EL DESEMPEÑO FINANCIERO DE ACUERDO CON LOS IFRS Y EL ROL DE LOS INGRESOS COMPRENSIVOS

Autores	**Michele Bertoni** (University of Trento, Italy – Department of Management and Computer Science) y **Bruni De Rossa** (University of Trieste – Department of Business Administration).
Documento original	Bertoni, Michele and De Rosa, Bruno, ***Financial Performance According to IFRS and the Role of Comprehensive Income*** (2007). ECONOMIC INTEGRATION: PROSPECTS AND DILEMMAS, A. Kumar, V. Kandzija, eds., pp. 145-159, Ljubljana, Faculty of Economics, 2007. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1544269.
Nota de los autores	Este artículo es resultado del trabajo conjunto de los autores. Sin embargo, los parágrafos 1-2 se pueden atribuir a M. Bertoni, y los parágrafos 3-4 a B. De Rosa. Agradecemos los útiles comentarios del prof. Livio Cossar. Todos los errores y omisiones son de los autores.
Palabras clave	Contabilidad a valor razonable, conservadurismo, armonización contable, ingresos comprensivos, IFRS.
Resumen	La introducción de los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS = International Financial Reporting Standards), obligatorios a partir del año 2005 para todas las compañías registradas en la Unión Europea, ha demostrado ser un desafío para los preparadores y también para los académicos, dado el énfasis que los Estándares hacen en el valor razonable como medio para mejorar la representación verdadera y razonable [imagen fiel] de la posición financiera y del desempeño de la firma. La intención de este documento es ofrecer una estructura conceptual para explicar las decisiones de la International Accounting Standard Board al establecer las reglas para la medición del desempeño financiero de las firmas, con énfasis en la literatura contable y la tradición de los países europeos continentales, donde generalmente se ha considerado primordial el respeto al principio del conservadurismo. El documento, después de describir los antecedentes teóricos de la contabilidad tanto a costo histórico como a valor corriente, y su contraposición tradicional, examinará los problemas que surgen de la introducción de un modelo mixto de contabilidad (endosado por IASB) en una estructura cultural y legal

Avantilla

	fuertemente orientada hacia el conservadurismo. Nosotros sugerimos que algunos aspectos del modelo actual de IASB denotan inconsistencia interna y por consiguiente defendemos la introducción de los ingresos comprensivos en la estructura conceptual de IASB.
Traducido por	**Samuel Alberto Mantilla B**. (samuelalbertom@gmail.com), con autorización de los autores del documento original.
Nota sobre la traducción	En Colombia, y en general en el habla hispana, se ha traducido '*income statement*' como 'estado de resultados' y, ahora con los cambios que se avecinan, se está traduciendo '*statement of comprehensive income'* como 'estado de resultado integral'. La consecuencia de ello es que todavía se sigue pensando en términos de 'pérdidas y ganancias' como si el desempeño financiero de las empresas fuera igual a la diferencia entre entradas y salidas. El documento que se está traduciendo puede ayudar a avanzar en la dirección que ha tomado esta temática: la evolución inicial, desde el estado de P&G al estado de ingresos y ahora hacia el estado de ingresos comprensivos. Lo hace desde la perspectiva europea continental que ha adoptado los IFRS, algo que, tarde o temprano, y ojalá más temprano que tarde, tendrán que hacer nuestros países. En ese sentido, la traducción puede ser clave para ayudar a avanzar o para mantener el ancla tradicional. Por eso el presente documento se ha traducido haciendo referencia continua entre corchetes a la expresión técnica original. Con la esperanza de que se pueda ayudar a entender el significado financiero y contribuya a avanzar hacia los ingresos comprensivos, abandonando, ojalá para siempre, el concepto arraigado que las P&G son la diferencia entre las entradas y salidas. Definitivamente, el desempeño financiero es algo completamente diferente y tiene que avanzarse en su medición, presentación y revelación. Ciertamente, ello es consecuencia de la incorporación de las mediciones hechas a valor razonable. Tiene el lector una ayuda que ojalá pueda aprovechar.
Contenido:	1. La introducción del valor razonable en el entorno regulatorio de la Unión Europea 2. Del valor razonable a los ingresos comprensivos 3. Una taxonomía de las bases de medición 4. ¿Hacia un nuevo concepto de desempeño financiero? Referencias

SAMantilla

1. LA INTRODUCCIÓN DEL VALOR RAZONABLE EN EL ENTORNO REGULATORIO DE LA UNIÓN EUROPEA

La armonización contable en la Unión Europea ha ganado considerable momento con la Regulación n. 1606/2002 de la Comisión, que requiere que todas las compañías registradas en la Unión Europea adopten los estándares internacionales de contabilidad (IAS/IFRS)[1] cuando preparen estados financieros consolidados a partir del año 2005. La Regulación introduce un mecanismo de endoso al cual se tienen que sujetar todos los estándares emitidos por IASB (y por su predecesor, el IASC). La Comisión Europea tiene que valorar si la aplicación de un estándar de contabilidad resulta en que los estados financieros ofrezcan un punto de vista verdadero y razonable [imagen fiel] de la posición financiera y del desempeño financiero de la empresa, y si el estándar satisface los criterios de "comprensibilidad, relevancia, confiabilidad y comparabilidad requeridos por la información financiera que se necesite para tomar decisiones económicas y para valorar la gestión de la administración." (art. 3 de la Regulación No. 1606/2002).

El cambio hacia los estándares internacionales de contabilidad introduce un nuevo conjunto mental en la preparación de los estados financieros y, más en general, en la definición y presentación de reportes sobre el desempeño financiero de las firmas de la Unión Europea. Los IFRS contienen principios muy similares a los de los US GAAP, gracias al proyecto de convergencia que ha durado más de una década, por consiguiente muy cercanos al sistema de contabilidad denominado "anglosajón" (Nobes and Parker, 1998; Glaum and Mander, 1996:28). La orientación a las necesidades de información financiera de los inversionistas, la no relación entre la contabilidad financiera y la contabilidad tributaria, el alto grado de revelación, y el énfasis en los ingresos [*income*] financieros como la medida del desempeño financiero de la firma, especialmente en un contexto económico en el cual se separan la propiedad y el control de la firma, a menudo han sido asociados con los sistemas de contabilidad "anglosajones". De otro modo, los sistemas de contabilidad "europeo continental" a menudo han sido percibidos como orientados a los impuestos, basados en la ley, orientados a los acreedores, y, generalmente hablando, particularmente no preocupados por la determinación de los ingresos [*income*] como la medida del desempeño (y como medio para valorar la gestión de la administración). Más precisamente, los sistemas de contabilidad europeo continentales están fuertemente centrados en la determinación de los ingresos distribuibles

[1] El acrónimo IAS se refiere a los Estándares Internacionales de Contabilidad (IAS = International Accounting Standards, que también se traducen al español como NIC = Normas Internacionales de Contabilidad), emitidos por IASC (International Accounting Standards Committee) hasta el año 2001. En el año 2001, IASC fue reemplazado por IASB (International Accounting Standards Board), que entosó todos los IAS e Interpretaciones existentes, y comenzó a emitir nuevos estándares denominados IFRS (International Financial Reporting Standards = Estándares Internacionales de Información Financiera, que también se traducen al español como NIIF = Normas Internacionales de Información Financiera). En este documento, en aras de claridad, solamente usaremos el acrónimo IFRS, el cual se refiere al conjunto completo de estándares emitidos por IASC e IASB.

