

CONTABILIDAD	LA SUSTITUCIÓN DEL COSTE HISTÓRICO POR EL <i>FAIR VALUE</i>	Núm. 70/2003
---------------------	--	-------------------------

PEDRO LORCA FERNÁNDEZ
JAVIER DE ANDRÉS SUÁREZ

*Profesores de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad
de Oviedo*

Este trabajo ha sido seleccionado y ha obtenido el **Accésit Especial Premio Estudios Financieros 2003** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don Manuel VELA PASTOR, doña Matilde FERNÁNDEZ BLANCO, doña María Antonia GARCÍA BENAÚ, don Jesús GIL FERRER, don Juan Francisco LATORRE SÁEZ y don Vicente SERRA SALVADOR.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto:

EL presente trabajo hace un repaso de las razones que están motivando la sustitución del coste histórico por el *fair value*. Para ello, en primer lugar se detiene en los problemas que presenta el criterio del coste histórico debido a la falta de relevancia, a su incapacidad para valorar ciertos activos, a la quiebra de fiabilidad a la que ha dado lugar y a la necesidad de una información más fácilmente interpretable.

Frente a él se está consolidando el criterio del *fair value*, en buena parte debido a las nuevas tecnologías y a las ventajas que supone. No obstante, el camino no es fácil y es preciso realizar una serie de ajustes para su definitiva consolidación que afectan a otros ámbitos, como son la auditoría, la fiscalidad o la actuación de los organismos reguladores. Pero, frente a lo que pudiera pensarse, la expansión del *fair value* no supondrá la desaparición del coste histórico.

Sumario:

1. Introducción.
2. Las limitaciones del coste histórico.
 - 2.1. La falta de relevancia.
 - 2.2. Incapacidad para valorar los activos intangibles.
 - 2.3. La quiebra de la fiabilidad.
 - 2.4. La necesidad de una información más fácilmente interpretable.
3. El *fair value* como progreso.
 - 3.1. Las nuevas tecnologías.
 - 3.1.1. El desarrollo de las aplicaciones de planificación y gestión.
 - 3.1.2. La expansión de los mercados y el conocimiento de los clientes.
 - 3.1.3. El *reporting* digital, XBRL y el *reporting* continuo.
 - 3.1.4. Las técnicas de inteligencia artificial.
 - 3.2. La generalización del *fair value*.
 - 3.2.1. El camino hacia la aceptación del *fair value*.
 - 3.2.2. La determinación del *fair value* en la actualidad.
4. Los ajustes necesarios para la implantación del *fair value*.
 - 4.1. La evolución de la auditoría.
 - 4.2. El *fair value* y la fiscalidad de la empresa.
 - 4.3. La interpretación de las cifras contables según *fair value* por los usuarios de los estados financieros.
 - 4.4. La actuación de organismos reguladores.
5. La subsistencia del coste histórico para ciertos propósitos.
6. Resumen y conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, el hombre se ha enfrentado siempre al problema de la toma de decisiones económicas, es decir, distribuir recursos escasos entre fines alternativos. La dificultad surge porque muchas veces se opera en condiciones de incertidumbre. Si no es posible disponer de información perfecta, son precisos procedimientos que ayuden a mejorar el conocimiento sobre los hechos económicos, de modo que las decisiones puedan ser tomadas más fácilmente por los agentes. Ésta es la razón de ser de los sistemas de información financiera, dentro de los cuales ocupa un lugar preeminente la contabilidad.

En todos estos sistemas, hoy en día, el procesamiento automático desempeña un papel fundamental. Las tecnologías de la información pueden cambiar las formas en que se capturan, almacenan, procesan, distribuyen y analizan los datos económicos, vinculándolos a las nuevas necesidades informativas de los usuarios.

A este respecto, hay que tener presente que los sistemas de información están íntimamente ligados al avance tecnológico –marcan las posibilidades para construir sistemas complejos– y al desarrollo económico –marcan las necesidades de información–. Así, en la Edad Antigua el desarrollo era mínimo, y las explotaciones económicas muy simples, por lo que para la toma de decisiones era suficiente con conocer los ingresos y los gastos. Con el inicio del comercio cobra mayor importancia el registro de los movimientos, porque era necesario tener constancia fehaciente de todas las transacciones, que se convertían en el eje de la economía. A partir de la Revolución Industrial y la expansión de la sociedad capitalista, las organizaciones económicas se vuelven más complejas. Se incrementan las necesidades informativas, por la separación entre propiedad y control, y se hace imprescindible conocer los activos que integran la empresa, así como el beneficio obtenido.

En los años sesenta y setenta la preocupación fundamental es manejar más información y con mayor rapidez, pues los entornos económicos se van haciendo cada vez más complejos y dinámicos, y es necesario el conocimiento de múltiples variables en plazos de tiempo muy cortos, a fin de dar una respuesta adecuada y oportuna a los cambios que se producen. Se va haciendo cada vez más patente la estrecha vinculación entre las limitaciones tecnológicas y lo que demandan los usuarios. Esto culminará cuando diversos organismos mundiales de gran prestigio (AAA, 1966; FASB, 1978; CICA, 1980; IASC, 1989; AICPA, 1994) se pronuncien en el sentido de que el objetivo final de la información financiera es ser útil para la toma de decisiones.

A partir de los años ochenta, y hasta el momento actual, el entorno económico se caracteriza por estar altamente globalizado y tecnificado. El dinamismo y la competencia en los mercados son muy elevados, y ello ha hecho que se hayan agudizado las tendencias que ya se observaban en los años sesenta y setenta.

La denominada Nueva Economía no está aún completamente definida, pero ya puede afirmarse que responde a un nuevo entorno competitivo absolutamente diferente al tradicional, que se caracteriza básicamente por unos mercados globalizados y una demanda personalizada. Como respuesta a estas nuevas exigencias, en el ámbito de la valoración contable se ha producido el cuestionamiento del principio del coste histórico, debido a que no permite satisfacer plenamente estas crecientes necesidades informativas. Ello obliga a buscar otros criterios valorativos que recojan información adicional a la conocida en el momento de la incorporación del elemento al patrimonio de la entidad.

Así, en los últimos años se ha abierto paso el *fair value* o valor razonable, de tal manera que en los cuerpos normativos más relevantes (los del *International Accounting Standards Board* –IASB– y los del *Financial Accounting Standards Board* –FASB– americano), ya es el único aceptado para ciertos elementos patrimoniales, mientras que para otros muchos tiene tanta validez como el tradicional coste histórico.

Se trata de un concepto fácilmente interpretable puesto que no es más que «el importe por el que se intercambiaría un activo o se liquidaría un pasivo en una operación realizada en condiciones de mercado entre partes informadas y que actúen de forma voluntaria»¹. De esta definición, así como de otras similares que se han propuesto², puede deducirse que el *fair value* es una concepción abstracta, cuyas materializaciones concretas pueden ir desde la simple consideración de los valores de mercado a la estimación de complejos modelos sobre flujos de caja futuros, dependiendo de factores tales como la existencia de mercados eficientes para el elemento a valorar o la función que éste cumpla dentro del patrimonio –lo cual puede dar lugar bien al cálculo de un valor de uso o bien a un valor de cambio–.

Además, en un futuro muy cercano se pedirá a los sistemas de información que proporcionen los datos en tiempo real (buscando una analogía con la televisión, esto sería comparable a la búsqueda de un mayor número de imágenes por segundo que ofrezcan una representación más fidedigna de la realidad) y que informen sobre aspectos tales como los activos intangibles o la actividad social y medioambiental de la empresa (siguiendo con la analogía audiovisual, sería comparable a la utilización de cámaras con un mayor ángulo de imagen, que permiten una ventana de observación de la realidad más amplia).

Ante esta situación, cabe preguntarse, ¿los sistemas de información con los que cuentan las empresas son los adecuados? Es necesario comprender que uno de los factores estratégicos de cualquier negocio comienza por su sistema de información, y que dentro del mismo la contabilidad como subsistema es un componente fundamental. Muchas personas desconocen que la información debe estar orientada hacia fines determinados y de acuerdo con las necesidades de los usuarios; y que siempre tiene una misión última: ser útil para la toma de decisiones. Así, se deben revisar los dise-

ños de los sistemas de información atendiendo fundamentalmente a la idea de recoger el valor de la empresa. PORTER (1990) sostiene que «toda empresa debe identificar las actividades de valor que desarrolla con el objeto de saber cuál es la ventaja competitiva sostenible de su negocio».

De este modo, la empresa se convierte en la promotora de la creación de valor, pero difícilmente puede llevar a cabo esta función si queda anclada en valores históricos que no recogen la evolución del valor de los elementos patrimoniales. La idea de valor es muy importante para configurar un sistema de información para la toma de decisiones, ya que en cierto modo muestra en términos competitivos «la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que una empresa proporciona». Lo cierto es que las clasificaciones contables, reflejadas en los planes de cuentas de la contabilidad tradicional, raramente atienden a las actividades de valor como factor sensible de información. Por ello es importante adentrarse en el fondo y, sin duda, el paso al *fair value* supondrá incrementar más todavía el predominio del fondo sobre la forma en los estados contables, recogido en los diversos marcos conceptuales.

