

La utopía contable al desnudo: ni información de alta calidad, ni intrínsecamente comparable, ni suficiente ni adecuada para la toma de decisiones de inversión financiera *

José Luis Cea García

jlcea@hotmail.com

Catedrático Emérito de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad Autónoma de Madrid
España

Resumen

La implantación universal del modelo contable anglosajón [IASB, muy similar al FASB/USA] se ha producido bajo presupuestos ideológicos para favorecer los intereses de las grandes compañías radicadas en los países desarrollados, de cara a facilitar sus procesos de crecimiento interno y externo, en el escenario del capitalismo financiero y globalizado vivido en las últimas décadas; algunas de cuyas normas pueden haber contribuido a alimentar el clima de euforia bursátil hasta el estallido de la grave crisis que nos anega. Este modelo contable ha sido introducido bajo reclamos publicitarios o ideas irreales [normas de alta calidad técnica, información empresarial comparable a escala mundial y de utilidad intrínseca para la toma de decisiones de inversión financiera]. Este artículo pretende mostrar razonadamente tal utopía contable, señalando los verdaderos intereses y la ideología que están detrás de este proceso de “colonización contable internacional” por parte de las grandes compañías globales de los principales países.

Palabras clave: Calidad, comparabilidad, FASB-USA, globalización, IASB, mito, planes de negocios, riesgos, utopía.

* Este trabajo es una prolongación del artículo del autor presentado al 15 Congreso AECA. Valladolid 2009, publicado en la Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas nº 87. Noviembre 2009, pp. 53-57.

Recibido: 14-07-2013 - Versión final aceptada: 04-10-2013

Abstract

The universal implementation of Anglosaxon Accounting Model (IASB, similar to FASB/USA) has occurred based on ideological supports to benefit the interests of big companies settled in developed countries and to facilitate their internal and external growth processes in the scenario of financial and globalised capitalism that world is living in last decades, some of whose accounting standards could have contributed to feed a true situation of euphoria in stock exchange investment [speculative bubble] which have mouthed in the severe crisis that the world is living. This accounting model has been implemented under advertising calls or false ideas such as high quality standards, comparative information at world level and of intrinsic usefulness in investment decision-making processes. This paper tries to draw such accounting Utopia, pointing at the true interests and ideology behind of this process of “universal accounting colonization” in benefit of big global companies settled in world leading countries.

Key words: Quality, comparability, FASB-USA, globalization, IASB, myth, business plans, risks, utopia.

Introducción

El sueño de la razón contable ha sido, desde siempre, definir un conjunto de normas para el tratamiento adecuado de las diferentes transacciones y otros sucesos inherentes a la realidad de cada empresa para poder expresar una imagen suficientemente fidedigna de su situación económico-financiera y de los resultados alcanzados por ella, revelando públicamente todo ello en un determinado paquete informativo convencional [modelo de las Cuentas Anuales, CA, individuales y consolidadas].

Acercado esto a los tiempos actuales y con relación a las principales empresas sobre las que se concentra el fenómeno de la inversión bursátil, lo anterior se traduciría en proporcionar información adecuada y suficiente [en cantidad, calidad y en variedad de contenidos] para que cualquier usuario y en particular los inversores financieros puedan encontrar argumentos sólidos para tomar sus decisiones¹ [invertir en una

¹ La inversión institucional normalmente lo hace a través del dictamen de los analistas financieros correspondientes y también lo hace buena parte de los inversores de menor cuantía o “de a pié”.

empresa, cancelar su inversión en el momento oportuno, modificar la composición de sus carteras de inversión, etc.].

Este reto sempiterno que afronta la Contabilidad empresarial en todo su arco profesional [reguladores, empresas, auditores, académicos, etc.] en cuanto al registro de los hechos, cuantificación de las magnitudes básicas, presentación de los contenidos idóneos, etc. ha adquirido particular trascendencia en los años recientes, ante el fenómeno de la globalización y ante el enorme desarrollo alcanzado por la inversión bursátil [concebida ésta cada vez más a esa misma escala universal y polarizada sobre las grandes compañías cotizadas en los principales mercado bursátiles mundiales], para lo cual debe suministrarse información de calidad intrínseca y también comparable, aparte de adecuada y suficiente como instrumento útil para la toma de decisiones por los inversores financieros.

Para lograr esto se estableció, prácticamente como axioma, que habría que utilizar un mismo lenguaje contable a escala universal [léase un mismo cuadro de soluciones contables para el tratamiento de los distintos hechos y transacciones empresariales y unos mecanismos análogos en cuanto a la presentación de la información contable empresarial] como requisito para alcanzar la comparabilidad de las cifras contables mostradas por las empresas, independientemente del país en que estuviesen domiciliadas. Pero además se estableció que el modelo contable único a introducir y a aplicar por las empresas de todos los puntos cardinales debería ser un modelo cuyas normas fuesen de alta calidad y que este modelo debería ser el modelo internacional privado y profesional IASB² de inspiración anglosajona porque, como axioma también y sin necesidad de demostración, era un modelo de alta calidad, o sea, implícita o explícitamente el mejor de los posibles candidatos a tal rango.

El mito de la comparabilidad informativa

Cuando en los años relativamente recientes se puso en marcha el proceso de gran calado de imposición fáctica del modelo contable

² En realidad el modelo internacional IASB viene a ser un correlato fiel del modelo FASB norteamericano, conocido también como US-GAAP, siendo éste en términos efectivos la fuente de inspiración ideológica auténtica del primero.

anglosajón a escala universal, encubierto bajo la etiqueta-eslogan de la armonización contable internacional, se arguyó la necesidad de llegar a un modelo universal con las mismas normas contables y de presentación de la información financiera para hacer posible la comparabilidad entre los datos presentados por todas las empresas del mundo, lo cual parecía que iba, de suyo, ante el escenario de la competencia en su más amplio sentido, o sea, la globalización.

En nuestro ensayo crítico³ pusimos de manifiesto algunos flancos débiles sobre esta especie de mito o fetiche de la comparabilidad informativa supuestamente consustancial a la aplicación de un mismo código de soluciones contables a escala mundial, precisamente las patentadas por el mundo anglosajón, es decir, un modelo de regulación privado-profesional, influido sobre todo por la ideología e intereses propios de los países, empresas y otras entidades de servicios [auditoría, entidades de inversión, analistas financieros...] de primera fila a escala mundial.⁴ Argumentamos entonces que, bajo un modelo contable de tales características, la aplicación a rajatabla de las mismas soluciones contables por parte de empresas de menor dimensión o de países con menor nivel de desarrollo, etc. se podría producir una especie de comparabilidad aparente o ficticia y no efectiva o real, en la medida que ciertas soluciones contables previstas en el modelo anglosajón [p. e. el tratamiento como gastos de las inversiones económicas en investigación, o sobre el tratamiento de las diferencias de cambio en moneda extranjera, o sobre el tratamiento del fondo de comercio como activo no amortizable...]⁵ podrían ser útiles o producir “ventajas competitivas” para las grandes empresas de los países de primera fila y, en cambio,

³ Cea, J.L. (2001). Armonización Contable Internacional y Reforma de la Contabilidad Española. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Madrid. pp.29-44

⁴ No podemos entrar aquí a analizar con detalle la falta de independencia, neutralidad e imparcialidad del sistema de regulación contable predominante en el mundo, o sea, del modelo internacional anglosajón, de naturaleza eminentemente privado o profesional, de facto al menos, en sus dos versiones muy parecidas, o sea, el modelo IASB y el modelo FASB-USA.