[*distributable income*], i.e. la cantidad máxima de utilidad [*profit*] máxima distribuible a los accionistas sin comprometer los intereses de los acreedores.[2] La mayoría de las regulaciones contables nacionales europeas a menudo enfatizan el vínculo entre desempeño financiero e ingresos distribuibles [*distributable income*], impidiendo que las firmas reporten en sus estados de ingresos [*income statement*] los ingresos ordinarios no realizados [*unrealized revenues*]. Esto es de suma preocupación, por ejemplo, en la legislación y en los estándares de contabilidad italianos, donde la ley señala que en el estado de ingresos no se pueden reportar los ingresos ordinarios no realizados, si bien se tienen que reportar todos los gastos, incluso los no realizados (art. 2423-bis del Código Civil Italiano). Requerimientos similares, que son característicos de los sistemas de contabilidad "europeo continentales" están presentes en la legislación de otros países, e.g. Bélgica, Francia, Alemania (*Imparitätsprinzip*), España y otros (Perrone, 1990:43; Walton *et al.*, 1998; Blake and Amat, 1993; Haller and Eierle, 2004).

Dada la estructura conceptual de la contabilidad que prevalece en los países continentales europeos, la adopción de los IFRS y, más eminentemente aún, la introducción del valor razonable para la valuación de ciertos activos y pasivos, significa un cambio radical para las perspectivas tanto de los preparadores como de los usuarios. El foco tradicional puesto en la prudencia como una característica esencial de los estaos financieros da cabida a un concepto diferente de ingresos [*income*], en el cual los ingresos ordinarios no realizados [*unrealized revenues*] ordinariamente se reconocen en el estado de ingresos [*income statement*] como parte integral del desempeño financiero [*financial performance*] de la firma.

De acuerdo con los IFRS, las mediciones hechas a valor razonable son aplicables a: instrumentos financieros tenidos para negociación, derivados e instrumentos financieros disponibles para la venta (IAS 39)[3], propiedad para inversión (IAS 40, tratamiento alternativo permitido), activos intangibles negociados en un mercado activo (IAS 38, tratamiento alternativo permitido), activos biológicos (IAS 41), y activos tangibles fijos (IAS 16, tratamiento alternativo permitido).

De acuerdo con los estándares internacionales de contabilidad, "valor razonable es la cantidad por la cual un activo sería intercambiado, o un pasivo liquidado, entre partes conocedoras, dispuestas, en una transacción en condiciones iguales" (IAS 39,9). La United States Financial Accounting Standards Board da una definición muy similar del valor razonable de un activo o pasivo: "la cantidad a la cual el activo (o pasivo) podría ser comprado (o incurrido) o vendido (o liquidado) en una transacción corriente entre partes dispuestas, esto es, diferente a una venta forzada o de liquidación"[4].

Sin embargo, es relevante que en todas las definiciones de valor razonable reportadas por los estándares de contabilidad, nunca se cita el valor de mercado. La referencia a los valores de mercado se hace solamente cuando se describen las técnicas para determinar los valores razonables de activos y

[2] La noción de "ingresos distribuibles" [*distributable income*] que se usa en este artículo no es equivalente a la de "ingresos realizados" [*realized income*] que comúnmente se describe en la literatura contable italiana. Para referencia ver Pizzo (2000:119-134).

[3] La muy discutida "opción del valor razonable", que se incluye en el IAS 39, permite que las entidades valoren a valor razonable cualquier activo o pasivo financiero; la Unión Europea, por medio de la Commission Regulation (EC) No. 2086/2004, decidió dejar caer la opción para los pasivos financieros, por su inconsistencia con la EU Directive 2003/51/EC. El valor razonable es por lo tanto aplicable a cualquier activo financiero, si la entidad decide hacerlo al inicio de la inversión, y a los pasivos financieros que se clasifiquen como derivados, disponibles para la venta o tenidos como instrumentos de negociación.

[4] FASB, *Statement of Financial Accounting Concepts n. 7*, 2000, p. 8.

pasivos específicos, si esos activos y pasivos se negocian en un mercado activo.[5] En consecuencia, el concepto de valor razonable no se identifica automáticamente con el de valor de mercado, como fue el caso en las primeras definiciones de valor razonable descritas en 1970 por la United States Accounting Principle Board en su Statement No. 4 (Pizzo, 2000:17). No solo podrían no existir precios de mercado para ciertos activos y pasivos, sino que esos precios podrían también no reflejar el valor razonable de un elemento, a causa de distorsiones del mercado o de asimetrías de la información. El énfasis puesto en la "disposición" de las dos partes para concluir la transacción "en condiciones iguales"[6] significa que los actuales valores del mercado podrían no ser consistentes con la definición de valor razonable, y que necesitarían ser ajustados o modificados, si no descartados. El valor de mercado de un elemento podría ser considerado su valor razonable solamente cuando el mercado podría etiquetarse como "eficiente", i.e., cuando las partes sean independientes, racionales, dispuestas y no haya asimetrías de información. Por consiguiente, los precios de mercado deben ser ajustados para reflejar factores tales como: insuficiente liquidez del mercado, costos de transacción, riesgo de solvencia, valor presente de precios futuros, etc. (Pizzo, 2000:22-23).

Si los valores de mercado no están disponibles, o si no se pueden ajustar confiablemente para expresar el valor razonable de un elemento, se deben usar métodos alternativos para la determinación del valor razonable (Holzmann and Robinson, 2004):

- flujos de efectivo descontados: generalmente empleados cuando se miden activos y pasivos financieros, usando la tasa de descuento que sea apropiada;
- valor en libros: en el caso de instrumentos financieros de corto plazo (i.e., cuentas por pagar o cuentas por cobrar), dados los períodos de tiempo relativamente cortos entre el origen del instrumento y su realización esperada.[7] De igual forma, los préstamos cuyo precio se vuelva a fijar frecuentemente a tasas de mercado usualmente no necesitan ser vueltos a medir a valor razonable;
- modelos de valuación, tales como los modelos de fijación de precios de las opciones, particularmente aptos para medir instrumentos financieros derivados para los cuales no existe mercado activo, e.g., opciones de acciones otorgadas a los empleados, o derivados usados en cobertura (IFRS 2, IAS 39, SFAS 107).

Para los activos tangibles fijos y la propiedad para inversión medidos de acuerdo con el modelo de revaluación (IAS 16:31; IAS 40:29), los estándares internacionales de contabilidad hacen una referencia explícita a los valores de mercado.[8] En el caso de activos que no tienen mercado activo, el IAS 16

[5] "Los precios de mercado cotizados, si están disponibles, son la mejor evidencia del valor razonable de los instrumentos financieros. Si no están disponibles los precios de mercado cotizados, el mejor estimado que la administración haga respecto del valor razonable se puede basar en el precio de mercado cotizado de un instrumento financiero con características similares o en técnicas de valuación (por ejemplo, el valor presente de los flujos de efectivo estimados usando una tasa de descuento acorde con los riesgos implicados, modelos de fijación del precio de las opciones, o modelos matriciales de fijación de precios" FASB, *Statement of Financial Accounting Standards No. 107, Disclosure about Fair Value of Financial Instruments,* 1991, par. 11.