En cualquier caso, el cambio es importante y por ello ha surgido un agrio debate en los últimos tiempos que versa sobre la utilización del *fair value* en los estados financieros de las empresas, que será la que centre el contenido del presente trabajo. Para ello, en el siguiente epígrafe se hace una revisión detallada de las limitaciones del coste histórico en el nuevo entorno económico y tecnológico. El epígrafe 3 explica cómo el *fair value* contribuye a la superación de estos inconvenientes, pues las nuevas tecnologías potencian sus ventajas y atenúan sus inconvenientes. Sin embargo, para la implantación de un sistema contable basado principalmente en el *fair value*, es necesario tener en cuenta una serie de ajustes que habrán de producirse en el entorno legal y en el comportamiento de los distintos agentes económicos, que si no son tenidos en cuenta constituirán barreras en la transición desde el coste histórico. Todos estos aspectos se revisan en el cuarto. El epígrafe 5 está dirigido a identificar las áreas en las cuales el coste histórico siempre tendrá un hueco dentro de los sistemas contables, persistencia que tiene su origen en que para ciertos propósitos de análisis y en determinados entornos las ventajas del *fair value* son inferiores a sus inconvenientes. Por último, en el sexto epígrafe se resume el trabajo, mostrándose las principales conclusiones alcanzadas.

2. LAS LIMITACIONES DEL COSTE HISTÓRICO

El mundo actual se mueve hacia modelos económicos más dinámicos, en un entorno caracterizado por unos niveles crecientes de globalización y de tecnificación. Estos cambios han causado la insuficiencia de métodos y modelos que tradicionalmente habían cumplido su función. Es el caso de los métodos de valoración en el ámbito contable, donde la aplicación del principio del precio de adquisición ha sido objeto de un alto grado de aceptación en la mayor parte de los países hasta fechas recientes, especialmente en lo que se refiere a los activos de explotación, para los cuales raras veces se puso en duda que debieran ser valorados al precio de adquisición o coste de producción.

Era generalmente admitido que el coste histórico tiene la ventaja de su superior fiabilidad, pues es imparcial, objetivo y verificable, mostrando el sacrificio que la entidad soportó para la adquisición del activo, o el que se estimó en el momento de la asunción del pasivo que habría que realizar para proceder al reembolso.

No obstante, también se aceptaba que este criterio puede acusar falta de relevancia, pues incorpora fundamentalmente información referida a momentos pasados, de forma que también recibió fuertes objeciones. Las valoraciones a coste histórico, pese a que representan el valor o precio justo de intercambio en la fecha de adquisición, no incorporan en períodos subsiguientes ninguno de los elementos básicos de los modelos financieros, excepto en el caso de aquellas mediciones de inversiones financieras que consideran los flujos de caja contractuales.

Como se verá en los apartados siguientes, los cambios operados en la economía y en el entorno en general ponen de manifiesto las limitaciones de utilizar este método. Comentaremos, en concreto, las siguientes: es un método que presenta una falta de relevancia cada vez mayor, no conduce a una valoración adecuada de los activos intangibles, que en el entorno actual son muchas veces la clave del éxito o fracaso de la empresa, la pretendida alta fiabilidad de las valoraciones en realidad no es tanta y además es poco adecuado para que la información contable sea fácilmente interpretable por una amplia gama de usuarios.

2.1. La falta de relevancia.

La información financiera ha sido tradicionalmente la principal fuente informativa por parte de inversores y analistas financieros [CHANG *et al.* (1983), ARNOLD *et al.* (1984) y VERGOOSSEN (1993), entre otros]. Sin embargo, en los últimos tiempos los estados financieros están perdiendo cada vez más la función de suministrar información útil para los procesos de toma de decisiones. Una encuesta llevada a cabo en 1997 y 1998 entre inversores institucionales y analistas de catorce países reveló que sólo un 19% de los inversores y un 24% de los analistas opinaban que las cuentas anuales eran útiles para comunicar el verdadero valor de una compañía, opinión que fue corroborada por una serie de empresas encuestadas (ECCLES *et al.*, 2001, p. 4).

De este modo, se corre el riesgo de que los estados contables queden relegados a un mero formalismo legal sin contenido económico, y más teniendo en cuenta que en la *Sociedad de la Información* en que vivimos existen diversas disciplinas adyacentes a la contabilidad que pueden asumir la misión de suministrar información para la toma de decisiones.

En este estado de cosas, los organismos emisores de normas contables son conscientes de la necesidad de actuar, y el predominio del criterio del coste histórico se configura como uno de los principales obstáculos a eliminar para «salvar» a la contabilidad, dada la anteriormente referida falta de relevancia que aqueja a las valoraciones efectuadas utilizando este criterio (FRANCIS y SCHIPPER, 1999; LEV y ZAROWIN, 1999).

Debe tenerse presente que este movimiento crítico con el coste histórico no parte sólo de los usuarios de la información contable y de los organismos normalizadores. Algunas empresas se ven perjudicadas por la normativa basada en el mismo, pues las peculiares características de sus activos hacen que la aplicación estricta del precio de adquisición/coste de producción conduzca a una sistemática infravaloración de sus patrimonios. Destacaremos especialmente dos casos:

- Para ciertas sociedades la asunción de criterios de valoración que conduzcan a una mayor relevancia y, por tanto, a una mayor transparencia, les va a reportar una valoración más favorable por parte de los mercados de capitales y una reducción del coste de capital ³.
- En algunas empresas los activos clave son los intangibles internamente generados, que con el modelo tradicional del coste histórico tienen valoración nula. Esta cuestión, por su especial importancia, se trata de forma separada en el siguiente apartado.

A pesar de la opinión favorable de muchas firmas en lo referente a la superación del coste histórico para adoptar criterios con un mayor contenido informativo, también debe tenerse en cuenta que, como indica LÓPEZ COMBARROS (2002), las empresas en todo momento y condición van a evitar o restringir, en la medida en que les sea posible, la publicidad de datos que pudieran ser utilizados por sus competidores. Por eso, aunque las tendencias en los mercados, y en la sociedad en general, favorezcan a las empresas más transparentes, el punto de equilibrio en cuanto a la información suministrada en ausencia de regulación siempre estará por debajo del nivel socialmente óptimo (ADMATI y PFLEIDERER, 2000), lo que hace inexcusable la intervención de los poderes públicos. Esta conclusión es ratificada por la investigación empírica y así, estudios como por ejemplo el de FEAY y ABDULLAH (2001), concluyen que aunque en algún caso la normativa sobre el *fair value* puede tener consecuencias negativas sobre las estrategias empresariales, los beneficios que reporta a accionistas y posibles inversores hacen que esta regulación sea socialmente positiva.

2.2. Incapacidad para valorar los activos intangibles.

Un caso particular en el cual el criterio del coste histórico manifiesta claramente su incapacidad para conducir a mediciones relevantes para la toma de decisiones es el de los activos intangibles. Este tipo de activos son especialmente importantes en las estructuras patrimoniales de ciertos tipos de empresa que han ido ganando importancia en la economía postindustrial que se ha ido instaurando en los países más desarrollados a partir de la década de los ochenta. Destacaremos, en concreto:

- Las empresas de servicios: una nota característica de las economías modernas es la creciente importancia del sector servicios, en su doble vertiente de servicios a las empresas (subcontratación de ciertas actividades, como I+D, asesoría, etc.) y al público en general; pues en una sociedad desarrollada los individuos esperan ver satisfechas una amplia gama de necesidades de ocio, cultura y bienestar personal en general. En este tipo de empresas, los activos intangibles son en muchas ocasiones la clave del éxito o el fracaso del negocio, especialmente aquellos relativos a la capacitación del personal y a la propiedad intelectual.

- Las empresas de alta tecnología: frente a la firma tradicional de la era industrial, caracterizada por una producción en serie y una estructura de costes con predominio de los materiales y la mano de obra directa, a partir de los ochenta en muchos sectores las empresas de éxito presentan sistemas de fabricación flexibles con series cortas de producción, y fabrican productos de alto valor añadido. En este entorno lo importante es el diseño y la tecnología (el *know-how*) y no los materiales, que en muchos casos tienen un valor muy reducido. Así, también en este caso los intangibles se configuran como el activo clave.

Además, el nuevo entorno económico, caracterizado por la globalización y la elevada competitividad que presentan los mercados, acrecienta la importancia de los intangibles, incluso para las empresas que pueden seguir manteniendo estructuras productivas tradicionales. Por ejemplo, muchas veces la manera de sobrevivir es realizando fuertes inversiones para conseguir una imagen de marca que permita diferenciarse de la competencia.

La importancia de los intangibles es tal que ha trascendido el mero hecho de que éstos constituyan activos clave, y ha provocado que se desarrollen nuevas formas empresariales para facilitar la transferencia y puesta en común de los mismos a escala internacional en el entorno globalizado. Así encontramos una explicación al auge de figuras como las franquicias o las *joint-ventures*.