⁵ Ibid. p.42. Por ejemplo, para el caso concreto del tratamiento prescrito por la normativa contable internacional IASB en cuanto a las actividades de investigación que desarrollan las empresas, explicamos allí que el tratamiento como Gastos de lo que económicamente son inversiones económicas para la generación de negocio futuro –como son las actividades de Investigación– supone una ventaja competitiva fáctica

podrían generar efectos indeseados o desventajas competitivas para empresas de menor dimensión relativa, de espacios políticos de menor nivel de desarrollo en sus diferentes planos, con lo cual este tratamiento contable igual para situaciones a veces muy distintas, no llevaría a una comparabilidad real entre unas empresas y otras, entre las de unos países de gran nivel de desarrollo y las de países de segunda fila.

Las siguientes palabras sintetizan nuestra posición disidente, o cuando menos escéptica, respecto a la hipotética comparabilidad informativa que se derivaría intrínsecamente de la aplicación del modelo anglosajón de normas contables a escala universal:

La armonización contable internacional que se pretende implantar en todo el mundo es el modelo de regulación contable de

para las empresas oligopolísticas de gran tamaño de los países de primera fila (p. e. sector farmacéutico). En efecto, éstas cuentan con grandes beneficios de sus negocios en explotación y pueden soportar cargar lo invertido en Investigación – negocio futuro potencial– contra el negocio explotado (distorsión de la correlación entre los ingresos y los gastos) e incluso a nivel competitivo les convendrá esa norma frente a otros laboratorios de menor envergadura de países de segunda fila, los cuales ante una norma impuesta contra natura económica, les coloca en una situación o dilema muy difícil, puesto que si dedicasen recursos críticos suficientes en investigación con vistas a la creación de negocio futuro, tendrían el problema de que con esa norma que les obliga a imputar esos recursos contra los ingresos de los negocios de hoy, podrían entrar en pérdidas (contraproducente) pero, si no lo hacen, su futuro de subsistencia peligraría. Esto preludia la adquisición a bajo precio de los laboratorios competidores de países medianos por parte de los grandes laboratorios de países de primer nivel. La norma contable no sería neutral evidentemente, o sea, la comparabilidad de la información a escala internacional aplicando todas las empresas la misma norma de tratamiento contable, máxime si ésta es beligerante y beneficia más a las grandes empresas de los países punteros y perjudica a las empresas de menor tamaño de países menos avanzados. En estas condiciones, concluir que aplicando todas las empresas competidoras a escala internacional la misma norma contable de un hecho como éste favorece la comparabilidad, eso no deja de ser una cortina de humo que esconde otras repercusiones e intereses, con lo que la comparabilidad informativa sería más aparente que real. Evidentemente, hay otros muchos ejemplos que no podemos desarrollar aquí en el marco limitado de un artículo de revista como éste, ejemplos que vendrían a corroborar nuestro calificativo asignado de mito a la comparabilidad que se invoca supuestamente como consecuencia de aplicar todas las empresas del globo la solución contable que sale del comité de normas internacionales. Esto último no siempre ocurre así en términos reales.

tradición y contenido anglosajón y, por tanto, de llegar a materializarse tal cual, se convertiría en un instrumento encubierto de discriminación de las economías de los países menos prósperos y de sus empresas de menor tamaño relativo con respecto a las principales empresas de los países ricos anglosajones y afines, con lo que hablar de comparabilidad en estas condiciones es colocar una palabra pantalla que oculta lo que de veras estaría ocurriendo que es la beligerancia de la norma contable sobre el tablero económico internacional, favoreciendo a los más fuertes y perjudicando a los más débiles.⁶

En definitiva, sería más un instrumento de ventaja competitiva para las grandes compañías de dimensión mundial [*global players*] que un instrumento para llegar a la comparabilidad real o efectiva de todas las empresas de cualquier tamaño y de cualquier país del mundo.

El mito de la alta calidad del modelo contable internacional IASB/FASB

El otro argumento aducido para la utilización de las soluciones contables propias de la referida regulación anglosajona es que eran soluciones de alta calidad que llevarían a una información empresarial de tal naturaleza. Esto en verdad era una especie de “petición de principios”, en donde esto se daba por demostrado de antemano sin necesidad de demostración en el plano intelectual, a modo de eslogan propagandístico interesado, para reforzar la bondad intrínseca de la introducción de este modelo mito junto a la otra idea-mito comentada de la comparabilidad informativa.

A fuerza de ser sinceros no sabemos con exactitud qué es eso de la “calidad informativa” y mucho menos aún cómo se puede afirmar *a priori* y con rotundidad que el cuadro normativo FASB-IASB sea de alta calidad intrínseca; pero nos tenemos que tampoco les preocupa saberlo de manera rigurosa a los pregoneros auto-convencidos o seducidos de antemano por esta idea-gancho. Ahora bien, a nuestro entender, para poder juzgar con rigor intelectual sobre la calidad de las soluciones

⁶ Ibid. p. 44.

contables preconizadas por cualquier modelo de regulación contable habría que hacerlo analizando la idoneidad o congruencia de la solución de tratamiento contable prescrita por éste [registro, valoración y presentación] de los distintos hechos o transacciones con relación a la racionalidad económico-financiera subyacente de cada uno de ellos, al menos en cuanto a las grandes cuestiones, y seguramente también en función de la amplitud e idoneidad de los contenidos informativos que el referido modelo propugna o prescribe, o sea, por los estados financieros y demás información a revelar.

Pues bien, aunque no debe extrañarnos por las características antes señaladas del modelo de regulación contable anglosajón, entre ellas la de ser un modelo privado-profesional en donde los órganos responsables de la elaboración/emisión de las normas están formados mayoritariamente por representantes conspicuos de la ideología neoliberal, partidarios a ultranza de la “globalización”, que pretende imponer el modelo capitalista corporativo hasta sus últimas consecuencias, siguiendo el viejo adagio de “dónde va el imperio va la lengua” que, en este caso, sería el lenguaje del mundo de los negocios, plasmado en sus esquemas de registro para la medición “conveniente” de las magnitudes contables [cifra de resultados, cifra de patrimonio neto, etc.]. El imperio financiero e industrial de cuño anglosajón [las grandes compañías, los mercados financieros, las grandes firmas de auditoría, las grandes sociedades de inversión bursátil y del análisis financiero, etc.] impone su lenguaje contable al mundo y el lenguaje en ningún ámbito socioeconómico es neutral sino beligerante al responder a la ideología [activa y pasiva], a los intereses y a las presiones [*lobbies* contables] de los núcleos más influyentes del país central [USA] y de sus más cercanos o afines [las mismas fuerzas de los países más prósperos] sobre los restantes actores de la escena mundial⁷.

Por eso, no debe extrañar la presencia de determinadas soluciones contables recogidas en el cuadro normativo FASB y en su émulo IASB, contrarias a la racionalidad económica subyacente [como sería el caso

⁷ Esta idea se encuentra desarrollada con mayor detalle en nuestro trabajo: “*Sobre el deber ser y el ser de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*”. Incluido en la obra colectiva: *Lecturas sobre Principios Contables* (Coordinador J. L. Cea). Asociación Española de Contabilidad y Organización de Empresas (AECA). Madrid, 1989.

comentado del tratamiento como gastos de los proyectos de investigación en curso], o incluso cambiando la solución ortodoxa tradicional [como sería el caso del tratamiento contable del Fondo de Comercio, como activo no amortizable]⁸, o la introducción de criterios que han roto la ortodoxia del cálculo prudente del resultado materializado dando paso a criterios más laxos o ambiguos, proclives al esponjamiento más o menos dudoso de esta cifra [p. ej. contabilizar como resultado materializado ciertas diferencias valorativa potenciales positivas –de valor razonable– de ciertos activos no enajenados todavía, o imputación inmediata como ganancias “materializadas” de empresas compradas a bajo con precio con respecto al supuesto valor razonable de sus activos netos adquiridos...] porque todo ello era más una necesidad para conseguir imágenes contables más favorables de los resultados, del patrimonio neto, etc., puesto que con ello se favorecería el crecimiento financiero de las grandes compañías cotizadas en los principales mercados bursátiles y las adquisiciones de empresas pagadas con acciones de la compradora elevadas artificialmente por causa de este proceso.