[6] "Una transacción *arm's lenght* [en condiciones iguales] es una entre partes que no tienen una relación particular o especial que haga que los precios de las transacciones no sean característicos del mercado. Se presume que la transacción es entre partes no relacionadas, cada una de ellas actuando independientemente". IASB, *IAS 40, Propiedades para inversión*, par. 38.

[7] FASB, *Statement of Financial Accounting Standards No. 107*, par. 23, Appendix A.

[8] "El valor razonable del terreno y las edificaciones usualmente es determinado a partir de evidencia basada-en-el-mercado mediante tasaciones que normalmente son realizadas por valuadores

sugiere emplear el enfoque de ingresos o de costo de reemplazo depreciado (IAS 16:33), mientras que el valor razonable de las propiedades de inversión debe ser valorado usando el método de flujos de efectivo descontados. Para los activos intangibles se permite el modelo de revaluación, pero en este caso la única referencia para determinar el valor razonable son los precios formados en un mercado activo (IAS 38:75). Incluir en el estado de ingresos [*income statement*] los cambios en el valor razonable de un activo o pasivo implica mostrar los ingresos ordinarios y las ganancias que no se realicen. Tal y como se señaló antes, esto no es consistente con el concepto de prudencia, o conservadurismo, tal y como comúnmente se aplica en los países continentales europeos, donde la determinación conservadora de los ingresos [*income*] está relacionada estrictamente con el reconocimiento, en el estado de ingresos [*income statement*] de los ingresos ordinarios y las ganancias realizados (se consideran las pérdidas no realizadas). Un ejemplo muy claro de cómo los legisladores nacionales hacen frente al concepto de desempeño financiero introducido por los IFRS es dado por la reciente adaptación de la ley italiana al valor razonable. Italia pertenece a la minoría de países de la Unión Europea que requiere que las compañías registradas elaboren sus cuentas individuales de acuerdo con los IFRS[9], ampliando por lo tanto el requerimiento de la Commission Regulation No. 1606/2002. La introducción de los IFRS en un contexto donde los estados financieros individuales tienen la relevancia legal en la determinación de la cantidad de los ingresos [*income*] distribuibles a los accionistas y los ingresos sujetos a impuestos [*taxable income*], implica una adaptación legislativa orientada a hacer las mediciones a valor razonables compatibles con un entorno contable dominado por valuaciones conservadoras del patrimonio y del desempeño financiero de la firma. En este sentido, la nueva ley aborda este problema señalando que las compañías italianas que usen los IFRS deben seguir los estándares de IASB cuando reporten su desempeño financiero, pero deben abstenerse de distribuir a sus accionistas las utilidades no realizadas [*unrealized profits*]. En lugar de ello, las utilidades no realizadas [*unrealized profits*] que surjan de las mediciones a valor razonable se deben incluir en reservas de patrimonio no-distribuibles hasta tanto se realicen (art. 6 del decreto legislativo No. 38/2005). La ley tributaria también tiene que ser modificada con el fin de no considerar las revaluaciones del valor razonable cuando se calculen los ingresos sujetos a impuestos [*taxable income*], un problema común en todos los países donde los estados financieros tienen relevancia legal para la tributación. Una vez más, el decreto legislativo No. 38/2005 introduce varios cambios en la ley tributaria para evitar la tributación de los ingresos ordinarios no realizados [*unrealized revenues*] y la deducción, a los impuestos [*taxable income*], de los gastos no realizados [*unrealized expenses*] que surjan de la aplicación del valor razonable.[10]

Contenido

---

profesionales calificados. El valor razonable de los elementos de planta y equipo usualmente es su valor de mercado determinado mediante tasación". IASB, *IAS 16, Propiedad, planta y equipo*, par. 32.

[9] Además de Italia, los otros países de la Unión Europea que requieren que los IFRS sean adoptados para las cuentas individuales son: la República Checa, Grecia, Estonia, Lituania, Malta, la República Eslovaca y Eslovenia. En algunos países de la Unión Europea el uso de los IFRS para las cuentas individuales es solamente opcional, y en otros está claramente prohibido (e.g., en Austria, Francia, Hungría, Letonia, España y Suevia). Ver: *Planned Implementation of the IAS Regulation (1606/2002) in the EU y EAA*, publicado por la Comisión Europea en su sitio web (Enero 2005): http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/accounting/ias_en.htm.

[10] "[…] por supuesto sería más injusto requerir los pagos de impuestos con base en las ganancias que no hayan sido (y puedan nunca ser) realizadas. Por consiguiente, lo que se necesita es una medida de las ganancias tenidas que de hecho hayan sido *realizadas* durante el período […]. Bell (1969:187). Ver también Roscini Vitali and Vinzia (2003:47).

2. DEL VALOR RAZONABLE A LOS INGRESOS COMPRENSIVOS

De acuerdo con la Estructura conceptual de IASB, el objetivo de los estados financieros es ofrecer información sobre la posición financiera [*financial position*], el desempeño [*performance*] y los cambios en la posición financiera de la empresa, que sea útil para el rango amplio de usuarios en la toma de decisiones económicas (IASC, 1989:12). Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión de la administración, o la *accountability* de la administración por los recursos que se le confiaron (IASC, 1989:14). Los usuarios de los estados financieros incluyen inversionistas presentes y potenciales, empleados, prestamistas, proveedores y otros acreedores comerciales, clientes, gobiernos y sus agencias y el público (IASC, 1989:9). Si bien todos esos usuarios tienen necesidades diferentes de información financiera, los inversionistas (y, más específicamente, los inversionistas de patrimonio) son los principales usuarios de la información financiera, y los estados financieros deben cumplir sus solicitudes de información, sobre el supuesto de que el estado financiero que se construye alrededor de las necesidades de los inversionistas también dará satisfacción a las necesidades de todos los otros usuarios (IASC, 1989:10).

La información sobre el desempeño de la empresa, en particular su rentabilidad [*profitability*], se requiere con el fin de valorar los cambios potenciales en los recursos económicos que sea probable se controlen en el futuro. En este sentido es importante la información sobre la variabilidad del desempeño. La información sobre el desempeño es útil para predecir la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo a partir de su base existente de recursos. También es útil para la formación de los juicios sobre la efectividad con la cual la empresa puede emplear recursos adicionales (IASC, 1989: 17).

Según esas circunstancias, para el trasfondo teórico de los IFRS es esencial que el desempeño financiero reportado por la firma sea completo y prospectivo. El valor razonable se convierte en un medio fundamental para valorar el desempeño financiero, dado que supera las deficiencias de la contabilidad a costo histórico, en la cual los valores reportados a menudo son vistos como que no representan la realidad económica. De acuerdo con FASB, la idea subyacente detrás del valor razonable es que, dado que el valor razonable representa un precio de mercado ideal, incorpora toda la información disponible para los participantes en el mercado. Por consiguiente, la información suministrada por el valor razonable debe proporcionarles a los usuarios del estado financiero información más completa, relevante, y fielmente representativa que debe resultar en una base mejorada para la toma de decisiones (Jones and Stanwick, 1999).