Habida cuenta de la importancia de los intangibles, es especialmente grave que el modelo contable tradicional basado en el coste histórico no permita medir adecuadamente estos activos. En efecto, un modelo de valores históricos, al estar orientado preferentemente hacia las transacciones, no contempla el reflejo económico de procesos tan importantes como la generación interna de los intangibles o el cambio en el valor de los mismos.

En este sentido, uno de los grandes caballos de batalla de la contabilidad actual es el adecuado tratamiento de este tipo de elementos, pues el buen conocimiento de aspectos tales como la imagen en el mercado, la cultura corporativa, la fidelidad de los clientes, la capacitación del personal o las actividades en materia de investigación y desarrollo puede ser más valioso de cara a la toma de decisiones de inversión y crédito que las medidas de tipo económico y financiero, tanto a valores históricos como corrientes, de los elementos tangibles, o que el reflejo de las transacciones sobre elementos tangibles e intangibles, que en realidad no son sino una constatación de cambios de valor producidos con anterioridad.

Como prueba de la importancia de los intangibles sirva el hecho constatado por la investigación empírica (por ejemplo, BARTH *et al.*, 2001) de que los analistas financieros estudian con más detalle aquellas empresas que tienen más activos de este tipo, lo cual indica que existen unas necesidades de información insatisfechas. Esto supone una razón más para alertar del riesgo de que la disciplina contable pierda su función social. Como anteriormente se indicó, si no se cubren esas necesidades, otras disciplinas adyacentes llenarán el hueco y la contabilidad quedará relegada a un mero requisito formal.

2.3. La quiebra de la fiabilidad.

Como señala AMAT (2002), la mayoría de los usuarios están convencidos de que «dos más dos son cuatro» y que, por tanto, las cuentas pueden reflejar una imagen exacta de la realidad. Sin embargo, se han producido recientemente algunos casos de empresas que quebraron o suspendieron pagos poco después de presentar unos estados financieros que parecían sólidos. El estallido de grandes escándalos por manipulación de la contabilidad, como los casos Gescartera, Enron, Xerox, Tyco International, Adelpia, Q.West, Merk, Global Crossing, Vivendi, Cable&Wireless, WorldCom, Bristol-Myers, Royal Ahold, y otros, ha socavado la imagen de la profesión contable y auditora, arrojando dudas sobre la función social de estas actividades. La desconfianza del mercado ha llegado incluso a compañías tan señeras como IBM o General Electric, que se han visto obligadas a dar muchas explicaciones sobre sus cuentas y su estructura. Todo ello, como apunta SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA (2002), no solamente ha afectado a la contabilidad y a la auditoría, sino que también se ha puesto en duda la labor realizada por los analistas financieros, así como su independencia.

Desde el desarrollo de la teoría de la firma, a partir de los trabajos seminales de COASE (1937), ALCHIAN y DEMSETZ (1972), JENSEN y MECKLING (1976) o FAMA y JENSEN (1983), entre otros, es comúnmente aceptado que la contabilidad juega un papel muy importante en la comunicación de información entre las partes contratantes. Desde este punto de vista, cuanto más fiable sea la información contable más reducidos serán los costes de agencia, y mayor eficiencia alcanzarán las organizaciones y el sistema económico en su conjunto.

En aquellas situaciones en que existe información perfecta, el comportamiento del agente se ciñe en gran medida a los intereses del principal ya que puede conocer de forma directa o indirecta su actuación y las circunstancias en que se desarrolla y optar por sancionarlo si considera que su conducta no ha sido la adecuada; sin embargo, las asimetrías de información dificultan la percepción del cumplimiento del agente (GAGO RODRÍGUEZ, 1996). Estas asimetrías surgen debido a que en el momento de elegir la acción, agente y principal no disponen de la misma información; así normalmente el primero tiene acceso a datos adicionales acerca de la dificultad de realización de la tarea y del entorno (HOLMSTRON, 1979, 1982).

Las asimetrías de información generan dos tipos de problemas al principal: el primero es el *moral hazard* (riesgo moral), que surge por una falta de información acerca de cómo desarrolla el agente su actividad, pudiendo optar por no seguir las indicaciones del principal y perjudicarlo. El segundo es la *adverse selection* (selección adversa), que se refiere a las dificultades para motivar al agente en aquellas situaciones en que sus comportamientos son observables, pero no se puede verificar si son correctos debido a que el agente está mejor informado.

Se podría argumentar que, teniendo en cuenta lo anterior, un modelo de contabilidad basado en el coste histórico da menos margen a los efectos indeseables del *riesgo moral* y de la *selección adversa*, al ser los valores contables más fácilmente comprobables, especialmente en el caso de aquellos activos que la empresa no mantiene para el intercambio o que no se cotizan en mercados eficientes. Sin embargo, el uso de la contabilidad creativa deja abiertas muchas puertas para su manipulación.

La contabilidad creativa consiste en la transformación de las cifras contables de lo que son actualmente a lo que se desea que sean, aprovechando las normas existentes y/o ignorando algunas de ellas (NASER, 1993). Se trata de una posibilidad abierta desde hace décadas; así, GRIFFITHS (1986) decía que «las cuentas anuales se basan en libros que han sido tranquilamente 'cocinados' o 'completamente asados'». Como apuntan RONEN y SADAN (1981), las posibilidades que tienen los gerentes para la manipulación de cifras contables en un sistema basado en valores históricos son muy amplias, y se pueden agrupar en dos bloques:

- a) Prácticas «cosméticas», que consisten meramente en la alteración interesada de los valores a través de, por ejemplo, cambios en las políticas de amortización, en la estimación de los saldos incobrables o en revalorizaciones arbitrarias de activos.
- b) Venta de activos infravalorados contablemente. Esta práctica es especialmente perjudicial, ya que además de distorsionar la medición de la renta empresarial, pues supone la inclusión en el resultado de operaciones no habituales, puede redundar en un deterioro de los intereses de los distintos *stakeholders*, especialmente los accionistas, si la venta se produce en un momento que no es el más conveniente para los intereses de estos últimos. Este tipo de operaciones se ve favorecido con el paso a una economía digitalizada y globalizada, pues en las condiciones actuales es posible efectuar operaciones prácticamente sin coste de transacción, especialmente en el caso de los activos financieros.

Ante esta situación, la respuesta institucional se ha orientado en un doble frente: (a) la regulación del funcionamiento de los consejos de administración y (b) la reforma del modelo contable.

Como respuesta a la primera de las cuestiones planteadas, en el Reino Unido se emitió el Informe HIGGS (2003), que da supremacía a los consejos independientes, en la línea de lo que hizo la bolsa de Nueva York en el verano de 2002. Por su parte, en España se constituyó el 19 de julio de 2002 una Comisión especial para el fomento de la transparencia y la seguridad en los mercados financieros y las sociedades cotizadas, que publicó un informe (Comisión Aldama, 2003) en el que hace una serie de recomendaciones en la dirección de la autorregulación.

En relación con la reforma del modelo contable, que es lo que atañe al presente trabajo, en opinión de autores como BENSTON y HARTGRAVES (2002), los escándalos contables son en buena parte achacables a un sistema contable altamente especificado, con muchas reglas que intentan cubrir todas las posibles situaciones que se puedan plantear. Esta complejidad se fue gestando a medida que aumentaba el dinamismo y la globalización de la economía, pues aparecieron multitud de productos, contratos y operaciones a los cuales era necesario dar un tratamiento contable.

El problema surgió porque la realidad siempre va un paso por delante de la normativa y, si se consigue burlar por algún resquicio este entramado de normas, las posibilidades de manipular interesadamente la información contable son muy grandes. Esto fue lo que sucedió, por ejemplo, en el caso Enron. Así, sería preferible unos principios inspiradores más generales, pero sobre los que hubiera una vigilancia efectiva en su cumplimiento. El *fair value* concuerda más con esta filosofía de prin-

cipios inspiradores en lugar de normas detalladas, porque, como se dijo en la introducción, es en sí mismo un concepto abstracto que admite varias materializaciones, es decir, supone un mejor cumplimiento del requisito, recogido en diversos marcos conceptuales, del predominio de la sustancia sobre la forma.

Esta idea, que entronca con el concepto de *imagen fiel* incluido en la Cuarta Directiva comunitaria, exige otorgar preponderancia, en lugar de a un amplio conjunto normativo, a unos pocos principios inspiradores que guíen al contable y al auditor. El FASB consideraba que su profusa normativa era garantía indiscutible de calidad en la presentación de los estados financieros de las empresas, aunque quizá se estaba perdiendo la referencia de unos principios más generales que permitirían reflejar la imagen fiel. Sin embargo, los últimos fraudes en grandes firmas estadounidenses parecen haber hecho despertar a los reguladores norteamericanos de ese sueño en el que el hecho de estar todo regulado milimétricamente garantizaba la fiabilidad.