En definitiva, la auto-declaración de alta calidad de las normas contables o, al menos, algunas de las más paradigmáticas del modelo FASB-IASB tomado como referencia o trasunto fiel para la armonización contable internacional, es cuando menos dudosa y seguramente tiene más de cortina de humo para lo que está detrás de dicho proceso, o sea, para favorecer la demanda bursátil de los títulos de las principales compañías que dominan el escenario financiero e industrial internacional y con ello el crecimiento concentrado y centralizado de los capitales en el escenario mundial.

Sin embargo, poco tiempo después de esta especie de “conversión mundial” al modelo contable único anglosajón, las fuertes sacudidas de la crisis económica internacional han permitido mostrar algunas de sus flaquezas ocultas más trascendentes.

En efecto, el dramatismo de la severa crisis que estamos padeciendo y sus tremendas consecuencias sobre las empresas nos está haciendo

⁸ Ver nuestra crítica sobre este aspecto: “En el umbral de la reforma de la regulación contable española ante la adaptación del modelo IASB. Algunas reflexiones desde una disidencia parcial pero sustancial con el Libro Blanco de la Reforma”. *Revista de Contabilidad y Tributación* n° 236. Noviembre 2002. pp. 153-198.

ver que las grandes esperanzas suscitadas [en ambientes propicios a la euforia, o bien interesados en fomentar esta ilusión] en torno a la armonización contable bajo los postulados imperantes en el mundo anglosajón –autoproclamados de alta calidad–, en donde se venía a decir que con la información resultante de la aplicación de sus normas contables se iba a dar un paso de gigante en cuanto a la utilidad instrumental para la toma de decisiones de inversión financiera, se han visto sensiblemente desvanecidas o al menos rebajadas.

Ciertamente, apenas la criatura acababa de nacer, hemos podido ver que las grandes expectativas y supuestas virtudes intrínsecas del modelo contable internacional o de algunas de sus soluciones más llamativas se han venido abajo o de repente han sido puestas en entredicho. Soluciones o criterios contables estrella que, poco antes, se venían proclamando de alta calidad como el tratamiento del fondo de comercio, como activo imperecedero salvo demostración en contra [no fácil ni objetiva en términos de fiabilidad real] de minusvaloración [“deterioro”] posterior de su importe, o como la aplicación más o menos alegre e imprecisa del valor razonable, en algunos casos con repercusión directa en la cifra del resultado materializado y distribuible, o el tratamiento como gastos de las asignaciones efectuadas a proyectos de I + D + i, o la relajación de ciertas prácticas de prudencia razonable etc. se están teniendo que revisar de urgencia para no contribuir con las imágenes creadas por tales normas a agravar la imagen cuando menos borrosa de muchas empresas ante las fuertes sacudidas de la crisis.

Así, fondos de comercio engordados con suculentas primas pagadas para adquirir empresas, con pago en acciones propias de la compradora⁹, obligarían a tener que constatar contablemente una caída brutal de su

⁹ Queremos resaltar la enorme ventaja con que cuentan las principales compañías de gran tamaño y/o de nivel mundial, cuyos títulos cotizan en las principales Bolsas mundiales, para desarrollar programas de crecimiento externo (compras de otras empresas –OPA´s, OPE´s–, fusiones, absorciones, tomas de control...) pagando con “acciones propias” que gozan del beneplácito de demanda por parte del ahorro internacional, con lo cual estas empresas de facto pueden crear “dinero propio” (emisiones de acciones propias), muy similar de facto al dinero de curso legal, para pagar de esa manera la compra de compañías en funcionamiento de su mismo país o sobre todo ubicadas en “países periféricos”, acciones cuyas cotizaciones están sobrevaloradas por la fuerte demanda del ahorro internacional, con lo cual sus directivos, sobre

importe contra Pérdidas y Ganancias y lo mismo ocurriría con las carteras de negociación de títulos cotizados que, ante la enorme caída brutal de las cotizaciones bursátiles obligaría, en la lógica del valor razonable, a tener que reflejar pérdidas abultadas en la cuenta de resultados, o la imputación –contra natura económica– como gastos de las inversiones realizadas en proyectos en curso de I + D + i que ahora, con la caída del ritmo de ventas del negocio, harían aumentar las pérdidas contables o, lo que sería aún peor, harían reducir el volumen de asignaciones a estas actividades cruciales para el futuro de las empresas.

Pues bien, los que entonces defendían a capa y espada la alta calidad intrínseca de las soluciones prescritas en el modelo contable internacional para éstos y otros supuestos parecidos, son los primeros abandonados que reclaman cambios de emergencia en busca de un tratamiento contable más benevolente o que no perjudique tanto la imagen contable de numerosas empresas de gran envergadura. En otras palabras, lo que ayer era dogma contable [soluciones indiscutibles de alta calidad] se ha convertido en anatema contable que hay que erradicar o corregir, con otras soluciones diferentes.

Se ha puesto en funcionamiento un proceso apresurado de revisión o de marcha atrás de algunas de las proclamadas normas de alta calidad

todo en los años de la gran burbuja –previos a la crisis actual–, lanzaban sin parar operaciones corporativas de adquisición de empresas en funcionamiento con pago en acciones propias del grupo comprador (creación fáctica equivalente a la emisión de moneda de curso legal), pagando “primas desorbitadas” (Fondos de Comercio) para lo cual precisaban una norma contable, contraria a toda lógica económica, que los calificara contra natura como activo inmortal –no imputable contra Pérdidas y Ganancias–, salvo que se evidenciase su “*deterioro de valor*” (*impairment*), prueba ésta fácil de esquivar (proceso de crecimiento en espiral). El desplome brutal de las cotizaciones de las acciones de numerosas compañías (bancarias y no bancarias) que habían venido comprando alegremente otras compañías en marcha con pago en acciones propias de la compradora puso al descubierto la fragilidad intrínseca de este proceso y también y sobre todo la connivencia –o siendo benevolentes la inconsciencia– de la regulación contable internacional IASB /FASB, por haber roto la ortodoxia prudente del tratamiento riguroso respecto a los enormes Fondos de Comercio surgidos en ese proceso de compras de empresas en marcha (sin repercusión automática en Pérdidas y Ganancias como gasto en un corto intervalo de tiempo –amortización–). Los estragos han sido manifiestos y la vuelta a la ortodoxia contable no acaba de llegar. Indudablemente hay muchos e importantes intereses en juego que influyen en los organismos reguladores contables dominantes (IASB, IASB...).

del modelo anglosajón, seguramente en busca de soluciones ortodoxas de mayor prudencia o conveniencia, al servicio de una inversión menos proclive a la especulación financiera desaforada vivida en los años recientes de enorme euforia, a la cual contribuyeron en alguna medida las soluciones contables excesivamente arriesgadas del modelo contable internacional que se habían “vendido” como de alta calidad, cuando incluso algunas de ellas eran claramente contrarias a la racionalidad económico-financiera de los correspondientes hechos o transacciones subyacentes o, como mínimo, contribuían peligrosamente a alimentar la espiral de las cotizaciones bursátiles exageradas o a fomentar aventuras de compras de empresas en marcha asumiendo primas exageradas al pagarse muchas de estas operaciones con acciones, también sobrevaloradas, de la sociedad adquirente, etc.