En este sentido, un activo puede generar ingresos ordinarios [*revenues*] por medio del incremento en su valor razonable: los ingresos [*incomes*] así generados deben ser relevantes con el fin de valorar la gestión de la administración, por la decisión de tener un activo, la cual tiene consecuencias económicas que los estados financieros deben revelar. Sin embargo, no todos los cambios en el valor razonable de los activos y pasivos tienen un impacto en las ganancias [*earnings*]: en algunos casos estándares individuales requieren incluir esos cambios en patrimonio [*equity*], y mostrarlos en el estado de ingresos [*income statement*] solamente cuando se realicen (*reciclaje* [recycling]). Según los IFRS, este es el caso,

por ejemplo, de: cambios en el valor razonable de instrumentos financieros disponibles para la venta (IAS 39:55), cambios en el valor razonable de instrumentos financieros designados como elementos de cobertura en la cobertura de la inversión neta en una operación en el extranjero (IAS 39:102). Cambios en activos fijos llevados a valor razonable (IAS 16:39), y cambios en activos intangibles contabilizados según el modelo de revaluación que se describe en el IAS 38:85.

Dado que, según los IFRS, no todos los cambios en el valor razonable de activos y pasivos se reportan en el estado de ingresos [*income statement*], los ingresos netos [*net income*] no son una medida completa del desempeño financiero. Las tradicionales exclusiones de elementos que se pueden definir como ingresos ordinarios [*revenues*], gastos [*expenses*], ganancias [*gains*] o pérdidas [*losses*] del estado de ingresos [*income statement*] se justifica por su relativamente baja confiabilidad en la medición (Ketz, 1999). Una vez que su medida se ha vuelto más confiable (por ejemplo, cuando se realizan), se ubican en el estado de ingresos [*income statement*]. Tal y como ocurre con los US GAAP, elementos que actualmente se reportan en la sección patrimonio del balance general según los IFRS satisfacen la definición de ingresos y gastos [*income and expenses*] (la definición es suficientemente amplia para abarcar ingresos ordinarios [*revenues*], gastos [*expenses*], ganancias [*gains*] y pérdidas [*losses*]) contenidos en la Estructura conceptual de IASB. Uno puede argumentar, sin embargo, que tanto en los US GAAP como en los IFRS no hay justificación conceptual fuerte para tener algunos ingresos y gastos [*income and expenses*] reportados en el estado de ingresos [*income statement*] mientras que otros se llevan directamente a patrimonio [*equity*].

Las deficiencias de los ingresos netos [*net income*] como medida del desempeño financiero, aún cuando se adopte el valor razonable, ayudan a explicar por qué otra medida del desempeño, los ingresos comprensivos [*comprehensive income*], se ha vuelto crecientemente prominente entre los emisores de estándares. Los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] se definen en los US GAAP como "el cambio en el patrimonio [activos netos] de la empresa de negocios, ocurrido durante el período, proveniente de las transacciones y otros eventos y circunstancias que surgen de fuentes que no son los propietarios. Incluye todos los cambios en el patrimonio ocurridos durante el período, excepto los resultantes de inversiones de los propietarios y de distribuciones a los propietarios" (FASB, 1985:70). Desde 1992, los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] tienen que ser revelados por las compañías del Reino Unido[11] y en 1977 FASB emitió el SFAS 130, que requiere que las compañías de los Estados Unidos reporten los ingresos comprensivos [*comprehensive income*]. En el año 2003 la EU Directive No. 2003/51/EC estableció que los países miembros pueden requerir que las compañías produzcan, en lugar del estado de ingresos [*income statement*], el "estado de su desempeño" [*statement of their performance*], con el fin de ilustrar el desempeño financiero de la firma (art. 1, No. 8). Los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] también son objeto de un proyecto conjunto IASB-FASB para reportar el desempeño financiero, si bien sobre este tema todavía no existe un estándar de IASB.♦

Los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] son el resultado de los ingresos netos [*net income*] (reportados en el estado de ingresos) y los otros ingresos comprensivos [*other comprehensive income*], reportados en la sección de patrimonio del balance general y detallados en el estado de cambios en el

[11] Ver: ASB, *Financial Reporting Standards No. 3. Reporting Financial Performance*, 1992.

♦ El lector debe tener claro que a la fecha de esta traducción (Septiembre 2010), ya están anunciados los estándares de IASB sobre este tema, estando en discusión pública sus borradores, principalmente el relacionado con 'ingresos ordinarios provenientes de contratos con los clientes' Ver: http://www.ifrs.org (N del t).

patrimonio.♦♦ De manera alternativa, según los US GAAP, los otros ingresos comprensivos [*other comprehensive income*] se pueden reportar en una sección separada del estado de ingresos [*income statement*] (enfoque de un estado de ingresos), o en un "estado de ingresos comprensivos" [*statement of comprehensive income*] separado (FASB, 1997).

Los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] son consistentes con la definición de ingresos netos [*net income*] que se incluye en la Estructura conceptual de IASB.[12] De hecho, la Estructura conceptual define ingresos [*income*] y gastos [*expenses*] como sigue:

> Ingresos [*income*] son los incrementos en los beneficios económicos, ocurridos durante el período contable, en la forma de entradas de efectivo o mejoramientos de los activos o disminuciones de los pasivos, que resultan en incrementos en el patrimonio [*equity*], diferentes a los relacionados con las contribuciones de quienes participan en el patrimonio.
> Gastos [*expenses*] son las disminuciones en los beneficios económicos, ocurridos durante el período contable, en la forma de salidas de efectivo o agotamientos de los activos o incurrencias de pasivos, que resultan en disminuciones en el patrimonio [*equity*], diferentes de las relacionadas con las distribuciones a los participantes en el patrimonio (IASC, 1989: 70).

En su proyecto "Performance Reporting (Reporting Comprehensive Income)" [*Presentación de reportes sobre el desempeño (Presentación de reportes sobre ingresos comprensivos)*], IASB ha decidido incluir los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] en los estados financieros, proponiendo un nuevo formato de presentación del estado de ingresos [*income statement*]. El formato de este nuevo estándar todavía está en debate, pero ayuda a ilustrar todos los cambios en el patrimonio de la firma, diferentes a los derivados de las transacciones entre las firmas y los participantes en el patrimonio. Los ingresos ordinarios [*revenues*] y los gastos [*expenses*] que surgen de valores a costo histórico tienen que ser separados de los que surgen de las remediciones de activos y pasivos, i.e., revisiones de precios o estimados que cambian el valor en libros de activos y pasivos (IASB, 2003). La necesidad de un nuevo formato para el estado de ingresos [*income statement*], que sea más apto para el concepto de desempeño financiero que está implícito en el "modelo mixto" de valores históricos y valores razonables creado por IASB, es explicada no solamente por la introducción del valor razonable, sino también por la pérdida de relevancia de las tradicionales medidas de desempeño (i.e., "ganancias PCGA" [*'GAAP earning'*]). De hecho, las medidas "pro-forma" (o "Street", a causa de la aceptación que los analistas de Wall Street hacen de esas cifras), tales como EBIT, EBITDA y otros indicadores de desempeño financiero, son extremadamente comunes entre inversionistas y analistas (Newberry, 2003). Esos indicadores usualmente excluyen ciertos gastos (gastos por intereses, "gastos que no son en efectivo", elementos extraordinarios y similares) y no están sujetos a regulación, en la medida en que no hay consenso o definición común para las medidas clave de desempeño o indicadores de desempeño financiero. La evidencia empírica sugiere que las medidas pro-forma de desempeño tienen una

---

♦♦ Debe tener en cuenta el lector que a la fecha de esta traducción (Septiembre 2010) IASB tiene en proceso su proyecto de presentación de estados financieros que conducirá a un solo estado de desempeño (o estado de ingresos comprensivos) que cubra las tres secciones: ganancias y pérdidas, ingresos netos y otros ingresos comprensivos. Ver: http://www.ifrs.org. Igualmente, ver adelante, en este artículo, el análisis relacionado con el proyecto de IASB sobre 'Presentación de reportes sobre el desempeño'. (N del t).