La normativa del IASB, por el contrario, siempre ha sido más general, y no por ello de menor calidad, de ahí que desde las instancias americanas se haya producido en los últimos tiempos un viraje hacia las NIC/NIIF. El 18 de septiembre de 2002 tuvo lugar una reunión conjunta entre el FASB y el IASB con el objetivo de desarrollar unas normas de alta calidad válidas para los dos, y a tal fin se establecieron dos propósitos: (a) trabajar para que las normas vigentes de ambos organismos sean compatibles y (b) coordinar sus programas futuros de trabajo para asegurar que una vez conseguida la compatibilidad se mantenga a lo largo del tiempo.

2.4. La necesidad de una información más fácilmente interpretable.

En el mundo actual, cada vez es mayor el interés que las cifras contables suscitan en el público ajeno a la economía y las finanzas. Como indica FERNÁNDEZ-PIRLA MARTÍNEZ (2001, p. 144), en una sociedad caracterizada por el alto nivel de información que es necesario para las relaciones humanas en general y las económicas en particular, a la contabilidad se le exige en mayor medida que cumpla su función de suministrar información veraz, útil, clara, amplia, relevante, rápida y transparente.

Los factores que han motivado este cambio se pueden resumir en bajos tipos de interés o la mayor facilidad para realizar operaciones, que han provocado que una parte del ahorro de las familias se coloque directamente en los mercados de valores. Sirva como ejemplo el hecho de que a finales de 2002 el 28 por ciento de la capitalización de la bolsa de Madrid estaba en manos de las familias. Asimismo, y por idénticas razones, la proliferación de fondos de inversión y la remuneración a los trabajadores mediante la entrega de acciones contribuyen a que el público en general tenga un interés creciente en disponer de información económico-financiera de las compañías cotizadas en la bolsa.

Más allá de las empresas que cotizan, la información contable es, cada vez más, una pieza clave en las relaciones entre todo tipo de organizaciones en general y aquellas partes interesadas en su marcha. La cultura de la democracia y la participación ciudadana se ha ido abriendo paso en nuestra sociedad, de manera que no hace falta más que abrir cualquier diario y podremos encontrarnos

con que las cuentas de entidades tales como ayuntamientos, universidades e incluso sociedades deportivas son objeto de acalorados debates entre políticos, periodistas y otros grupos de interés sin formación contable específica.

La consecuencia de todo ello es la conciencia creciente de que la contabilidad tiene un impacto en la sociedad mucho mayor que el sugerido por el análisis financiero tradicional. Trabajos como el de TINKER *et al.* (1982) o TINKER (1985) concluyen que la contabilidad no es solamente un modo de representar las relaciones de interdependencia económica y social, sino que también sirve para adjudicar esas relaciones. Como gráficamente expresa TINKER (1985) «...cada uno de nosotros significa costes e ingresos para los otros; cada uno es un potencial benefactor y una potencial víctima en el nexo contable de la decisión social».

Por ello, en el momento presente se considera que la contabilidad debe ir más allá de las medidas financieras orientadas a los acreedores y a los mercados de capitales y ofrecer información a una amplia gama de *stakeholders* sobre, por ejemplo, la estabilidad a largo plazo de la empresa y la seguridad de los puestos de trabajo o los efectos de su actividad sobre el medio ambiente. Estos aspectos, tradicionalmente descuidados por los emisores de normas contables, son objeto de un interés creciente en estos momentos, lo que ha llevado a acuñar el concepto de *responsabilidad social corporativa*.

De esta manera, y teniendo en cuenta que la contabilidad interesa a toda la sociedad, y no sólo a aquellos usuarios directamente involucrados en el mundo económico-financiero, cabe preguntarse ¿no sería conveniente que los estados financieros tuvieran una interpretación más intuitiva que no requiriera de un cierto nivel de conocimientos contables?

Debe tenerse presente que en el actual modelo de regulación contable, que como se indicó en el apartado anterior está basado en un complejo entramado de normas articuladas en torno al principio del coste histórico, muchos conceptos son susceptibles de generar confusión en el público no especializado, constituyéndose en *desinformación* más que en información. Así, por ejemplo, partidas como las reservas, las provisiones o los recursos generados suelen ser conceptuadas por la gente de la calle como «un saco de dinero listo para gastar». También suelen generar confusión los conceptos de déficit o endeudamiento, por citar sólo los más evidentes.

Para ilustrar la idea de que las cuentas deben ser sencillas de interpretar es muy gráfica la metáfora que emplea SCHUETZE (2001, p. 4), al comparar la contabilidad con un coche que para conducirlo fuera necesario ser ingeniero. Los estados financieros no han de ser una «contabilidad para contables», sino que, aunque para su elaboración se hayan utilizado técnicas y modelos de valoración altamente complejos, el «producto final» debe ser accesible, entendible e intuitivo.

En la falta de inteligibilidad de las cuentas se encuentra una de las razones de la pérdida de credibilidad que en los últimos tiempos están teniendo la contabilidad y la auditoría. Esto supone otra razón adicional para alertar del peligro antes comentado de que los estados financieros queden reducidos al papel de mero formalismo y de que los usuarios satisfagan sus necesidades informativas por otras vías.

Para solucionar el problema, diferentes autores (entre otros SCHUETZE, 1991, 1993 y 2001, y BARLEV y HADDAD, 2003) se han pronunciado a favor de una simplificación en los informes financieros, con el fin de que puedan ser entendidos por usuarios sin conocimientos específicos. Dentro de esta filosofía de una mayor simplicidad, numerosos investigadores proponen el criterio del *fair value* como elemento central de sus propuestas, pues adecuadamente presentado es altamente intuitivo, incluso para usuarios sin formación en temas de economía y finanzas ⁴.

La idea de valorar un activo o un pasivo a través del *fair value* es fácil de interpretar y comprender por un usuario no especializado; otra cosa es la mayor o menor dificultad que tenga el contable a la hora de proceder a aplicar un modelo de valoración, para el caso de que no exista un mercado lo suficientemente líquido, lo cual sin duda exigirá contables más formados. Seguro que pocos inversores particulares conocen los mecanismos de formación del precio de las acciones en los mercados de valores, pero todos saben lo que representa y lo identifican como una forma correcta de valorar los títulos.

3. EL FAIR VALUE COMO PROGRESO

Para hacer frente a las deficiencias que hoy en día presenta el coste histórico es preciso articular un método que permita superarlas. Ya se ha ido dejando entrever cómo el *fair value* puede dar respuesta a esa problemática. De hecho se trata de un verdadero progreso que debe contemplarse al compás de la evolución en el entorno. Entre los aspectos de este entorno que presentan un mayor dinamismo y que tienen una mayor repercusión en la expansión del *fair value* ocupa un lugar preeminente el espectacular desarrollo tecnológico que se ha producido en los últimos tiempos (GARCÍA BENAÚ y ZORIO GRIMA, 2002). Ello desde un doble punto de vista: (a) las nuevas tecnologías posibilitan el cálculo del *fair value* de manera fiable y a bajo coste y (b) las tecnologías y el entorno crean unas expectativas en los usuarios de la información contable, que exigen esta información para sus procesos de toma de decisiones, pues también se ven sometidos a las presiones del entorno dinámico y competitivo.

En efecto, las limitaciones de la técnica son fundamentales en la economía y en la contabilidad, porque aunque se disponga de un modelo de valoración excelente, pero complicado, si éste no se puede llevar a cabo por falta de información o de capacidad de cálculo su utilidad quedaría restringida al campo teórico. No olvidemos que ya en el siglo XIX Lord Babbage había diseñado conceptualmente un ordenador, pero sin embargo, carecía de la tecnología para su fabricación ⁵.

Por eso se comentan a continuación los avances tecnológicos que han hecho posible el desarrollo de estos modelos de valoración que conducen al *fair value* y, posteriormente, se incide en cómo la utilización de este criterio contribuye a incrementar el contenido informativo de los estados contables, solventando los problemas del apartado dos.

3.1. Las nuevas tecnologías.

Las innovaciones tecnológicas favorecen la expansión del *fair value* porque han posibilitado incrementar la circulación de información entre los distintos agentes económicos. Ello es debido a dos factores: (a) permiten aumentar la capacidad de proceso de datos, producto del desarrollo de la informática, y (b) proporcionan una mayor facilidad para su transmisión, resultado del desarrollo de las telecomunicaciones.

Por lo que respecta a la informática, comentaremos que los primeros ordenadores, dado su alto coste y reducida capacidad, eran utilizados solamente por grandes organizaciones, principalmente para la realización de cálculos complejos. Sin embargo, al final de la década de los setenta y en los años ochenta, los *microprocesadores*, que permitieron la fabricación en serie de los PCs (*Personal Computers*), extendieron la informática a todo tipo de negocios. La contabilidad mecanizada se convirtió en una práctica habitual, del mismo modo que también otras operaciones de gestión, como la facturación o el cálculo de nóminas, eran ya realizadas a través de ordenadores.

Durante los años noventa y en lo que va del presente siglo la tecnología ha seguido proporcionando reducciones de coste y aumentos de potencia en progresión geométrica, pues se estima que la potencia del último modelo de PC disponible en el mercado se duplica cada 18 meses. Así es que en el momento actual los ordenadores no son sólo una herramienta a disposición de los elaboradores de la información económico-financiera, pues en general todo tipo de usuarios de la misma, incluso los inversores individuales, tienen la posibilidad de efectuar, a muy bajo coste y sin necesidad de poseer elevados conocimientos de informática, complejos análisis valiéndose de computadoras y del abundante *software* disponible en el mercado.