Desde luego, se ha elevado demasiado el tono hablando de las supuestas virtudes del modelo contable internacional IASB y del proceso de armonización de conductas en torno a las soluciones prescritas por dicho modelo. También se ha hecho lo propio sobre la bondad de otras cuestiones afines, como sobre transparencia informativa, sobre Buen Gobierno Corporativo y sobre responsabilidad de los administradores y directivos, sobre garantías de una mejor práctica de la auditoría de cuentas, sobre organismos reguladores y supervisores, etc. pero lo cierto es que había “mucho ruido y pocas nueces”.

Es verdad que no sería justo achacar al sistema vigente de normas contables internacionales el estrepitoso derrumbamiento de numerosas empresas –algunas de ellas aparentemente muy sólidas y de gran dimensión, en especial del sector financiero–, o de las fuertes caídas de las cotizaciones de las acciones de compañías de primera línea en el plano internacional o nacional [*blue chips*], pero sería ilusorio pensar que algunas de las normas contables más atrevidas de dicho modelo no han tenido ninguna influencia en ello, o al menos en alimentar alguna de las causas que han acarreado tal desplome bursátil, precisamente al haber propiciado el clima previo de una especulación financiera desbocada. Ciertamente, algunas de las normas apuntadas aquí, han servido como anillo al dedo para la aventura un tanto irresponsable emprendida por determinados directivos empresariales y por otros núcleos del mundo profesional de la inversión bursátil para realizar determinadas operaciones especulativas [compras de empresas o trasiegos de paquetes

de control pagando primas elevadas, compras de terrenos y edificios u operaciones sobre derivados financieros como puras operaciones especulativas, etc.] en las que las soluciones contables previstas en el modelo internacional permitían aflorar enormes beneficios o aumentar la cifra del patrimonio neto, pero con escasa consistencia en el plano de la racionalidad económica, etc., alimentando así la burbuja especulativa de las cotizaciones al alza. En fin, lo que hemos visto venirse abajo de forma estrepitosa en poco tiempo, abriendo la enorme sima de la crisis actual.

No, no era precisamente el tiempo de jauja o del nirvana para el inversor financiero de a pie, ni para el otro [a la vista del descarrilamiento bursátil habido y demás efectos colaterales producidos], el que nos auguraba el nuevo modelo contable que se autoproclamaba de alta calidad y que también se decía que haría aumentar el grado de utilidad instrumental de la información resultante de la aplicación de dicho modelo para la toma de decisiones de inversión financiera, modelo impuesto prácticamente al cien por cien en términos efectivos por las autoridades de la Unión Europea (UE) a las distintas regulaciones nacionales de sus Estados miembros y por supuesto plasmado en los textos de la reciente regulación contable española.

El mito de la información adecuada y suficiente para la toma de decisiones de inversión financiera

Más allá de las características concretas del entorno económico de uno u otro lugar, o de uno u otro momento, la pregunta esencial es siempre la misma: ¿el modelo informativo convencional [o sea, los contenidos informativos convencionales que ofrecen las empresas por exigencia legal, o bien siguiendo los usos y prácticas informativas comunes que imperan en aquellos países que se rigen por ellos], es el adecuado para que los inversores puedan encontrar una guía satisfactoria para poder tomar sus decisiones en tiempo y forma, o falta información relevante a tener en cuenta para una buena toma de decisiones de inversión financiera?

Esta sencilla pregunta encierra varias cuestiones distintas, aunque ambas en la misma dirección y sentido:

1. La primera cuestión a debatir sería si los propios mecanismos de registro y cuantificación de las transacciones o hechos y de las magnitudes empresariales representadas en el modelo contable convencional de oferta informativa [CA individuales y consolidadas] constituyen un instrumento adecuado para mostrar los resultados alcanzados por las empresas en concordancia con la racionalidad económico-financiera y con la lógica prudencia de no proporcionar versiones excesivamente idílicas o proclives a fomentar determinadas prácticas aventuradas por parte de los usuarios de esta información [particularmente en el ámbito de las decisiones de inversión financiera]. Se refiere fundamentalmente a la calidad intrínseca resultante a partir de las soluciones previstas en las distintas normas del modelo de regulación contable a aplicar. Esta cuestión ya la hemos tratado o apuntado, en lo sustancial, en el apartado anterior, aunque obviamente un análisis en profundidad del tema requeriría un desarrollo más profundo y detallado sobre esta cuestión, pero esto desbordaría las pretensiones realistas de un artículo como éste.
2. La segunda cuestión es si los contenidos informativos a declarar por las empresas, de acuerdo con la lógica del modelo internacional [CA + Informe de Gestión, individuales y consolidados] son suficientes y adecuados para la finalidad declararlo instrumento válido para la toma de decisiones financieras. Tiene que ver con los contenidos informativos que hay que revelar públicamente de acuerdo con los requerimientos exigidos en tal sentido por el modelo de regulación contable internacional imperante en la mayor parte del mundo.

En lo que sigue de este trabajo corto, vamos a abordar esta segunda cuestión, esto es, si el paquete informativo convencional que publican las empresas por imperativo legal, aporta información adecuada y suficiente para una buena toma de decisiones de inversión financiera.

Lo primero que hay que decir es que el paquete informativo convencional que ofrecen las empresas –también las cotizadas–, cumpliendo las referidas exigencias informativas que establece el modelo contable internacional IASB, es el llamado modelo de los Estados Financieros [Cuentas Anuales en la regulación española], o sea, las

CA individuales y, en su caso, también las consolidadas [Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, Estado de Flujos de Efectivo y Memoria, junto con el Informe de Gestión¹⁰, todo ello mostrado y comentado en el Informe Financiero Anual que suscriben y rubrican los administradores de la compañía o grupo]. Se trataría, pues, de información retrospectiva que saldría del registro contable de las operaciones o transacciones reales acaecidas en la empresa tratadas según las normas contables preconizadas en lo esencial por el modelo internacional IASB¹¹. Esta es la pieza informativa esencial, aunque en el ámbito de las empresas cotizadas, también se exige o es habitual la presentación de informaciones financieras intermedias, o algunos otros elementos informativos [Informe Anual de Gobierno Corporativo –IAGC-, Informe de Gestión Intermedio...].¹²

Pues bien, este paquete informativo sobre el que supuestamente se apoyarían las decisiones financieras es muy similar escala internacional. Primero en cuanto a coincidencia esencial respecto a los referidos documentos informativos, así como también en cuanto a los mecanismos de registro y de valoración de las transacciones empresariales que determinan los elementos patrimoniales y las magnitudes contables básicas que se muestran en dichos documentos, una vez impuesto el lenguaje contable “urbi et orbi” de procedencia ideológica anglosajona y de inspiración privada-profesional [modelo US-GAAP del FASB y modelo IASB de normas internacionales, que vienen a ser lo mismo en términos prácticos].¹³

¹⁰ Management Discussion Analysis (MDA) en su expresión anglosajona.

¹¹ Sólo algunos extremos a revelar en la Memoria requieren la introducción de algunos aspectos no recogidos directamente en los registros contables retrospectivos de las operaciones reales del negocio.

¹² En España. Por el RD 1362/2007 de 19/10 las compañías cotizadas deben presentar información con carácter semestral o trimestral y un IAGC por la Orden ECO/3722/2003 de 27/12, recientemente modificado Circular 5/2013, de 12 de junio.

¹³ Hemos hablado extensamente sobre esta cuestión, bajo una perspectiva crítica, en algunos trabajos previos como, por ejemplo, en: *Armonización Contable Internacional y Reforma de la Contabilidad Española*. ICAC (2001); o en *El Marco Conceptual del Modelo Contable IASB. Una visión crítica ante la reforma de la Contabilidad Española*. Ediciones CEF. Madrid, 2005.