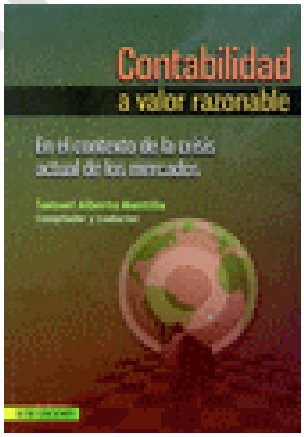
[12] La *Estructura conceptual para la preparación y presentación de estados financieros*, aprobada por IASC en 1989, fue adoptada por IASB en el año 2001. [Igualmente, el lector debe tener presente el actual proyecto de IASB, conjunto con FASB, para la elaboración de una nueva Estructura conceptual, que está avanzando con paso firme. Ver: http://www.ifr.org (N del t)].

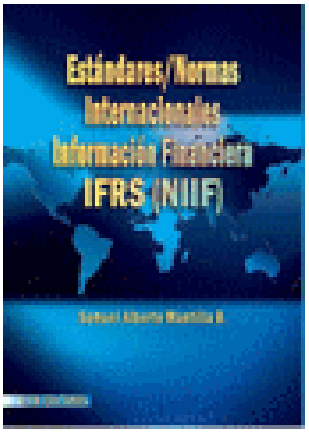
asociación fuerte y creciente con los precios de las acciones en los mercados de capital de los Estados Unidos, mientras que, de otro modo, ha habido una declinación en la relevancia del valor de las ganancias “PCGA” (Brandshaw and Sloan, 2002).

Los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] satisfacen la necesidad teórica de una medida de desempeño financiero que se adhiera a una definición conceptualmente sólida de ingresos financieros [*financial income*]. De otro modo, la evidencia empírica sobre la relevancia del valor de los ingresos comprensivos [*comprehensive income*] no es, en el mejor de los casos, definitiva (Dhaliwal *et al*., 199; Cahan *et al*., 2000).

Contenido

SAMantilla





3. UNA TAXONOMÍA DE LAS BASES DE MEDICIÓN

Desde el punto de vista del contador, la "utilidad" [*profit*] o "ingresos netos" [*net income*] es – por definición – el cambio neto en el patrimonio de los tenedores de las acciones que surge de las operaciones ocurridas durante un período de tiempo especificado. Por consiguiente incluye todos los cambios en el patrimonio excepto los que resulten de nuevas inversiones de o distribuciones a los participantes en el patrimonio (propietarios o no-propietarios).

Al igual que todos los cambios netos, los ingresos netos [*net income*] también pueden ser considerados como resultado de la adición de dos conjuntos diferentes de cambios brutos: ingresos [*income*] (cambios brutos positivos en el patrimonio de los accionistas, que surgen de las operaciones) y gastos [*expenses*] (cambios brutos negativos en el patrimonio de los accionistas, que surgen de las operaciones)[13].

Independiente de qué definición de utilidad [*profit*] se pone en práctica, es auto-evidente que su medida depende de las cantidades monetarias asignadas a los componentes individuales del patrimonio [*equity*]: activos y pasivos[14]. La evaluación monetaria del patrimonio de los accionistas (tanto al comienzo como al

[13] Los ingresos ordinarios [*revenues*] surgen, por consiguiente, de los incrementos en los activos o de las disminuciones en los pasivos, mientras que los gastos [*expenses*] resultan de las disminuciones en los activos o los incrementos en los pasivos.

[14] Uno puede observar fácilmente que nos adherimos al denominado "punto de vista de activos y pasivos". De acuerdo con ello, nos "centramos en la riqueza de la entidad que reporta, tal y como es reflejada en sus recursos económicos y en sus obligaciones para transferir esos recursos. Los ingresos [*income*] resultan de los cambios en esos recursos y obligaciones, que incrementan la riqueza de la entidad, y las pérdidas [*losses*] que resultan de esos cambios y que disminuyen su riqueza", ver L.T. Johnson, "Understanding the Conceptual Framework", *The FASB Report*, December 28, 2004, publicado en el sitio web de FASB (www.fasb.org). Sobre este asunto hay actualmente fuerte convergencia entre los emisores de estándares y los reguladores de los Estados Unidos. La SEC, por ejemplo, señala que "… desde la perspectiva económica, los ingresos [*income*] representan el flujo de, o los cambios en, la riqueza, ocurridos durante un período. Sin primero tener un entendimiento de la riqueza al comienzo del período, no es posible determinar el cambio en la riqueza ocurrido durante el período. El equivalente contable para la identificación de la "riqueza" [*wealth*] es la identificación de los activos y pasivos relacionados con la clase de transacciones. Esta identificación de la riqueza actúa como un ancla conceptual para determinar los ingresos ordinarios [*revenues*] y los gastos [*expenses*] que resultan del flujo de la riqueza ocurrido durante el período. La experiencia histórica sugiere que sin esta ancla conceptual el enfoque de ingresos ordinarios / gastos [*revenue/expense*] se puede volver *ad hoc* e incoherente". SEC (2003). *Study Pursuant to Section 108)d) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on the Adoption by the United States Financial Reporting System of a Principles-Based Accounting System*. Publicado en el sitio web de la SEC (www.sec.gov).

final del año) y de la utilidad [*profit*] resultante en los estados financieros dependen, por consiguiente, de los atributos de medición usados para la valoración de los activos y de los pasivos.

Desafortunadamente, no hay un solo conjunto de atributos de medición[15] que se pudiera considerar como completamente correcto y que en consecuencia podría conducir a la medida "correcta" del capital [*capital*] de la empresa. De hecho, tanto la literatura contable como la práctica reconocen la existencia de diferentes atributos de medición que se podrían utilizar en los estados financieros con el fin de evaluar los activos y los pasivos, y por consiguiente el patrimonio [*equity*] de los accionistas. El SFAC No. 5 – *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises* – discute cinco atributos diferentes que "se usan en la práctica actual" – costo histórico, costo corriente, valor de mercado corriente, valor realizable neto y valor presente de los flujos de efectivo futuros; mientras que la Estructura conceptual de IASB señala que "una serie de medidas diferentes es empleada en diferentes grados y en variadas combinaciones en los estados financieros", incluyendo las siguientes que son mencionadas de manera específica: costo histórico, costo corriente, valor realizable (de liquidación) y valor presente.

Ninguna base se considera que sea mejor que otra, dado que la escogencia de un modelo depende tanto de la intención de todo el modelo de medición como de las restricciones determinadas por el contexto legal y económico en el cual ocurre el proceso de medición. No obstante ello, algunos autores y emisores de estándares consideran que el modelo del valor corriente es superior a causa del nivel más alto de información que transmite (Edwards and Bell, 1961; Chambers, 1966; Baker and Pringle, 1977; Davies *et al*., 1997). Sin duda, la adopción del modelo de valor corriente permite que los estados financieros revelen la volatilidad de las ganancias [*earnings volatility*], mejorando por consiguiente la capacidad de los usuarios externos para valorar el riesgo.

Con el fin de establecer en cuál – si la hay – de las clases anteriormente mencionadas se puede incluir el "criterio del valor razonable", probablemente sea necesario desarrollar una taxonomía de la medición, que sea diferente de la clasificación tanto de FASB como de IASB. Este nuevo patrón se construirá considerando las siguientes dos dimensiones.