La revolución producida por el ordenador proviene de la cantidad de información que puede almacenar, de la elaboración que de la misma puede realizar y de la complejidad de los estudios y tareas que puede llevar a cabo mediante instrucciones programadas. Además, contribuye a que el saber, tan disperso en el mundo, tienda a ser más accesible para los interesados.

Además de los ordenadores, el otro foco de cambio tecnológico que afecta al tratamiento de la información es el que se centra en las telecomunicaciones. El desarrollo de las telecomunicaciones ha sido más espectacular si cabe que el de la informática, puesto que su expansión se ha producido principalmente a partir de finales de los años ochenta del pasado siglo. En este proceso, el hito principal ha sido la consolidación y popularización de Internet, que permite interconectar computadoras a través de una *red*, es decir, sin la actuación de un ordenador central que distribuya todos los flujos de información.

Internet, que se construyó a partir de redes de uso académico y militar, ha permitido agilizar la transmisión de datos entre organizaciones y facilitado el acceso de todo tipo de usuarios a la información, dado que sus desarrollos (principalmente las páginas web y el correo electrónico) son de muy sencilla utilización.

Aparte del impulso al flujo de datos externo de las empresas, es destacable el impacto de las telecomunicaciones sobre la circulación de información dentro de las organizaciones. En efecto, dispositivos como las redes de área local (LANs) y los lectores ópticos de códigos de barras, entre otros, permiten la interconexión total de todas las áreas de la empresa. Así, prácticas hasta hace poco tiempo utópicas, como la realización de inventarios en tiempo real, son hoy una realidad.

La evolución de las comunicaciones continúa imparable surgiendo constantemente nuevos desarrollos como el WAP⁶, GPRS⁷ o UMTS⁸. Por otra parte, el desarrollo de las *wireless technologies* (tecnologías que permiten la transmisión por radiofrecuencia) trata de facilitar la comunicación entre dispositivos sin la utilización de cables, aprovechando la movilidad de los dispositivos inalámbricos. Su gran utilidad radica en que para introducir los datos en el sistema de información contable basta con un receptor de radiofrecuencia, lo que agiliza en buena medida el procesamiento de la información.

Todo ello permite que hoy en día la información fluya como nunca se había soñado, lo que conduce a mayores niveles de transparencia y a un acercamiento al modelo de competencia perfecta, de manera que se facilita la formación de precios.

Los avances en la informática y las telecomunicaciones han dado lugar a una serie de sistemas o prácticas empresariales en lo referente al procesamiento y comunicación de la información, tanto dentro de las empresas como entre éstas y los usuarios externos. Los aspectos concretos que vamos a reseñar, que son los que más influencia tienen en la extensión del *fair value*, son: (a) el desarrollo de aplicaciones de planificación y gestión –en concreto los sistemas ERP y SCM–, (b) la expansión de los mercados y el conocimiento de los clientes –a través del comercio electrónico y del CRM–, (c) el *reporting* digital, XBRL y (d) las técnicas de inteligencia artificial.

3.1.1. El desarrollo de las aplicaciones de planificación y gestión.

La incidencia de las nuevas tecnologías se hace patente en prácticamente todas las áreas funcionales de la empresa, pero quizás entre las más afectadas se encuentren las de planificación y gestión. En concreto, a través de los sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning* - Planificación de los Recursos Empresariales) y SCM (*Supply Chain Management* - Gestión de la Cadena de Suministro) se pueden mejorar y agilizar los flujos de información dentro de las organizaciones.

Un ERP es una aplicación de gestión empresarial que integra el flujo de información, consiguiendo así mejorar los procesos en distintas áreas –financiera, de producción, logística, comercial y de recursos humanos–. Generalmente incluye un conjunto de aplicaciones y herramientas de negocios para contabilidad financiera y de costes, gestión de ventas y distribución, gestión de materiales, recursos humanos, planificación de la producción y producción integrada por ordenador.

Los estudios realizados (por ejemplo, GRANLUND y MALMI, 2002; SCAPENS y JAZAYERI, 2003) coinciden en que esta rápida difusión se debe a que las empresas que implantan estos procedimientos consiguen reducir de forma significativa el tiempo y los costes de los procesos, así como elimi-

nar datos y operaciones innecesarias, entre otras ventajas. Esto es debido a que se puede formular una visión integral de la empresa y a que se pueden considerar todas las interrelaciones entre sus departamentos, no contemplándolos de forma aislada. Igualmente se aprecia cómo a través de los sistemas ERP se está produciendo una mayor colaboración entre contables y otros grupos profesionales (CAGLIO, 2003). En esta línea son interesantes los flujos de información que ahora permiten mejorar las valoraciones efectuadas por los contables.

Un gran número de empresas y organizaciones, como *Coach Manufacturing*, *Hewlett-Packard*, *Elmers Products*, *Bristol-Meyer* o *Philips Automotive* (ASUG, 2002) utilizan sistemas ERP para coordinar aspectos tales como el servicio al cliente, los inventarios de productos o la gestión de los flujos de caja.

Los objetivos principales de los sistemas ERP son:

1. Optimización de los procesos empresariales.
2. Acceso a información precisa y oportuna.
3. Posibilidad de compartir información entre todos los componentes de la organización.
4. Eliminación de datos y operaciones innecesarias.
5. Reducción de tiempo y de los costes de los procesos.

En cuanto a los procesos que tienen oportunidades de ser mejorados, éstos abarcan todo tipo de actividades en que exista intercambio de información, debido a que el impacto de las nuevas tecnologías en las mismas será muy importante, tanto que redefinirá totalmente el proceso. Esto es debido a que toda la información podrá ser digitalizable y, por tanto, gestionada automáticamente empleando los sistemas de información y pudiendo ser comunicada a coste cero utilizando las redes (Intranet, Extranet e Internet).

El otro sistema dirigido a mejorar los flujos informativos dentro de la propia empresa es el SCM, que tiene como objeto la cadena de suministro, la cual abarca todas las actividades asociadas con el flujo y transformación de bienes desde el estado de materias primas hasta el usuario final, así como los flujos de información asociados. La gestión de la cadena de suministro es la integración de estas actividades a través de medios informáticos para alcanzar ventajas competitivas sostenibles (HANDFIELD y NICHOLS, 1999).

Estos dos desarrollos tecnológicos favorecen el uso del *fair value*, pues causan que la información dentro de las empresas fluya más fácilmente, lo que permite considerar variables relevantes para la valoración que hasta hace poco no se podían tomar en cuenta. Debemos tener presente que, como se apuntó en la introducción, el cálculo del valor razonable implica en muchas ocasiones recurrir a modelos complejos que conducen a un *valor de uso* en lugar de la estimación de un valor de

mercado ⁹. Si la empresa no dispone de buenos sistemas internos de información, no podrá aplicar estos modelos. Esto, unido a la potencia de cálculo disponible hoy en día permite construir modelos valorativos muy complejos sin aumentos significativos de costes.

3.1.2. La expansión de los mercados y el conocimiento de los clientes.

Otro ámbito de la empresa fuertemente influenciado por los desarrollos tecnológicos se centra en los nuevos canales de distribución –básicamente a través del comercio electrónico– y en las relaciones con los clientes.

El comercio electrónico o *e-business* comprende un amplio abanico de actividades que se llevan a cabo a través de tecnologías y sistemas electrónicos que enlazan un comprador con un vendedor. Esas actividades incluyen catálogos basados en páginas web, realización de pedidos *on-line*, capacidad para comprobar la situación de los inventarios, EDI (*Electronic Data Interchange* - Intercambio Electrónico de Datos), y otros.

Se pueden identificar dos líneas de negocio que tienen mucho en común, pero que difieren en función del perfil del comprador:

1. El negocio electrónico dirigido al cliente final que permite ampliar la presencia de la empresa en el mercado (B2C –*Business to Customers*–). Ésta quizá sea el área más conocida del comercio electrónico, debido a la gran cantidad de empresas que utilizan Internet para la venta de sus productos/servicios al gran público. Una modalidad que se ha comenzado a desarrollar últimamente es el *m-commerce* o comercio a través de teléfono móvil.
2. El negocio electrónico llevado a cabo entre organizaciones (B2B –*Business to Business*–). Esta parte del comercio electrónico es probablemente la menos notoria, pero es la que está creciendo más rápido y la que mayor facturación genera (SOMOSCARRERA, 2000). Dentro de esta faceta es de notable interés el *e-procurement* o aprovisionamiento electrónico, debido a que proporciona beneficios significativos a las empresas que lo llevan a cabo (MURRAY, 2001; ROCHE, 2001). Estas ventajas incluyen reducir costes administrativos, acortar el ciclo de tiempo de cumplimiento de la orden y minimizar los niveles de inventarios y el precio pagado por los bienes.