Es cierto que este contenido informativo estándar [de presentación obligatoria o fijado *de facto* por el organismo regulador influyente IASB = FASB], puede ser completado con la incorporación de aquella información voluntaria que decidiese aportar cada empresa, lo que podría contribuir supuestamente a una mejor toma de las decisiones financieras pero, hasta donde llegan nuestros conocimientos, la apelación a la utilización de esta vía de aportación voluntaria de información relevante adicional, que cubra las carencias esenciales de la información requerida por el modelo contable convencional, tiene escasa concreción en los informes reales que presentan la gran mayoría de las empresas de primera fila, por lo que sigue siendo más un asunto reivindicativo, meritorio sin duda, por parte de ciertos comités o grupos de trabajo *ad-hoc* designados para emitir un diagnóstico sobre las insuficiencias del modelo informativo actual y para reclamar la incorporación de nuevas piezas informativas tendientes supuestamente a mejorar la situación imperante.

Pero volvamos a lo que es hoy el modelo declarativo habitual que presentan la gran mayoría de las empresas de los principales países del mundo, una vez impuesto *de iure* o *de facto*, o sea, el modelo anglosajón FASB/IASB, puesto que ambos vienen a recoger prácticamente las mismas soluciones y los mismos documentos para presentar la información contable resultante.

Algunas carencias o insuficiencias informativas llamativas del modelo contable convencional

Hay un excesivo idealismo o falta de realismo en la cacareada manifestación de que el modelo informativo convencional [CA + Informe de Gestión, individuales y consolidadas] es un instrumento útil para la toma de decisiones en general y en especial las de inversión financiera.

Este eslogan suena, en verdad, más a tópico o frase hecha que a realidad posible, ante ciertas carencias informativas evidentes y muy importantes para tal fin, que hacen prácticamente imposible poder decidir sobre bases sólidas en el ámbito de la inversión financiera, al no disponerse de información adecuada y suficiente en tal sentido.

Aquí haremos un juicio crítico somero de algunas de las insuficiencias palpables y más llamativas del modelo informativo convencional de las

Cuentas Anuales [individuales y consolidadas] que se limita a exigir la presentación de información retrospectiva sobre la realidad empresarial, condensada en cinco cuentas o estados –Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, Estado de Flujos de Efectivo y Memoria, más el llamado Informe de Gestión con carácter anual– y con carácter semestral y/o trimestral, en el caso de las sociedades cotizadas y, prácticamente, nada más con carácter obligatorio¹⁴ o según las prácticas en uso, en su versión del modelo contable internacional [FASB o IASB] que es el que rige prácticamente *de facto* en España.

La pregunta a formular sería: ¿Qué cosas o aspectos importantes faltan en el actual modelo informativo para que pueda realizarse una buena toma de decisiones por parte de los inversores financieros?

Desde luego, podrían traerse a colación muchas cosas, pero aquí queremos referirnos a dos grandes vacíos o carencias informativas nada más.

1. Carencia de información sobre riesgos empresariales

Existe una carencia enormemente importante en las prácticas informativas habituales resultantes de la aplicación del modelo contable imperante, si bien hay alusiones más o menos vagas en el texto de la regulación contable correspondiente que apenas han prosperado en presencia informativa en los informes que habitualmente presentan las empresas.

Nos referimos a la información sobre riesgos empresariales, puesto que el riesgo es una variable decisiva para una buena toma de decisiones de inversión financiera. En efecto, la decisión de inversión en instrumentos financieros empresariales [de renta variable al menos: acciones o participaciones sociales] se basará esencialmente en dos variables claves que configuran esencialmente la función de utilidad del inversor

¹⁴ A diferencia del modelo jurídico-contable europeo, dentro del modelo informativo internacional o anglosajón, el Informe de Gestión –llamado Management Discussion Analysis (MDA)– no es objeto de regulación específica por parte del organismo responsable de la regulación contable, pero sí constituye una práctica informativa habitual, especialmente dentro del mundo de las grandes compañías, publicar este documento.

financiero, es decir, la rentabilidad y el riesgo¹⁵. Sobre la rentabilidad de la empresa, la información contable convencional al uso aporta información adecuada o aceptable a través de la Cuenta o Estado de Pérdidas y Ganancias, pero sobre los distintos tipos de riesgos que asume o gravitan sobre ésta [comerciales, financieros, tecnológicos, de producción, laborales, medioambientales, políticos, fiscales, estratégicos, etc.], la aportación informativa actual es escasa o notoriamente insuficiente. Como vamos a ver, es un vacío informativo clave que debería subsanarse convenientemente, pues de seguir como hasta ahora, la afirmación habitual que se hace de que la información mostrada en el modelo convencional de las CA es un instrumento útil para la toma de decisiones financieras de inversión es una fórmula más o menos retórica, o simplemente pura quimera.¹⁶

Hemos hablado y reclamado esta presencia informativa sobre los riesgos [en verdad también sobre las oportunidades de negocio] empresariales¹⁷ dentro del paquete informativo habitual que han de presentar éstas, particularmente las de gran tamaño y las que cotizan sus títulos en mercados oficiales, sin que se haya cubierto satisfactoriamente esta importante laguna informativa del modelo que actualmente representa la armonización contable internacional.

Son varias las voces con autoridad suficiente en el ámbito académico¹⁸ [no muy numerosas por cierto] y también por parte de determinadas organizaciones o instituciones profesionales¹⁹ de prestigio, que también

¹⁵ La elección financiera para el inversor se presenta como la obtención del mayor beneficio o rentabilidad esperada para un determinado nivel de riesgo de su inversión o, lo que es análogo, elegir la inversión que ofrezca un mínimo riesgo para un cierto nivel de beneficio o de rentabilidad aceptable.

¹⁶ Menos aún, por lo general, es la incorporación de información descriptiva sobre las oportunidades de negocio posibles de obtener por parte de la empresa (planes futuros del negocio empresarial). De esto también hablaremos después aquí.

¹⁷ In search of a better and more complete accounting information about income risk. Comunicación al XV Congreso de la European Accounting Association. Madrid (1992). También en: La Información contable sobre el riesgo empresarial. Una necesidad insatisfecha. Boletín AECA. Mayo- Sep 1995 pp. 34-37.

¹⁸ Por ejemplo, R. Vidal Lopo: Una aproximación conceptual a la información sobre el riesgo empresarial. Tesis Doctoral. Universidad de Santiago de Compostela (1999).

¹⁹ Por ejemplo, The Institute of Certified Public Accountants of England and Wales (1998): Financial Reporting of Risk. Proposals for a Statement of Business Risks.

han demandado la subsanación de tan importante vacío actual del modelo informativo convencional ante los responsables de los principales organismos reguladores del mundo anglosajón [FASB e IASB], que son los que marcan el paso a los restantes organismos reguladores nacionales y, en nuestro caso, de manera indiscutible a los países de la UE. Demanda que no parece haberse hecho de una manera muy insistente o que ha sido poco convincente en vista del poco éxito obtenido hasta ahora.

Lo que se pide es algo más que una mera declaración informativa de escasa entidad, sino una información amplia y detallada sobre los distintos tipos de riesgos [y oportunidades] que inciden sobre la empresa y sobre sus procesos de obtención de los resultados empresariales, o sea, una información general sobre los distintos riesgos empresariales, lo que va bastante más allá de expresar unas descripciones someras [normalmente en la Memoria o en el Informe de Gestión] sobre las distintas variantes de los riesgos financieros [de tipo de interés, de crédito, de tipo de cambio, de liquidez, etc.], que es lo máximo que se ofrece hoy.

Echemos un vistazo a la situación real de la presentación de información sobre riesgos (y oportunidades) en el panorama internacional:

La información sobre riesgos en el modelo anglosajón de regulación contable

En este sentido, hay que decir que el paisaje informativo es bastante similar tanto en los países que tradicionalmente se han regido por los patrones informativos del mundo anglosajón, como en los países de la UE que han armonizado sus prácticas informativas hace poco tiempo a los esquemas y criterios del modelo internacional IASB. En todos ellos la aportación de información sobre riesgos es inexistente o notoriamente insuficiente e insignificante, salvo algún caso en el que la empresa de su propia iniciativa lo hubiese hecho, como aportación de información voluntaria o “narrativa”.