La primera dimensión se refiere al mercado del cual se deriva el atributo. En este sentido, uno puede identificar los atributos obtenidos de los mercados en los cuales la firma podría comprar sus activos y pasivos (*valores de entrada* [entry values]) y los obtenidos a partir de mercados en los cuales la firma podría venderlos (*valores de salida* [exit values]). Algunas de las "mediciones" previamente mencionadas usan ambos de esos valores, si bien con diferentes grados de extensión. Dentro de la medición usualmente definida como "modelo de costo histórico", por ejemplo, las cuentas por cobrar son inevitablemente reconocidas sobre una base de ingresos ordinarios [*revenue*] (i.e. su valor inicial es igual a la cantidad de las *ventas* de la cual surgen), y por consiguiente como un *valor de salida*, mientras que las cuentas por pagar inicialmente se registran al costo, el cual de manera incuestionable es un *valor de entrada* (Cossar, 1984:33). La misma hetereogeneidad se puede encontrar en el "modelo del costo corriente" en el cual tanto el reconocimiento inicial como el consiguiente ajuste de los mismos dos elementos (cuentas por cobrar y cuentas por pagar) se hace de acuerdo con un criterio idéntico (Cossar,

[15] En este documento la expresión "atributo de medición" [*measurement attribute*] se usa en relación con el "criterio de evaluación" [*evaluation criterion*] que es aplicable a un activo o pasivo, mientras que los términos "medición" [*measurement*] o "modelo de medición" [*measurement model*] se usa en referencia al conjunto de atributos de medición que se usa como un sistema – y, por consiguiente, de una manera coherente – con el fin de determinar el valor del patrimonio de los tenedores de las acciones y los ingresos netos. Esos modelos se pueden derivar de especulaciones teóricas o pueden surgir del proceso de emisión de los estándares o de la práctica.

1984:70). El modelo de los valores realizables desarrollado por Chambers (1966), de otro modo, es completamente homogéneo, dado que considera, cuando valúa todos los activos y pasivos, solamente *valores de salida*. Si una base específica de medición está compuesta por más de un criterio de evaluación, generalmente se considera que pertenece a una clase o a la otra (valores de entrada o de salida) de acuerdo con el atributo de medición que prevalezca, i.e. con el criterio de evaluación que se use para valuar la parte principal de los componentes del patrimonio (activos y pasivos)[16].

La segunda dimensión a considerar con el fin de desarrollar la taxonomía de la medición que quisiéramos emplear con el fin de arrojar luz sobre la naturaleza del "criterio del valor razonable", se refiere a la fecha del precio usado en la valuación. De acuerdo con el análisis desarrollado por Edward and Bells (1961), uno puede reconocer, en este sentido, tres variedades diferentes de valores: valores pasados, valores presentes y valores futuros. De acuerdo con nuestro punto de vista, esas tres clases se pueden reducir convenientemente a dos: valores históricos y valores corrientes. De hecho, los valores futuros – cuando se consideran en contabilidad y finanzas – pueden ser actualizados y por consiguiente convertidos en una cifra que sin lugar a dudas es un valor corriente. Aún si no se descuentan algunos valores futuros, todavía serían medidos de acuerdo con la información disponible en el momento de la evaluación. En este sentido, pueden ser considerados corrientes. Cruzando esas dos dimensiones, se obtiene la siguiente matriz de atributos de medición:

Figura 1 – Matriz de los atributos de medición

	VALORES DE ENTRADA	VALORES DE SALIDA
VALORES HISTÓRICOS	Costo histórico	Irrelevante
VALORES CORRIENTES	Valor de costo corriente	Valor de mercado corriente Valor realizable neto Valor presente de los flujos de efectivo futuros

[16] Los modelos de "costo histórico" y de "costo corriente", mencionados tanto por FASB como por IASB, pueden por consiguiente ser clasificados como "modelos de valor de entrada". En cambio, el "valor de mercado corriente", el "valor realizable neto" y el "valor presente de los flujos de efectivo futuros" (descritos por FASB) y el "valor realizable (de liquidación" y el "valor presente" (descritos por IASB) son "modelos de valor de salida".

SAMantilla

El arreglo bi-dimensional que se muestra arriba es, obviamente, funcional para el análisis de la naturaleza del "valor razonable" tanto como un atributo de medición como una base de medición. Desde el primer punto de vista, uno tiene que reconocer, para comenzar, que el "valor razonable" es un criterio muy complejo. Tal y como se describió antes, el valor razonable se obtiene mediante una mezcla intricada de diferentes atributos de medición de nivel más bajo: "valores de mercado", "flujos de efectivo futuros descontados", "costos de reemplazo", etc. Algunos de esos valores se derivan de los *mercados de venta* [sale markets] mientras que otros (si bien una fracción marginal, los que se relacionan con la valoración de los factores de producción en el costo de reemplazo) resultan de los *mercados de compra* [purchasing markets]. Todos esos atributos tienen, no obstante, algo en común: todos ellos están caracterizados por su orientación plana a valores *presentes* o a *valores futuros*. Como atributo de medición, por lo tanto, el criterio del valor razonable incuestionablemente pertenece al lado más bajo de la matriz, particularmente al área derecha.

Con el fin de averiguar la naturaleza del "modelo del valor razonable" desarrollado por IASB, uno debe, primero que todo, observar que cada uno de los paradigmas explícitamente considerados en la figura precedente se busca que sea "puro", mientras que en la práctica uno está usualmente acostumbrado a trabajar con "modelos mixtos", en los cuales se juntan componentes diferentes que corresponden a diversos arquetipos teóricos. El más común de esos "modelos híbridos" es indudablemente el "modelo de costo histórico revisado", en el cual la utilidad realizada [*realized profit*] que surge de la aplicación del paradigma del costo histórico incontaminado es reducida por las pérdidas no realizadas [*unrealized losses*] que surgen de la medición de los activos y pasivos a su valor corriente[17]. El cumplimiento con el principio del conservadurismo es la principal explicación para esta hibridación. Como resultado de la adopción de las regulaciones de IASB relacionadas con la medición a valor razonable de *algunos* de los activos y pasivos de la empresa, este modelo ha evolucionado hacia un nuevo "modelo híbrido", en el cual coexisten diversas características de diferentes modelos teóricos. La decisión de aplicar el criterio del valor razonable solamente a un subconjunto de activos y pasivos hace que un grupo relevante de componentes del patrimonio deje de ser medido a su costo histórico (revisado por depreciación y deterioros). Esta nueva versión del modelo tradicional de la contabilidad financiera está por lo tanto caracterizada por el uso combinado de valores de entrada y salida, por un lado, y de precios históricos y corrientes, por el otro[18]. En el presente, no es fácil pronosticar si esta situación es solamente un paso momentáneo en el sendero hacia la implementación futura de una nueva base de medición, caracterizada por un nivel más alto de coherencia interna, o si el modelo así generado ya debe ser considerado como un atributo de medición nuevo y definitivo en la contabilidad financiera.

Contenido

[17] En este modelo uno puede observar que no es irrelevante la presencia de atributos de medición relacionados con cada uno los tres que se presentan en la matriz. De hecho, el modelo de costo histórico revisado es una combinación en la cual el atributo del costo histórico (que es el criterio de evaluación que prevalece y pertenece a la clase de *valores de entrada históricos*) usa tanto *valores de entrada corrientes* (para las materias primas) como *valores de salida corrientes* (para los productos).