Las posibilidades que abre el comercio electrónico para la estimación de valores de mercado, que es como en muchas ocasiones se determinará el *fair value* ¹⁰, son importantísimas. Como aspectos concretos más destacados podemos señalar en primer lugar el incremento de la liquidez en los mercados financieros que se ha producido a consecuencia de los avances de la telemática y, en segundo lugar, y como fenómeno más reciente, las subastas en Internet. Respecto a la primera cuestión, son destacables los siguientes desarrollos tecnológicos:

- ICB (*Internet Commerce Broker* - Agente para el Comercio por Internet). Es un sistema diseñado para vender información, efectuar transacciones a distancia y propiciar el comercio electrónico.
- E-DAT (*Electronic Direct Access Trading* - Contratación Electrónica con Acceso Directo). Permite a cualquier usuario operar en los mercados financieros sin necesidad de intermediarios.
- Además de los anteriores, el NASDAQ ha anunciado recientemente la puesta en funcionamiento de un sistema para la visualización electrónica de cotizaciones y órdenes de compraventa de valores cotizados en este Mercado, con el fin de aumentar la transparencia.

En relación con el segundo de los aspectos, hemos de comentar que desde mediados de los noventa se han generalizado las subastas en Internet a través de diferentes portales ¹¹, que ofrecen a los compradores un «mercado virtual» con un rango interminable de mercancías provenientes de todo el mundo, proporcionando consiguientemente a cualquier potencial vendedor una tienda virtual para comercializar todo. Las subastas en Internet, al permitir fijar precio a cualquier producto, hacen que la red funcione como un verdadero bazar, creando mercados líquidos para muchos bienes.

En estrecha relación con el comercio electrónico, cabe hacer referencia al CRM (*Customer Relationship Management* - Gestión de la Relación con el Cliente). Las estrategias de CRM requieren que las compañías tengan informes comprensibles de las interacciones con los clientes, así como de sus preferencias para los productos existentes o futuros. Para su aplicación es indispensable el uso de las nuevas tecnologías, como los *call centers*, el correo electrónico, el apartado de preguntas más frecuentes de los sitios web (FAQs) o el fax. Las teorías sobre el CRM se han introducido en la gestión de los negocios demostrando que es más costoso adquirir nuevos clientes que mantener los ya existentes. Las tácticas empleadas en estos momentos inciden en el contacto entre compañía y cliente para aumentar la información sobre este último y mejorar el servicio ¹².

El CRM en combinación con el comercio electrónico favorece el uso del *fair value*, pues aumenta, automatiza y sistematiza los flujos de información entre la empresa y su clientela, posibilitando la obtención a coste muy reducido de variables necesarias para el empleo de modelos complejos de valoración que impliquen una medición en tiempo real de las ventas y/o una segmentación de las mismas con arreglo a la tipología de clientes que la empresa maneje, o que incorporen como parámetro de entrada una estimación del comportamiento futuro de los mismos.

3.1.3. El reporting digital, XBRL y el reporting continuo.

El *reporting digital* consiste en la comunicación de información financiera por medios telemáticos. Es un fenómeno que ha venido facilitado por el desarrollo y popularización de Internet, y en cuya extensión han jugado un papel importante tanto el comercio electrónico como la posibilidad de realizar inversiones en los mercados de valores y operaciones financieras en Internet, lo que ha hecho que los agentes económicos exijan también a través de la red información sobre las empresas.

La comunicación de datos contables a través de Internet presenta numerosas ventajas, como la mayor facilidad de acceso, el incremento de la audiencia potencial, la posibilidad de divulgar datos *on line*, la flexibilización de contenidos y el aumento en el volumen de información que es posible poner a disposición de los usuarios [BONSÓN PONTE y GANDÍA CABEDO (2003)].

De esta manera, las prácticas de *reporting digital* se han extendido a lo largo de todos los países desarrollados, especialmente en las empresas cotizadas en bolsa, como así lo atestiguan numerosos estudios empíricos (DELLER *et al.*, 1999; HEDLIN, 1999; MOLERO *et al.*, 1999; GANDÍA CABEDO, 2002, entre otros). Ello ha motivado que diversos organismos emisores de normas contables hayan aprobado códigos de buenas prácticas para la publicación de información financiera en Internet, como la bolsa de Toronto, la Comisión de bolsas francesa, la *International Federation of Accountants* (IFAC) y, en España, AECA (2002). Según LYMER *et al.* (1999), todo ello forma parte de un proceso en el cual el siguiente paso será el desarrollo de regulación con carácter obligatorio, materia en la que Italia y Estados Unidos se han adelantado al resto de países, pues en el momento actual ya han aprobado normas de obligado cumplimiento para las empresas cotizadas que publiquen información financiera en Internet.

Además, el *reporting digital* se verá impulsado en el futuro con el desarrollo y extensión del XBRL (*eXtensible Business Reporting Language* - Lenguaje Extensible de Información Empresarial). Éste es un vocabulario, creado a partir del lenguaje XML para la representación de datos, que permitirá estandarizar la transmisión y recepción de los distintos documentos con información financiera. De esta manera, las diferentes aplicaciones informáticas para el análisis financiero podrán captar y procesar de forma automática, sin intervención de operadores humanos, los datos contables de las empresas. Ello permitirá incrementar la eficiencia de las entidades financieras y, en general, de todo tipo de organizaciones que realicen gran número de operaciones de análisis contable.

El proyecto XBRL se está desarrollando de forma muy rápida, pues se ha constituido un consorcio internacional para facilitar su expansión, se han creado jurisdicciones locales en diversos países, y han sido ya aprobadas diversas *taxonomías* o estandarizaciones concretas de ciertos documentos contables, de los cuales los más importantes son los estados financieros para las empresas industriales y comerciales según las normas del FASB y los estados financieros según las normas del IASB.

En lo referente a nuestro país, se ha constituido ya la jurisdicción nacional, si bien todavía de forma provisional, y la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA ha aprobado recientemente un documento sobre XBRL (AECA, 2003). En este documento se incluye un borrador de la traducción de la taxonomía del IASB para los estados financieros de las empresas industriales y comerciales, la cual tendrá gran importancia en un futuro próximo dada la obligación que recaerá a partir de 2005 sobre los grupos europeos cotizados, que tendrán que elaborar sus cuentas con arreglo a las normas de este organismo.

En el futuro próximo se pretende codificar mediante el lenguaje XBRL, además de los estados financieros, información interna y/o no financiera, incluyendo los informes sobre intangibles. De esta manera, XBRL contribuirá a una circulación más fluida de la información dentro de las organizaciones, lo que redundará en un menor coste y una mayor facilidad para la determinación de los parámetros que necesitan muchos modelos de estimación del *fair value*.

Además, hemos de comentar que todos estos desarrollos tecnológicos, es decir, el *reporting* digital en general y XBRL en particular serán factores determinantes para que en un futuro próximo se llegue a una situación de *reporting continuo*, en la que las empresas ofrezcan sus datos en tiempo real. El *reporting* continuo favorecerá la implantación del *fair value*, por dos razones:

1. Desaparecerá una de las razones que actualmente existen para optar por la prudencia valorativa y el coste histórico, como es el hecho de que la valoración de cada elemento, una vez efectuada, tenga que mantenerse hasta la emisión de los siguientes estados financieros. Con un modelo continuo de *reporting* disminuirá el riesgo de que los datos producto de la aplicación del criterio del *fair value* conduzcan a decisiones subóptimas por falta de fiabilidad, porque en el momento en que alguna información relevante sea conocida será inmediatamente incorporada al *fair value* utilizado en las cuentas *on line*.
2. Además, en el entorno del *reporting* continuo, la ventaja del *fair value* sobre el coste histórico en cuanto al grado de relevancia será muy superior, porque no solamente ofrecerá una valoración más relevante en la fecha en la que se presente la información financiera, sino toda una serie temporal que irá marcando la evolución del valor. Esto constituirá una información sumamente valiosa para la toma de decisiones, pues permitirá una comprensión de los aspectos dinámicos de la empresa infinitamente mejor que la que se obtiene con los actuales estados de flujos.

Por lo tanto, puede concluirse que el *reporting* digital y sus desarrollos potencian las ventajas del *fair value* y minimizan sus inconvenientes y, dado que Internet está alcanzando gran difusión entre todo tipo de usuarios de la información contable, también producirán un aumento de la demanda de este tipo de información.

3.1.4. Las técnicas de inteligencia artificial.

Según DUDA y SHORTLIFFE (1983), la inteligencia artificial es la ciencia que tiene por objetivo construir máquinas capaces de hacer cosas que requerirían inteligencia en el caso de que fueran hechas por seres humanos. Si bien los orígenes de esta disciplina se remontan a los años cincuenta, hasta los ochenta no aparecen aplicaciones para la industria y el mundo empresarial en general.