American Institute of Certified Public Accountants (AICPA,1987). Report of Task Force on Risks and Uncertainties. También en España, en el Libro Blanco sobre la Reforma de la Contabilidad en España (2002) pp. 155-159 y 198-201, se pedía la incorporación de información suficiente y relevante sobre los riesgos empresariales, sin que esta petición haya cuajado en realidades concretas destacables.

Así, en los países de tradición contable anglosajona la presencia de información sobre riesgos empresariales no entraría dentro del cuerpo informativo sustancial [Estados Financieros], sino que en el mejor de los casos estaría encajada dentro del documento habitual que precede a dichos Estados –Management Discussion Analysis, MDA– y que vendría a ser lo que es el llamado Informe de Gestión [individual y consolidado] regulado en las Directivas contables 4ª y 7ª sobre CA individuales y consolidadas respectivamente. En todo caso, estaríamos en el espacio de la información “narrativa” de carácter voluntario, cuya inclusión en el Informe Financiero Anual queda prácticamente a la discrecionalidad de los administradores de cada compañía y no está sometida a unas exigencias concretas por parte del organismo regulador.

Es, por ello, que la información real sobre riesgos empresariales aportada en los respectivos MDA’s, hasta donde llegan nuestros conocimientos, es notoriamente insuficiente para las necesidades propias de una toma de decisiones de inversión financiera debidamente fundada.

La información sobre riesgos en el modelo de regulación contable de la UE

Respecto a la regulación contable imperante en el seno de la UE, en sus Directivas 4ª y 7ª sobre formulación de CA [individuales y consolidadas respectivamente] se habla de manera lacónica y superficial sobre este asunto.

Así, en el artículo que trata del Informe de Gestión se dice que deberá incorporarse “una descripción de los principales riesgos e incertidumbres a los que se enfrenta la empresa” y que “la exposición consistirá en un análisis exhaustivo sobre la evolución de los resultados de los negocios y la situación de la sociedad teniendo en cuenta la magnitud y complejidad de la misma” [art. 46 de la 4ª Directiva y art. 36 de la 7ª Directiva]. También se habla indirectamente del tema en la sección dedicada a Reglas de Valoración [art. 31 de la 4ª D], al referirse al principio de prudencia donde, en uno de sus incisos, se dice que “deberán tenerse en cuenta todos los riesgos que hayan tenido su origen en el ejercicio o en un ejercicio anterior, incluso si estos riesgos sólo se hubieran conocido entre la fecha de cierre del balance y la fecha y la fecha en la que se hubiera establecido aquél” y luego, en otro inciso de

este mismo artículo, se señala que además de los importes registrados para las partidas que figuran en las CA, “los Estados miembros podrán permitir o exigir que se tengan en cuenta todos los riesgos previsibles y eventuales pérdidas que hubieran tenido su origen durante el ejercicio o en un ejercicio anterior, incluso si estos riesgos o pérdidas sólo se hubieran conocido entre la fecha de cierre del balance y la fecha en la que se hubiese establecido éste.”

Esto podría parecer que se estaría requiriendo una información exhaustiva sobre los riesgos [y oportunidades], es decir, sobre el ambiente de riesgos en el que actúa la empresa y en el que realiza sus operaciones de negocio y en el que obtiene sus beneficios. No es ésta, ni mucho menos, la intención del referido texto, entendido en el contexto en el que surge, pues es simplemente a efectos de la cuantificación del reconocimiento contable preventivo de pérdidas por posibles provisiones por riesgos o contingencias que afectasen a la empresa o a elementos patrimoniales de ésta que cumpliesen las reglas habituales para su dotación²⁰ [o, en su caso, para su des-dotación].

En otras palabras, lo que está pidiendo el texto legal es identificar y cuantificar, por motivos de prudencia, los riesgos que gravitan sobre la empresa informante para “refinar” las cifras contables retrospectivas mostradas en las CA, y no una descripción completa de naturaleza cualitativa y cuantitativa sobre los distintos riesgos, e incluso de las oportunidades de todo tipo que penden sobre la empresa, que pudieran incidir en la obtención futura de beneficios por la empresa informante o que pudieran producir pérdidas para ésta, diesen o no lugar hoy, según las reglas contables vigentes, al reconocimiento preventivo de provisiones o pasivos y de pérdidas potenciales para el cálculo de la cifra de resultados del ejercicio cerrado. Esto último es algo muy diferente y desde luego tiene una trascendencia informativa mucho menor que lo que estamos vindicando aquí, es decir, la publicación de un Informe o Estado contable nuevo en el que se haga una descripción completa [cualitativa y también cuantitativa cuando sea posible o procedente] de los riesgos y oportunidades de todo tipo que están afectando a la vida

²⁰ Existencia de visos de gestación del hecho contingente, probabilidad razonable mente alta de que pueda llegar a ocurrir y cuantificación fiable de los efectos negativos que puede producir para la empresa.

de la empresa y que condicionarán el desarrollo de sus actividades de negocios futuros y, por lo tanto, que configuran el escenario futuro de obtención de resultados [ganancias o pérdidas] de la empresa informante.

La información sobre riesgos en el modelo español de regulación contable

Yendo a la transposición de estos textos de las Directivas comunitarias que hace la regulación contable española, en cuanto a la Ley 16/2007 de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil para su armonización contable internacional con base a la normativa de la UE, hay que decir que se transcriben prácticamente de modo literal las referidas exigencias informativas contempladas en las Directivas 4ª y 7ª respecto a la incorporación, dentro del Informe de Gestión [individual y consolidado], de una descripción de los principales riesgos e incertidumbres a los que se enfrenta la empresa [art. 202 de la LSA y art. 49 del C. de C. en el caso de las CA consolidadas de los grupos de sociedades].

Lo malo es que esta parquedad y laconismo del texto legal que, en teoría, podría dar mucho de sí bajo una interpretación de amplias miras, de hecho en verdad se está aplicando en su mínima expresión, cuando no queda reducida a una de tantas frases hechas, ambiguas o de relleno, que se dejan sin contenido real o quedan convertidas de hecho en letra muerta.

Esto último es lo que, más o menos, se viene haciendo en las prácticas informativas reales que publican las empresas importantes españolas en sus Informes Financieros Anuales. Nada o casi nada se ve sobre los diferentes tipos de riesgos y oportunidades en medio de los cuales la empresa informante desempeña sus actividades de negocio en su situación actual mostrada, ni tampoco de cara al futuro.

La laguna informativa sobre esta cuestión clave sigue siendo muy importante para la gran mayoría de las empresas españolas, más allá de las alusiones un tanto ambiguas o protocolarias que constan en los textos legales de nuestra regulación mercantil-contable.

Hay, sin embargo, un requerimiento legal en el referido articulado del texto legal español señalado [art. 202.4 LSA y art. 49.3 del C. de C.],

tanto para el Informe de Gestión individual como para el consolidado, que se refiere a ciertos riesgos específicos inherentes a la utilización por la empresa de instrumentos financieros. En tal sentido, se exige la inclusión de información sobre:

- Objetivos y política de gestión del riesgo financiero de la sociedad, incluida la política de cobertura del referido riesgo aplicada por la empresa.
- La exposición de la empresa al riesgo de precio, de crédito, de liquidez y de flujo de efectivo.