[18] Por favor observe que incluso si el ingreso neto [*net income*] es formado por las ganancias y pérdidas [*gains and losses*] no realizadas, en cualquier caso debe ser considerado como "producido" en el sentido descrito por Dominics (1976:275). *Contra*: Pizzo (2000:134).

SAMUEL MANTILLA

4. ¿HACIA UN NUEVO CONCEPTO DE DESEMPEÑO FINANCIERO?

Al analizar los cambios en los estados financieros, derivados de la adopción de las nuevas regulaciones de IASB, otro problema que ciertamente merece plena atención es el tratamiento de la utilidad y pérdida [*profit and loss*] que surge de la medición a "valor razonable" de los activos y pasivos. De hecho, tal y como se precisó atrás, en algunos casos[19] los IFRS afirman que el incremento en el valor en libros de un activo, debido a la revaluación a valor razonable, se tiene que acreditar directamente al patrimonio de los accionistas. Este valor, por consiguiente, no suma en la determinación del ingreso neto [*net income*].

Sin lugar a dudas, las mencionadas son excepciones importantes al principio general que para determinar la utilidad [*profit*] pide la participación de *cada* cambio en los activos y pasivos que surge de las operaciones. En consecuencia, uno debe intentar entender la lógica que está detrás de ese apartarse de las convenciones fundamentales.

A la vez es evidente que la distinción sometida a examen no puede ser explicada en términos del denominado "principio de realización": el nuevo conjunto de reglas permite, de hecho, que la utilidad no realizada [*unrealized profit*] sea reconocida directamente tanto en el patrimonio de los tenedores de las acciones como en la cuenta de utilidad y pérdida [*profit and loss account*]. Por lo tanto, no sorprende que los legisladores hayan tenido que manejar – particularmente en los países en los cuales los estados financieros individuales juegan un rol central en la determinación de la cantidad de utilidad [*profit*] que es legalmente distribuible a los propietarios – con el problema de la cantidad máxima de ganancias retenidas [*retained earnings*] que puede ser legalmente retirada al final de cada período. No obstante, en este sentido uno tiene que resaltar que la prudencia no necesariamente implica la adopción del modelo de costo histórico, siendo suficiente la separación de las utilidades y ganancias realizadas [*realized profits and gains*] de los componentes no realizados del ingreso neto [*unrealized components of net income*].

Una explicación posible, diferente, de la exclusión de alguna operación que surge de las variaciones del activo y pasivo provenientes de los ingresos netos [*net income*], encuentra sus raíces teóricas en el

[19] Por ejemplo: "La ganancia o pérdida [*gain or loss*] en un activo financiero disponible-para-la-venta tiene que ser reconocida directamente en el patrimonio, a través del estado de cambios en el patrimonio, excepto por las pérdidas por deterioro y las ganancias y pérdidas en cambio extranjero, hasta que se des-reconoce el activo financiero, tiempo en el cual la ganancia o pérdida [*gain or loss*] acumulada previamente reconocida en patrimonio se tiene que reconocer en utilidad o pérdida [*profit or loss*], IAS 39:55(b). "Si el valor en libros de un activo se incrementa como resultado de una revaluación, el incremento tiene que ser acreditado directamente a patrimonio bajo el encabezado de superávit por revaluación. Sin embargo, el incremento tiene que ser reconocido en utilidad o pérdida [*profit or loss*] en la extensión en que reverse una disminución de la revaluación del mismo activo previamente reconocida en utilidad o pérdida [*profit or loss*]", IAS 16:39.

concepto de *mantenimiento del capital físico*. "Según este concepto la utilidad [*profit*] se gana solamente si la capacidad física productiva (o capacidad de operación) de la empresa (o de los recursos o fondos que se necesitan para lograr esa capacidad) al final del período excede la capacidad física productiva al comienzo del período, después de excluir cualesquiera distribuciones a, y contribuciones de, los propietarios durante el período"[20] Si se aplica este concepto peculiar de mantenimiento del capital, "todos los cambios en el precio que afecten los activos y pasivos de la empresa son visto como cambios en la medición de la capacidad física productiva de la empresa; por consiguiente, son tratados como ajustes al mantenimiento del capital que hacen parte del patrimonio [*equity*] pero no de la utilidad [*profit*]"[21]. Cualquiera que sea la opinión que uno pueda tener sobre lo apropiado de este punto de vista[22] es patente que el concepto de mantenimiento de capital no es susceptible de ser aplicado parcialmente, i.e., a un *subconjunto restringido* de activos y pasivos de la empresa.

La lógica que está detrás de la segregación, de los ingresos netos [*net income*], de una fracción importante de los incrementos en los activos y de las disminuciones de los pasivos tiene que encontrarse, por lo tanto, en otra parte. Quizás puede asociarse con la intención – buscada de manera explícita tanto por IASB como por FASB – de mejorar la relevancia, para los usuarios externos, de la información de los estados financieros. Los emisores de estándares pueden haber asumido que la medición del desempeño de los administradores podría mejorarse si las ganancias y pérdidas [*gains and losses*] que surgen de los activos y pasivos tenidos "no para negociación" se mantienen aparte de las que surgen de las posiciones de activos y pasivos vinculados a "esfuerzos especulativos".

Si esta interpretación es correcta, sería la primera vez en la historia del proceso de emisión de estándares de contabilidad que el uso que se le tiene la intención darle a un activo o pasivo determina si los cambios ocurridos en su valor se consideran como componentes de los ingresos netos [*net income*]. De acuerdo con nuestra opinión, esto es un signo de incoherencia teórica: el alcance de los ingresos netos [*net income*] no debe variar a causa de este tipo de decisión de la administración. Por consiguiente, uno tiene que admitir que esta manera de valorar la conducta de la administración al operar el negocio podría conducir a una nueva forma de "corto plasismo". De hecho, excluyendo de los ingresos netos [*net income*] las ganancias y pérdidas [*gains and losses*] que surgen de la estructura del capital y de los pasivos debido al curso normal del negocios, centra la atención solamente en el desempeño de la firma en el corto plazo. Lo menos que uno puede decir acerca de este método de medición del desempeño es que es incompleto. De hecho, esta representación del desempeño financiero no abarca una fracción importante de los efectos de las decisiones de la administración. Por consiguiente, la distinción entre activos y pasivos tenidos para negociación y los disponibles para la venta no es suficientemente objetiva como para ser aplicada consistentemente entre las firmas, y esto puede constituir un obstáculo cuando se compara el desempeño financiero de diferentes firmas. Estos problemas pueden sobreponerse si el proyecto IASB-FASB referente la presentación de reportes sobre el desempeño conduce al requerimiento obligatorio para que todas las compañías usen los IFRS para revelar sus ingresos comprensivos [*comprehensive income*]. Siendo este el caso, los ingresos

[20] IASB, *Framework*, § 104(b).

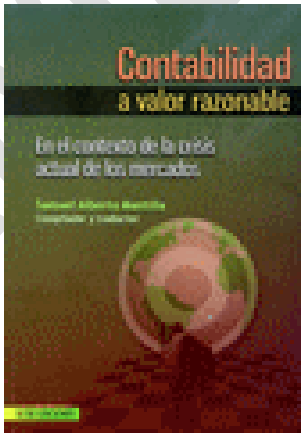
[21] IASB, *Framework,* § 109.

