conceptual, y al verse obligados a introducirla de nuevo lo han hecho destrozando la idea de prudencia en sí, al afirmar que la neutralidad se apoya en el ejercicio de la prudencia. El párrafo propuesto en el Proyecto de 2015 es más que significativo de este despropósito:

«2.18. La neutralidad se apoya con el ejercicio de prudencia. Prudencia es el ejercicio de la cautela al hacer juicios bajo condiciones de incertidumbre. El ejercicio de prudencia significa que los activos e ingresos no están sobrestimados y los pasivos y gastos no están subestimados. Igualmente, el ejercicio de la prudencia no permite la subestimación de activos e ingresos o la sobrestimación de pasivos y gastos, porque estas estimaciones erróneas pueden conducir a la sobrestimación de ingresos o la subestimación de gastos en periodos futuros».

Que la prudencia o conservadurismo no gusta en el IASB lo dejó claro su Presidente en un discurso ante la Federación Europea de Expertos Contables (Hoogervorst, 2012), en el que defendía la versión del Marco Conceptual de 2010 con la exclusión de la prudencia y su substitución por la neutralidad. La labor de aliño hecha a última hora para confundir neutralidad con prudencia (algo que sonrojara a cualquier persona con sentido común) está bastante bien contada en un artículo de S. Cooper (2016), uno de los miembros del IASB, donde describe cómo se ha tenido que introducir de mala gana y a martillazos en el Marco Conceptual, y la mejor razón

que da es que se ha hecho para evitar raras acusaciones («lo que no es prudente es imprudente», que al parecer decían algunos de los representados).

Al final del artículo, Cooper acaba pidiendo comentarios, que se pueden hacer hasta el 26 de octubre de 2015, pero se adivina por la exposición que desearía que fueran desfavorables a la propuesta. Está claro que neutralidad y prudencia no caben, sin que haya conflicto, en el mismo cesto.

Breve conclusión

Es posible que el problema resida en que los mismos Consejos (IASB y FASB) que discuten y aprueban las normas son los que discuten y aprueban el Marco Conceptual, que debe estar muy por encima de ellas. El Marco no debe revisarse para arreglar el pasado, sino para anticiparse al futuro de las normas y para determinar-lo de una forma positiva.

Este Marco no aportará muchas cosas nuevas, y acaso empañe algunos de los frutos logrados con el anterior. Por eso el tiempo, los recursos y los esfuerzos empleados pueden haberse gastado inútilmente, salvo en lo referente a que, ahora, los dos Consejos emisores de normas más importantes del mundo tienen una filosofía de referencia más parecida que antes de emprender el Proyecto de Convergencia.

El Marco Conceptual tiene que servir para varias décadas (el anterior del IASB ha estado vigente más de 25 años), mientras las normas concretas tienen una vida mucho más corta, ya que en ese mismo periodo cambian de forma y contenido varias veces. Es más, quienes tienen que librar la batalla de hacer normas contables todos los días, conteniendo con variadas influencias e intereses, no deberían ser los que pensarán en los planes a largo o muy largo plazo.

Desde hace mucho tiempo, en las guerras, unos deciden la estrategia y otros ganan las batallas aceptando la estrategia fijada. Y los unos y los otros no se mezclan.

Parece que se ha perdido una buena ocasión de volver en serio sobre los fundamentos de la información financiera de las entidades de negocios, lo que obligará a revisar el producto que finalmente salga cuando no hayan pasado más que unos pocos años. Sería bueno que para entonces se nombrara un Grupo de Trabajo con personas sin intereses inmediatos ni prisas, capaces de pensar en abstracto sobre cómo tiene que ser la información financiera útil para la sociedad en general.

Esperemos que, para entonces, haya tiempo y ganas de hacer las cosas mejor, y la filosofía sea lo único que quede, y que al final impere dejando fuera del juego a cualesquiera componendas.

Bibliografía

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (1999). *Marco conceptual para la información financiera. Documento de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad*, septiembre.

Cooper, S. (2015). *A «tale» of prudence. Investor Perspectives*, junio. Disponible en http://www.ifrs.org/Investor-resources/Investor-perspectives-2/Documents/Prudence_Investor-Perspective_Conceptual-FW.PDF

Hoogervorst, H. (2012). *Prudence: Dead or alive?* FEE Conference on Corporate Reporting of the Future, Brussels, Belgium, 18 de septiembre. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2012/Concept%20of%20Prudence%20speech.pdf> (acceso el 1 de septiembre de 2015).

Hoogervorst, H. (2014). *The dangers of ignoring unrealised income Speech by Hans Hoogervorst*, IASB Chairman IFRS Conference Tokyo, 3 de septiembre. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2014/Speech-Hans-Hoogervorst>

Dangers-of-ignoring-unrealised-income-September-2014.pdf (acceso el 1 de septiembre de 2015).

International Accounting Standards Board (IASB) (2008). *Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting*. Discussion Paper. 29 de septiembre. Disponible en: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/DPMay08/Documents/discussion_paper_reporting_entity.pdf (acceso el 1 de septiembre de 2015).