Algo es algo, no cabe duda, pero en el mejor de los escenarios informativos posibles, es decir, que se cumpliesen a rajatabla estas previsiones legales, no hay duda de que sólo se trataría de una cobertura parcial y muy concreta sobre los riesgos empresariales, es decir, sólo se hablaría sobre algunos de los riesgos financieros más característicos. No estaría mal que esto se cumpliera, cosa que no sabemos a ciencia cierta si es así con carácter mayoritario pero, aunque lo fuese, hay otros muchos tipos o variedades de riesgos empresariales, además de los riesgos financieros expresamente enunciados, que no entrarían dentro de la literalidad del referido texto de nuestra legislación mercantil-contable vigente.

Queda por ver la referencia que se hace en el Plan General de Contabilidad (PGC) 2008 sobre información relativa a los riesgos empresariales. Así, en su Primera Parte relativa al Marco Conceptual de la Contabilidad (MC), en su apartado 2º Requisitos de la información a incluir en las CA se señala que “la información incluida debe ser relevante y fiable”, puntualizando además que la información es relevante cuando es útil para la toma de decisiones económicas, es decir, cuando ayuda a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente, añadiendo que: “En particular, para cumplir este requisito, las CA deben mostrar adecuadamente los riesgos a los que se enfrenta la empresa”.

Esta alusión podría ser un argumento bastante sólido sobre la necesidad ineludible de presentar, dentro del paquete informativo convencional de las CA, información adecuada y suficiente sobre los riesgos empresariales. Ahora bien, ¿se cumple o no en toda su dimensión este imperativo legal en relación con lo que son los deberes informativos

expresos y visibles que luego figuran dentro de los contenidos del PGC 2008, o se trata simplemente de una frase más o menos pomposa que queda reducida a papel mojado?

Pues bien, nos inclinamos más bien por esto último porque, de ser cierto este imperativo informativo, habría que preguntarse ¿por qué no existe dentro del texto del PGC 2008 un modelo de Estado de Riesgos Empresariales acorde con lo que estamos señalando aquí, en donde se pida consignar los principales riesgos [e incluso las oportunidades] que constituyen el entorno operativo del negocio empresarial, en vez de lo que hoy vemos que es, o sea, solamente una parcela informativa en la Memoria circunscrita exclusivamente a riesgos inherentes a los Instrumentos Financieros?²¹

En efecto, en los apartados 9.3.1 y 9.3.2 de la Memoria se requiere aportar la siguiente información sobre riesgos, correspondientes únicamente a los Instrumentos Financieros:

- Cualitativa: Información relativa a cada uno de estos tipos de riesgos [de crédito, de liquidez, de tipo de cambio, de tipo de interés y de otros riesgos de precio] sobre exposición y sobre cómo se producen estos riesgos, con descripción de los objetivos, políticas y procedimientos de gestión de tales riesgos y sobre los métodos que se utilizan para su medición. También deberían explicarse los cambios habidos sobre los referidos extremos.
- Cuantitativa: para cada tipo de riesgo indicado habrá que presentar un resumen de la información cuantitativa respecto a la exposición al riesgo en la fecha de cierre, información que se basará en la utilizada internamente por el Consejo de Administración de la empresa u órgano de gobierno equivalente.

Además se deberá aportar información sobre concentraciones de riesgos [descripción de la forma de determinar la concentración, características comunes de cada concentración –área geográfica, divisa, mercados, contrapartida, etc.– y el importe de las exposiciones al riesgo asociado a los instrumentos financieros que comparten estas características].

²¹ MEMORIA. Contenido. Apartado 9. Información sobre la naturaleza y el riesgo procedente de instrumentos financieros.

En otras palabras, sobre los demás riesgos, que son muchos e importantes –estratégicos, operativos, laborales, fiscales, ecológicos, judiciales y legales, políticos, naturales, de protección y conservación de los activos, etc., no habría que declarar nada.

Es evidente que un requisito de cumplimiento sobre relevancia informativa en el que se exige mostrar adecuadamente los riesgos a los que se encuentra sometida la empresa y que apenas se traduce en algo significativamente visible por su cobertura y amplitud en el texto de exigencias declarativas que se incluyen en el PGC 2008, significaría *de facto* un incumplimiento de tal requisito, el cual prácticamente quedaría reducido a una mera declaración incompleta de intenciones, sin trascendencia informativa efectiva.

También se hace otra mención en el MC al asunto de los riesgos dentro de la explicación que se aporta sobre el Principio Contable de Prudencia, en donde se dice en relación con el cumplimiento de este Principio que, con respecto al cálculo de los beneficios, habrán de tenerse en cuenta todos los riesgos, con origen en el ejercicio o en otro anterior, tan pronto como sean conocidos, incluso si se conocieran entre la fecha de cierre de las CA y la fecha en la que éstas se formulen, dándose la debida información de ello en la Memoria, sin perjuicio de su reflejo, cuando hayan generado un pasivo y un gasto, en los documentos correspondientes del sistema contable principal [básicamente en el Balance y en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias].

Ahora bien, como dijimos con ocasión de nuestro comentario sobre una alusión parecida correspondiente a las Directivas comunitarias, aquí la alusión se circunscribe a aquellos riesgos que, de acuerdo con los criterios contables sobre prudencia, deberían ser reconocidos como provisiones y gastos preventivos a la vez, pero esto es sólo un punto con relación a la línea informativa que vendría a ser y representar la vindicación que aquí formulamos de un verdadero Estado de Riesgos Empresariales en toda regla, que aporte información adecuada y suficiente sobre los distintos elementos o espacios de riesgo que rodean el escenario normal de desarrollo de los negocios de la empresa, como un instrumento informativo de necesidad para que las decisiones de inversión financiera puedan realizarse con mucho mayor conocimiento de causa que el que hoy posibilita el modelo informativo convencional de las CA, en donde la información de tal naturaleza es prácticamente inexistente.

2. Carencia de información sobre los planes de negocios o de actuación futura de la empresa

Otro flanco débil del imaginario idealista atribuido al modelo informativo convencional, tildado optimistamente como instrumento adecuado para la toma de decisiones financieras, es la carencia de información sobre los planes futuros de actuación de la empresa.

Si hipotéticamente las decisiones de invertir o desinvertir, etc. en empresas se basan, entre otras cosas, en el conocimiento de la capacidad que éstas tienen de producir beneficios o, con más precisión aún, flujos de caja futuros, no hay duda de que la capacidad predictiva de pronosticarlos, a partir del paquete informativo convencional que publican las empresas, sería intrínsecamente insuficiente, al no ofrecer información sobre los planes de negocio o de actuación futura que pretende o tiene previsto realizar la empresa; naturalmente, si estamos hablando, no de decisiones de negociación bursátil especulativa a corto plazo y de menor cuantía, sino de decisiones con proyección más duradera y sobre inversiones de capital en empresas de cierta importancia y con una cierta proyección temporal también.

En suma, habrá que convenir que sin tener un conocimiento e información suficiente sobre los planes de negocio o de actuación de las empresas en el futuro próximo, la información retrospectiva convencional que llega a los decisores a través de los correspondientes Informes Financieros Anuales tendrá insuficiencia manifiesta para poder predecir los flujos futuros de caja a generar por ellas. En otras palabras, el supuesto “campeón informativo” [modelo convencional de las CA individuales y consolidadas y algunos elementos más] muestra de nuevo su flaqueza intrínseca para poder alcanzar el objetivo que, de forma simplista y exagerada, se le ha atribuido [o sea, ser un instrumento esencial para una buena toma de decisiones de inversión financiera de cierta entidad y con cierta duración en el mundo empresarial].

Ahora bien, habrá que convenir también que será difícil demandar a las empresas la comunicación informativa formal de lo que pretende hacer la empresa [sus planes futuros de negocio], e incluso sería un cierto contrasentido o sería contraproducente pedir esta exigencia declarativa, porque ello exigiría desvelar por anticipado la estrategia o los planes de negocio que pretende acometer la compañía en el futuro,

ya que ello favorecería a los competidores o incluso podría alimentar prácticas declarativas irresponsables con el fin de estimular una mayor inclinación de los inversores financieros hacia la adquisición de sus títulos [acciones esencialmente] sin una base suficientemente fundada o justificada e indemostrable todavía.