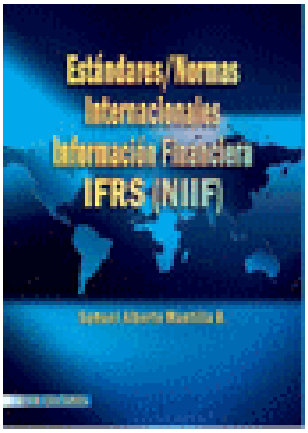
[22] Al respecto, estamos completamente de acuerdo con Cossar (1977:8) y con Fanni and Cossar (1994:378) que, entre los primeros autores en la literatura contable italiana, afirman la supremacía del concepto de mantenimiento del capital financiero sobre el concepto de mantenimiento del capital físico. Ver también: Catuogno (2003:175).

Samuel Mantilla

comprensivos [*comprehensive income*] probablemente se convertirían en la cifra más apropiada que uno debe considerar para valorar el desempeño financiero de la administración[23].

Contenido





[23] Si bien algunos autores afirmas que se debe distinguir entre desempeño de la administración y desempeño que está más allá del control de la administración. Ver Pozza (2000:94).

REFERENCIAS

Bakker, P. and Pringle, E.G. (1977), "Better Business Decisions through the Use of Current Value Information", in: Chippendale, W. and Defliese, P.L., eds. (1977), *Current Value Accounting*, Coopers & Lybrand, New York.

Bell, P.W. (1969), "Price changes and income measurement", in: Parker, R.H. and Harcourt, G.C. (1969), *Readings in the concept and measurement of income*, Cambridge University Press, London.

Blake, J. and Amat, O. (1993), *European Accounting*, Pitman Publishing, London.

Bradshaw, M.T. and Sloan, R.G. (2002), "GAAP versus The Street: An Empirical Assessment of Two Alternative Definitions of Earnings", *Journal of Accounting Research*, vol. 40, No. 1, pp. 41-66.

Cahan, S.F.; Courtenay, S.M.; Gronewoller, P.L. and Upton, D.R. (2000), "Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures", *Journal of Business, Finance & Accounting*, 27(9) & (10), November/December, pp. 1273-1301.

Catuogno, S. (2003), *Configurazioni di reddito a valori correnti e modelli di capital maintenance*, Cedam, Padova.

Chambers, R.J. (1966), *Accounting, Evaluation and Economic Beahvior*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (NJ).

Cossar, L. (1977), Le rettifiche per svalutazione monetaria nella contabilità analitica d'esercizio, Del Bianco, Udine.

Cossar, L. (1984), *I processi di attribuzione del valore nella contabilità ordinaria e nel rendiconto d'esercizio*, Trieste Consult, Trieste.

Davies, M.; Paterson, R. and Wilson, A. (1997), *UK GAAP. Generally Accepted Practice in the United Kingdom*, 5th edition, Macmillan, London.

de Dominicis, U. (1976), *Lezioni di ragioneria generale*, vol. III, Azzoguidi, Bologna.

Dhaliwal, D.; Subramanyam. K.R. and Trezevant, R. (1999), "Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance?", *Journal of Accounting and Economics*, No. 26, pp. 43-67.

Edwards, E.O. and Bell, P.W. (1961), *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles (CA).

SAMantilla

Fanni, M. (1978), *Le condizioni di omogeneità monetaria e d'integrità patrimoniale nella contabilità ordinaria d'esercizio*, Del Bianco, Trieste.

Fanni, M. and Cossar, L. (1994), *Il metodo contabile*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.

FASB (1985), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 6. Elements of Financial Statements*, FASB, Norwalk (CT).

FASB (1997), *Statement of Financial Accounting Standards No. 130. Reporting Comprehensive Income*, FASB, Norwalk (CT).

FASB (2000), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 7. Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements*, FASB, Norwalk (CT).

Glaum, M. and Mandler U. (1996), *Rechnungslegung auf globalen Kapitalmärkten. HGB, IAS und US-GAAP,* Gabler, Wiesbaden.

Haller, A. and Eierle, B. (2004), "The Adaptation of German Accounting Rules to IFRS: A Legislative Balance Act", *Accounting in Europe*, vol. I, September, pp. 27-50.

Holzmann, O.J. and Robinson, T.R. (2004), "Fair Value Measurements", *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, November/December, pp. 73-75.

IASB (2003), "Reporting Comprehensive Income", *Project Update*, 9 September.

IASC (1989), *Framework for the Preparation and the Presentation of Financial Statements*, IASC, London.

Johnson, L.T. (2004), "Understanding the Conceptual Framework", *The FASB Report*, December 28 (www.fasb.org/articles&reports/a&r_2004.shtml).

Jones, J.P. and Stanwick, S.D. (1999), "Fair Value Accounting: A Guide to Understanding the Current Standards", *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, Autumn, pp. 103-108.

Ketz, J. E. (1999), "Comprehensive Income: What Do the Numbers Disclose?", *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, Summer, pp. 79-95.

Newberry, S. (2003), "Reporting Performance: Comprehensive Income and its Components", *Abacus*, Vol. 39, No. 3, pp. 325-339.

Nobes, C. and Parker, R. (1998), *Comparative International Accounting*, 5th edition, Prentice Hall Europe, Hemel Hempstead.

Perrone, E. (1990), *Il "sistema tedesco" dei principi contabili e la IV direttiva CEE*, Cedam, Padova.

Pizzo, M. (2000), *Il fair value nel bilancio d'esercizio*, Cedam, Padova.

Pozza, L. (2000), *La misurazione della performance d'impresa*, Egea, Milano.

Roscini Vitali, F. and Vinzia, M.A. (2004), *Fair value. Rappresentazione contabile e valutazioni finanziarie*

SAMantilla

*secondo gli IA*S, Il Sole 24 ORE, Milano.

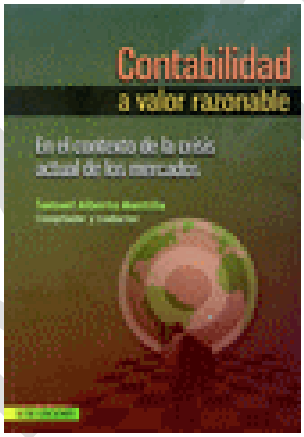
SEC (2003), *Study Pursuant to Section 108(d) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on the Adoption by the United States Financial Reporting System of a Principles-Based Accounting System,* as reprinted on the SEC website (www.sec.gov/news/studies/principlebasedstand.htm).

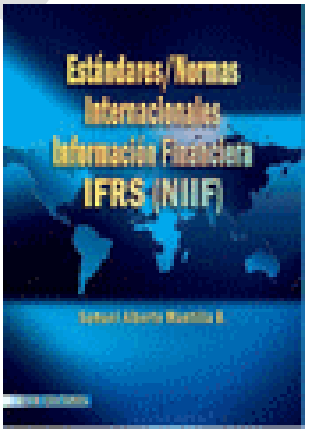
Walton, P.; Haller, A. and Raffournier, B. (1998), *International Accounting*, International Thomson Business Press, London.

Contenido

* * * * *

Si le interesa más sobre el tema, vea:





Vende:

ECOE EDICIONES Carrera 19 No 63 C - 32 PBX 2481449 FAX 3461741

Bogotá – Colombia

http://www.ecoeediciones.com