En el momento actual la inteligencia artificial se aplica a numerosas actividades humanas, y como líneas de investigación más explotadas destacan el razonamiento lógico, la traducción automática y comprensión del lenguaje natural, la robótica, la visión artificial y, especialmente, las técnicas de aprendizaje y de ingeniería del conocimiento. Estas dos últimas ramas son las más directamente aplicables al campo de la empresa pues, desde el punto de vista de los negocios, lo que interesa es construir sistemas que incorporen conocimiento y, de esta manera,

sirvan de ayuda a los procesos de toma de decisiones en el ámbito de la gestión empresarial. Los desarrollos del campo de la inteligencia artificial que más se han aplicado al mundo de la empresa son los siguientes:

1. **Sistemas Expertos:** son programas de ordenador que capturan el conocimiento de un experto e imitan sus procesos de razonamiento al resolver los problemas de un determinado dominio (SANGSTER, 1995). Pueden implementarse mediante reglas de decisión o mediante CBR (*Case Based Reasoning* - Razonamiento Basado en los Casos). Estos últimos son modelos de razonamiento consistentes en resolver los problemas a través de analogías con situaciones pasadas (CURET y JACKSON, 2001). Los sistemas expertos son autoexplicativos, al contrario que los programas convencionales, en los que el conocimiento como tal está encriptado junto al propio programa en forma de lenguaje de ordenador.
2. **Redes neuronales:** una red neuronal consiste básicamente en una serie de unidades de proceso, también llamadas neuronas artificiales, relacionadas mediante unas conexiones ponderadas. Cada unidad recibe señales a través de una serie de vías de entrada y responde a ese estímulo enviando una señal a todas aquellas con las que a su vez tenga una conexión de salida. Las neuronas artificiales pueden organizarse según diversas estructuras o *topologías*, y pueden emplearse para dos propósitos principales: la optimización de funciones matemáticas o la clasificación de individuos o entidades con arreglo a diversas categorías (SERRANO CINCA y MARTÍN DEL BRÍO, 1993). Uno de los campos prácticos que mayor avance ha experimentado es el dedicado al tratamiento de imágenes, que transforman patrones de luz y color en información digital partiendo de un dispositivo de entrada que puede ser una cámara de vídeo o un *scanner*. La aplicación más difundida en el mundo de la empresa es el reconocimiento de caracteres ópticos (códigos de barras ¹³ y caracteres ¹⁴), si bien otras como la identificación de huellas, escritura, o rostros ofrecen interesantes posibilidades.
3. **Sistemas de inducción de árboles y reglas de decisión:** se emplean principalmente para tareas de clasificación y operan a través de la realización de particiones sucesivas en el espacio de variables explicativas, empleando en cada partición una sola variable. De esta manera, las regiones de decisión vienen definidas a través de una serie de hiperrectángulos (QUINLAN, 1993). Las traducciones prácticas de estas técnicas son numerosas y, por ejemplo, permiten el análisis de la solvencia, la segmentación de mercados, etc.

Todos estos sistemas favorecen el uso del *fair value*, pues han permitido la aparición del *data mining* (minería de datos), que consiste en descubrir relaciones ocultas entre variables tomadas de bases de datos masivas, como las que surgen con la implementación de los sistemas descritos en los apartados anteriores, especialmente los sistemas ERP, SCM y el comercio electrónico, y como las que pueden crearse utilizando los diferentes sistemas perceptivos (RYGIELSKI *et al.*, 2002). Así, se pueden utilizar modelos de valoración complejos en cuanto a su operatoria de cálculo y en cuanto a la riqueza de la información que requieren. En este sentido, es de interés mencionar, por ejemplo, que los sistemas CBR ya se han utilizado con notable éxito para acometer tareas de valoración de bienes (WHITAKER y WIGGINS, 1989; MORRIS y CHEN, 1997).

3.2. La generalización del *fair value*.

En el epígrafe 2 hemos indicado las razones por las que, en el entorno económico actual, el modelo contable tradicional basado en el coste histórico no está en condiciones de seguir suministrando información relevante y fiable para la toma de decisiones. En el apartado anterior de este mismo epígrafe se señalaron ciertos desarrollos tecnológicos que facilitan el cálculo del *fair value* y, en las líneas que siguen se explica por qué bajo estas nuevas condiciones económicas y tecnológicas las valoraciones según *fair value* van a ser capaces de satisfacer las necesidades a que el coste histórico no es capaz de hacer frente. Para ello se parte de un estudio de cuál ha sido el camino seguido para la aceptación de este criterio de valoración, deteniéndose posteriormente en la situación actual.

3.2.1. El camino hacia la aceptación del *fair value*.

De la definición que de *fair value* se hizo en la introducción, consistente en concebirlo como un criterio abstracto que admite diferentes materializaciones concretas dependiendo de factores tales como la función que el elemento cumpla dentro del patrimonio o la existencia de mercados líquidos para su negociación, puede deducirse que la aplicación de este criterio ofrece una doble complejidad, pues en primer lugar es necesario determinar cómo se va a calcular, lo cual puede no ser sencillo a veces (¿cómo se decide si un mercado tiene el grado suficiente de eficiencia? o, si no hay un mercado eficiente, ¿qué modelo de valoración se va a aplicar?) y, en segundo lugar, es necesario aplicar el método elegido, fase que también plantea dificultades, puesto que, por ejemplo, los parámetros de entrada de los modelos de valoración no siempre serán de estimación inmediata.

A pesar de este inconveniente, aun en el entorno productivo más tradicional era comúnmente aceptado que el *fair value* conduce a un mayor contenido informativo de las cifras contables y, por tanto, a un mayor grado de *relevancia*. Efectivamente, dado que incorpora información de hechos económicos ocurridos con posterioridad a la entrada del elemento en el patrimonio presenta una serie de ventajas concretas con respecto al criterio del coste histórico, tal y como señala PULIDO ÁLVAREZ (2000b, pp. 269-270):

- La aplicación estricta del precio de adquisición implica que los activos, en el tiempo, presentarán unos valores no necesariamente acordes con la situación patrimonial. Si esto es así, el valor teórico-contable de las acciones de la empresa no reflejará de la forma adecuada la realidad y las expectativas de la misma. Este problema se ve minimizado si se recurre al *fair value*.
- Al valorar los activos al coste histórico, la amortización no recogerá el efecto de la inflación y su valor será inferior al real. Como consecuencia de ello, el resultado estará sobrevalorado y las amortizaciones acumuladas reflejarán un importe inferior al valor de reposición del bien amortizado. También esto puede solucionarse con el nuevo criterio.

- El principio del precio de adquisición implica que los resultados procedentes de las enajenaciones de inmovilizado se atribuyan al ejercicio en que éstas se producen, cuando en realidad, dicha plusvalía se ha ido generando tanto en el ejercicio actual como en el curso de los anteriores. El *fair value* conduce al reflejo periódico de los cambios de valor de los elementos y elimina este inconveniente.

Por ello, ya desde antiguo se constató la existencia de corrientes de opinión tendentes a favorecer el uso de valores de mercado en las valoraciones (lo que en terminología anglosajona se conoce como *mark-to-market*). En algún caso estas corrientes doctrinales consiguieron ver reflejados sus postulados en la normativa, como por ejemplo en el Reino Unido con el SSAP n.º 16 (1980).

Partiendo de esta situación en la que predominaba el coste histórico, pero ya empezaba a detectarse un cierto movimiento hacia posiciones coincidentes con lo que hoy es el núcleo del *fair value*, a lo largo de los años ochenta y noventa del pasado siglo se desarrollaron dos fenómenos que cambiaron radicalmente la visión de la realidad, tanto en las empresas como en la mente de los reguladores (GONZALO ANGULO, 2000, p. 240):

- La contención de los precios en la práctica totalidad de los países desarrollados, que situó a los usuarios de los estados contables en una posición mucho más cómoda para la comprensión de las cifras, aunque éstas provinieran de años anteriores.
- La globalización, con la consiguiente ganancia en eficiencia, en los mercados de materias primas, divisas y activos financieros, cuyos cambios en la cotización pasaron a ser referencia obligada para la toma de decisiones diarias en muchas empresas, aunque estén a miles de kilómetros de distancia del sitio donde se concitan oferta y demanda.

La congelación de los niveles de inflación supuso que se reforzara la creencia de que la valoración de los activos más relacionados con la explotación debía seguir el modelo tradicional, basado en el coste histórico sometido a depreciación sistemática en los activos fijos que sufren desgaste, pues la variación de los precios específicos de los activos no se estimó lo suficientemente importante como para correr el riesgo de falta de fiabilidad que implicaban otros modelos.

Se reforzó así la idea de que la contabilidad servía, sobre todo, para seguir y vigilar el proceso económico por medio del cual se produce la recuperación del capital que se invirtió en su día en el negocio, y así el modelo del coste histórico se asentó firmemente para la contabilización de las operaciones relacionadas con la explotación de la empresa (existencias, inmovilizados, etc.). El resultado fue que, tanto el SSAP n.º 16 como muchas normas análogas a la misma en otros países acabaron siendo derogadas.

Por el contrario, el segundo de los cambios en el entorno, es decir, la generalización de mercados muy activos y eficientes de divisas, títulos y ciertos bienes, favoreció la introducción del *fair value* para la contabilización de aquellas partidas no directamente relacionadas con la explotación de la empresa y cuyo valor de mercado podía ser estimado con facilidad.