International Accounting Standards Board (IASB) (2010). *Management Commentary. A Framework for Presentation*. IFRS Practice Statement, diciembre. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Management-Commentary/IFRS-Practice-Statement/Pages/IFRS-Practice-Statement.aspx>

International Accounting Standards Board (IASB) (2015). *Conceptual Framework for Financial Reporting*. Exposure Draft, mayo. Viene acompañado de unos Fundamentos de las Conclusiones. Disponible en la página web del IASB, la versión española puede descargarse en: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/June%202015/ES_ED_Conceptual-Framework_MAY-2015.pdf (acceso el 1 de septiembre de 2015).

The International Integrated Reporting Council (2013). *The international «Integrated Reporting» framework*, diciembre. La versión española está disponible en: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-SPANISH-1.pdf>

Tua Pereda, J. (coord.) (2000). *El marco conceptual para la información financiera: análisis y comentarios*, Madrid: AECA.

Felipe Herranz Martín

Presidente de FAIF (Foro AECA de Instrumentos Financieros)
Miembro del User Panel Group del EFRAG

Normas de información financiera para Pymes en un entorno internacional

El enfoque que debe utilizarse en la definición de las normas de información financiera aplicables a Pymes ha sido siempre un tema muy controvertido y lo sigue siendo en la actualidad. En efecto, se definen con precisión objetivos apropiados pero, frecuentemente, tales objetivos pueden resultar contradictorios. Sin que el orden represente una prioridad, en las líneas que siguen se proponen los criterios que, en opinión del autor de este artículo, deberían aplicarse¹.

Las normas aplicables a Pymes deben tener en consideración las normas de información financiera de uso general, reduciendo sus exigencias

Desde un punto de vista técnico, no parecería apropiado que las normas contables aplicables a las Pymes se formularan sin tener en consideración, como punto de partida al menos, las normas de información financiera aplicables a las grandes empresas, emitidas después de un largo y concienzudo proceso.

Este criterio es el que ha prevalecido en la mayoría de los procesos de emisión de normas contables para Pymes. Por ejemplo, se ha aplicado en la formulación del Plan Contable español para Pymes que ha tenido en consideración el Plan General de Contabilidad. También se ha aplicado en la emisión de la normati-

va emitida para Pymes por el IASB que ha partido de las normas aplicables en los distintos IFRS.

Sin embargo, la forma en la que se han venido realizado las adaptaciones de las normas aplicables a las grandes empresas para su uso por parte de las Pymes, posiblemente, ha sido poco apropiada. Es cierto que las adaptaciones han tenido el lógico objetivo de ayudar a las Pymes, disminuyendo los requisitos exigidos a las grandes empresas; sin embargo, es dudoso que la eliminación de alternativas sea una disminución de exigencias. Probablemente, sea todo lo contrario. Si, por ejemplo, a una gran empresa se le permite el uso de dos criterios para el tratamiento de una determinada operación..., ¿es una disminución de exigencias que a una Pyme se le obligue al uso de una única opción?

Una verdadera disminución de exigencias debería enfocarse precisamente de forma opuesta: a las Pymes se les debería permitir las mismas opciones que a las grandes empresas y, en algunos casos, permitirles alguna opción adicional.

Es cierto que las opciones que se suelen eliminar en las normas de Pymes son las más complejas, pero no se debe cerrar la posibilidad de que una Pyme utilice voluntariamente una opción más compleja, prevista en una normativa superior, si la considera más conveniente o apropiada.

Las normas aplicables a Pymes no deben dar lugar a documentos independientes, sino que deben ser particularidades para PYMES establecidas en cada uno de los apartados de las normas de uso general

Con este criterio, cualquier cambio de las normas de uso general vendría acompañado de los criterios de aplicación a PYMES, evitando la indeseable situación de la posible provisionalidad de las normas para PYMES vigentes cuando se ha producido un cambio importante en las normas de uso general que fueron utilizadas como punto de partida para la formulación de aquellas.

Un argumento a favor de la emisión de normas independientes para Pymes es el del menor tamaño de la norma. Sin embargo, es dudoso que un menor tamaño de la norma sea una ventaja incuestionable. Si las materias están bien clasificadas y los anexos para Pymes en cada capítulo de las normas de uso general están bien redactados, no debería ser un inconveniente que la normativa fuese única.

También debe tenerse en cuenta que es frecuente que una Pyme deba aplicar las normas contables de uso general cuando tiene que presentar una operación que las normas para Pymes no contemplan expresamente, o debe consultar bases para conclusiones u otros documentos de apoyo para dar respuesta apropiada a casos concretos.

Este enfoque, adicionalmente, reforzaría el criterio de jerarquía de normas de información financiera que se propugna posteriormente en este artículo.

Las empresas que no alcancen un determinado tamaño deben estar exoneradas de la emisión de estados financieros

Existen un acuerdo bastante generalizado en aceptar que a las empresas de muy pequeña dimensión —con las excepciones que procedan— no se les debe exigir la emisión de estados financieros, con el objetivo de reducir su carga burocrática.

No debemos olvidar que estas pequeñas empresas ya emiten información financiera cuando realizan la declaración de sus impuestos, principalmente el impuesto de sociedades. Bastaría con que alguno de los documentos que figuran en la declaración del

¹ Con más amplitud se mencionan en **Herranz, Bautista y Molina** (2014). Propuesta de un nuevo enfoque para las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas. *Cuadernos de Contabilidad*. http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/vol14_n_35/vol14_35_3.pdf