Poco más podemos añadir sobre esto. Simplemente señalar que las decisiones de inversión financiera hacia unas empresas u otras, a lo sumo puede soportarse sobre el paquete de información retrospectiva convencional que muestran las empresas [por imperativo legal en lo esencial] con lo cual siempre conllevarán un gran componente de aventura o de apuesta, salvo para quienes dispusieran de información privilegiada suficiente sobre los planes de negocio o de actuación futura que pretende llevar a cabo las empresas, cuestión ésta que, al menos sobre el papel, está prohibida y se supone que perseguida por las leyes.

Pero lo cierto es que sin poder disponer de información sobre los planes de negocio o de actuación futura que barajan los directivos de una empresa por los motivos obvios apuntados, la supuesta declaración que a veces se hace con excesivo énfasis sobre la capacidad intrínseca que tiene el modelo informativo de las Cuentas Anuales [individuales y consolidadas] para la toma de decisiones de inversión financiera en las empresas, es más bien secundaria o modesta para gran parte de los inversores de a pié al carecer éstos de información sobre los planes de negocio futuro que pretenden o planean los respectivos núcleos directivos de las distintas empresas.

No hay, por tanto, base sólida suficiente para echar las campanas al vuelo para declarar, como suele hacerse a menudo por parte de los órganos reguladores de la información contable y por gran parte de la literatura contable y financiera, que la información contable que ofrecen las empresas [por imperativo legal en su mayor parte] es una base objetiva sólida y suficiente para una buena toma de decisiones de inversión financiera en unas empresas u otras, cuando no puede exigirse obviamente declaración a la dirección de las empresas sobre los planes de negocio futuros que “tienen entre manos”.

En otras palabras, el paquete informativo convencional [modelo de las Cuentas Anuales] es útil sin duda, pero su capacidad para tomar decisiones fundadas de inversión financiera de cierta cuantía y duración en unas empresas u otras, es mucho más limitada que lo que se suele

cacarear, al no haber aportación obligatoria de información sobre los planes de negocio o de actuación futura de la empresa, salvo para quienes disponen de esta información privilegiada, obtenida obviamente por medios distintos de lo que es el conducto informativo oficial del modelo de las Cuentas Anuales [individuales y consolidadas].

A modo de conclusión

En fin, podríamos seguir hablando sobre otras carencias más del modelo informativo tradicional –otras personas y organizaciones ya lo han hecho con mayor o menor agudeza–²², pero con este análisis, comprimido por el espacio lógico de un artículo de revista, hemos intentado poner en evidencia la frase o idea bastante utópica e irreal de que con la información contable que han de presentar las empresas, según lo que está previsto en el modelo informativo internacional que campea en cualquier lugar del mundo ([según los patrones y reglas de registro, valoración y presentación –del modelo anglosajón IASB o FASB– de las Cuentas Anuales, individuales y consolidadas], no se puede decir con bases reales sólidas que permita la comparabilidad informativa efectiva entre unas empresas y otras, según su respectivo tamaño o según el grado de desarrollo de su entorno natural en donde desarrolla fundamentalmente sus operaciones de negocio. Tampoco, en los mismos términos que se acaban de indicar, se puede afirmar que la información contable aportada por la empresa sea de alta calidad intrínseca, ni tampoco que sea adecuada y suficiente para una buena toma de decisiones de inversión financiera al faltar de manera sustancial información clave para tal actividad como información relevante sobre los distintos tipos de riesgos que asume o que gravitan sobre la empresa en el ejercicio de sus actividades de negocio, ni tampoco dentro de la información habitual que han de presentar las empresas con carácter obligatorio o incluso voluntario se revela información sobre los planes de negocio o de actuación futura que pretende realizar la empresa de manera realista o creíble en el futuro, etc.

²² Por ejemplo: SEC (2001) Strengthening financial markets. Do investors have the information they need? Report of an SEC –Inspired Task Force o Enhanced Business Reporting Consortium (2005). The enhanced business reporting framework.

En suma, la declaración habitual que suele repetirse de que el paquete informativo convencional que revelan habitualmente es un instrumento útil y suficientemente válido y adecuado para la buena toma de decisiones por parte de los inversores financieros, todo esto, en el mejor de los casos, es puro idealismo, pura utopía.

Bibliografía

- Cea, J.L. (1995). La Información contable sobre el riesgo empresarial. Una necesidad insatisfecha. Boletín AECA. Mayo- Septiembre. pp. 34-37.
- Cea, J.L. (2009). Mitos y utopía respecto a la introducción del modelo contable internacional: sobre comparabilidad y calidad de la información. Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).Nº 87. Noviembre. pp. 53-57.
- Cea, J.L. (1989). Sobre el deber ser y el ser de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Trabajo incluido en la obra. Lecturas sobre Principios Contables. Monografías (13). Asociación Española de Contabilidad y Organización de Empresas (AECA). Madrid. pp. 33-55.
- Cea, J.L. (1992). In search of a better and more complete accounting information about income risk. Comunicación al XV Congreso de la European Accounting Association.Madrid.
- Cea, J.L. (2001). Armonización Contable Internacional y Reforma de la Contabilidad Española. ICAC. Madrid.
- Cea, J.L. (2005). El Marco Conceptual del Modelo Contable IASB. Una visión crítica ante la reforma de la Contabilidad Española. Centro de Estudios Financieros (CEF). Madrid.
- Cea,J.L. (2002). En el umbral de la reforma de la regulación contable española ante la adaptación del modelo IASB. Algunas reflexiones desde una disidencia parcial pero sustancial con el Libro Blanco de la Reforma. Revista de Contabilidad y Tributación Nº 236. Noviembre 2002. pp.153-198.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) (2013). Modelos de Informe Anual de Gobierno Corporativo (IAGC) de las sociedades cotizadas, de las cajas de ahorros y de otras entidades que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores. Circular 5/2013, de 12/6.

- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. ICAC (2002). Libro Blanco sobre la Reforma de la Contabilidad en España (2002). pp. 155-159 y 198-201.
- Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil española para su armonización internacional.
- Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas...
- Real Decreto 1362/2007 de 19/10 sobre requisitos de transparencia relativos a la información sobre emisores cuyos valores estén admitidos a negociación en un mercado secundario oficial o en otro mercado regulado en la Unión Europea.
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Título VII. Las Cuentas Anuales. En particular art. 262.1, relativo al Informe de Gestión.
- Securities and Exchange Commission. SEC (2001). *Strengthening financial markets. Do the investors have the information they need?*
- Securities and Exchange Commission. SEC (2005). Report of an SEC-Inspired Task Force on Enhanced Business Reporting Consortium. The enhanced business reporting framework.
- The Institute of Certified Public Accountants of England and Wales (1997). Financial Reporting of Risk. Proposals for a Statement of Business Risks.
- Unión Europea (UE) (1978). Cuarta Directiva, de 25 de julio de 1978, regulando las Cuentas Anuales de ciertas formas de sociedades (con modificaciones introducidas por la Directiva 2003/51/CE de 18/6/2003. En particular, art. 31 Reglas de Valoración y art. 46 Contenido del Informe de Gestión.
- Unión Europea (UE) (1983). Séptima Directiva, de 13 de junio de 1983, regulando las Cuentas Anuales Consolidadas (con modificaciones introducidas por la Directiva 2003/51/CE de 18/6/2003. En particular, art. 36 Informe de Gestión Consolidado.
- Vidal Lopo, R. Una aproximación conceptual a la información sobre el riesgo empresarial. Tesis Doctoral. Universidad de Santiago de Compostela (1999).