La consecuencia de estos cambios es que se pasó a un modelo dual en el que, si bien seguía teniendo preponderancia el coste histórico, el *fair value* se hizo con un hueco apreciable, especialmente en lo referente a los instrumentos financieros. En este proceso, Estados Unidos fue la nación más adelantada, y así pueden destacarse normas del FASB como el SFAS n.º 105 (1990) y el SFAS n.º 107 (1991), en una primera fase, y, en una segunda, el SFAS n.º 115 (1993), el SFAS n.º 124 (1995), el SFAS n.º 130 (1997) y el SFAS n.º 133 (1998), que establecían nuevos requisitos informativos.

El acierto de este cambio normativo ha sido comprobado por la investigación empírica y así, por ejemplo, BARTH (1994), NELSON (1996) y CARROLL y LINSMEIER (1997) evidencian la relevancia de la divulgación de la cartera de negociación a *fair value*, detectaron una relación positiva entre el precio de las acciones y el valor razonable de la cartera de negociación. Además, ECCHER *et al.* (1996) y BARTH *et al.* (1996) encuentran evidencia sobre la relevancia del *fair value* en la contabilización de los préstamos y deudas a largo plazo para el sector bancario. Como señalan CABEDO SAMPER y TIRADO BELTRÁN (2003), los resultados de la investigación empírica sobre la materia evidencian que la valoración a *fair value* de los instrumentos financieros que tienen un valor de referencia en un mercado debidamente regulado tiene un mayor contenido informativo para los inversores que la valoración a precio de adquisición.

En el momento actual, no obstante, este modelo dual ya no es sostenible pues, como se indicó en el epígrafe 2, en el nuevo entorno económico tecnificado y globalizado el coste histórico ha dejado de ser adecuado incluso para los elementos que conformaban su reducto tradicional, es decir, las partidas de la explotación. Se observa así que ganan fuerza nuevamente las corrientes doctrinales que se manifestaban de forma crítica con el coste histórico (véase, por ejemplo, SCHUETZE, 2001 o BARLEV y HADDAD, 2003), si bien ahora la alternativa ya no es un simple recurso a los valores de mercado o valores corrientes, sino el *fair value*, o sea, algo más elaborado y que gracias a los antes comentados avances de la tecnología puede conllevar la consideración de numerosas situaciones particulares, con la consiguiente ganancia adicional de relevancia.

Además, para contribuir a inclinar la balanza a favor del nuevo criterio ha de tenerse en cuenta que diversos Marcos Conceptuales actualmente vigentes se pronuncian en el sentido de que la relevancia es más importante y así, por ejemplo, el elaborado por AECA establece explícitamente que debe primar la relevancia, una vez satisfechos los mínimos indispensables de fiabilidad (AECA, 1999, pfo. 176). Por ello, diversos organismos reguladores, como el FASB o el IASB, están aprobando normativa que permite o impone la valoración según el *fair value* para otras partidas distintas a los instrumentos financieros. En esta dirección se enmarcan las últimas normas emitidas por el IASB (por ejemplo, la NIC 40, para las propiedades de inversión y la NIC 41, para los activos biológicos) y las reformas en curso.

3.2.2. La determinación del fair value en la actualidad.

Anteriormente se señaló que la mayor relevancia del *fair value* lo hace preferible, pues es generalmente aceptado que esta característica ha de predominar sobre la fiabilidad. No obstante, la fiabilidad sigue teniendo mucha importancia, pero entendida como un requisito mínimo que si no es

satisfecho obligará a recurrir al coste histórico como mal menor. Por lo tanto, la forma correcta de formular la cuestión es si las valoraciones según el criterio del *fair value* alcanzan el mínimo de fiabilidad exigible.

Para responder a esta pregunta tenemos que tener en cuenta que, como también se indicó con anterioridad, el *fair value* es una formulación general o abstracta que para su implementación necesita de un modelo específico de valoración adaptado a las peculiaridades del elemento patrimonial a valorar. Si desde diversas instancias se pretende expandir este criterio a una diversidad de partidas, el desarrollo de estos modelos es una condición indispensable para garantizar valoraciones fiables (CASABONA, 2002).

Cuando se trata de valorar elementos cuya misión dentro del patrimonio empresarial es la de ser intercambiados y existe un mercado líquido para los mismos, las cotizaciones en los mismos representan la principal fuente de información para calcular el *fair value*, debido a que las asunciones y expectativas de los participantes en el mercado se supone que ya se encuentran incorporadas en el precio.

No obstante, cuando se da una actividad infrecuente en el mercado, la operatoria del mismo no está bien establecida (como sucede, por ejemplo, en algunos mercados secundarios o paralelos) o se negocian volúmenes relativamente pequeños, los valores de cotización pueden no ser indicativos del *fair value*. En estas circunstancias, así como cuando el valor de cotización no está disponible, han de usarse técnicas de estimación para determinar el *fair value* con suficiente fiabilidad.

Entre las técnicas válidas que han sido establecidas para tal propósito, en los mercados financieros, se encuentran la referencia al valor corriente de mercado de otro instrumento de iguales características, el análisis de flujos de efectivo descontados y los modelos de cálculo del precio de las opciones (como, por ejemplo, el método de *Black-Scholes*).

En el caso de activos físicos para intercambiar, algunas de las aplicaciones abiertas con las nuevas tecnologías, como el CBR o las subastas en Internet, contribuyen a facilitar la determinación del *fair value*.

Para aquellos elementos cuya función dentro del patrimonio empresarial no es la de ser intercambiados sino la de utilizarlos en la explotación que ha de efectuarse, haya o no un mercado líquido, el *fair value* se puede determinar aplicando modelos de valoración que conduzcan a la estimación de un *valor de uso*. En este punto debe hacerse notar que la estimación de un valor de cambio es mucho más fácil que la de un valor de uso, pues este último hace referencia a un período de tiempo que puede prolongarse bastante en el futuro, y para obtener una valoración quizá sea necesario establecer hipótesis excesivamente restrictivas.

En este punto es interesante retomar la cuestión de los intangibles. Habida cuenta de la importancia de que este tipo de activos queden reflejados en los estados contables, así como de la dificultad para que ello sea así de acuerdo con los modelos tradicionales, debe indicarse que muchas veces estos activos, por su carácter de específicos a la propia empresa, no tienen ni valor de mercado, ni unos ingresos futuros directamente asociados que se puedan descontar para calcular un valor actual. Por ello, el *fair value* debe calcularse como un *valor de uso*, que para ser estimado necesita de la aplicación de unos modelos más o menos complejos.

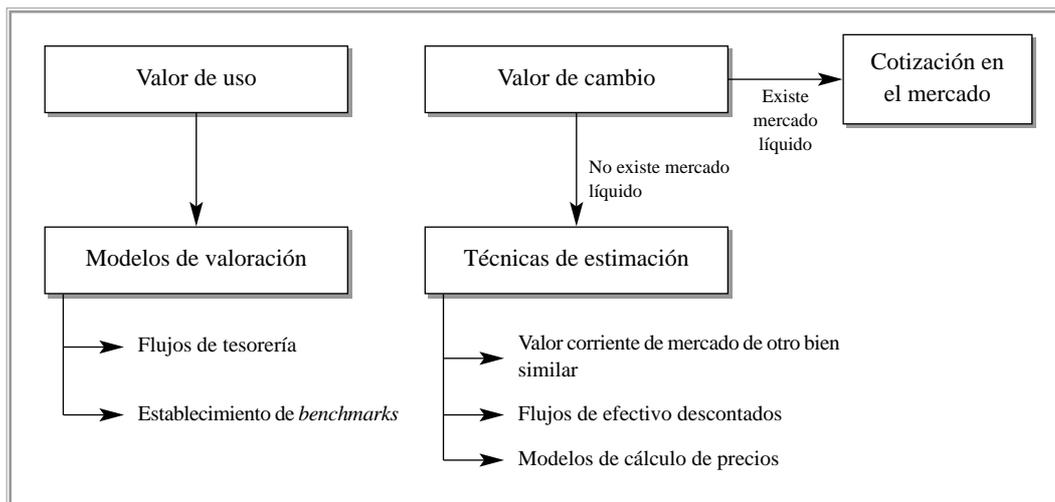
Esto, que puede constituir un obstáculo a la implantación de este criterio, está motivando el desarrollo de modelos formalizados de valoración de intangibles, como por ejemplo ha hecho el *Proyecto Meritum* (CAÑIBANO CALVO *et al.*, 2002) y continuará el *Proyecto E*Know-Net*, a *European Research Arena in Intangibles* (www.eu-know.net). Sin duda, la aplicación de estos modelos exigirá unos contables más preparados, constituyendo un reto para la profesión.

En general, la estimación del valor de uso de tanto los elementos tangibles como los intangibles hace necesario el recurso a la determinación de los flujos de tesorería que el elemento va a ocasionar en el futuro. Es ésta la línea que marca el SFAC n.º 7 (FASB, 2000), en el que también se proponen métodos para estimar el *fair value* de los activos fijos, basándose en su contribución a los ingresos futuros de la compañía.

Basándose en esta filosofía, ciertos activos concretos han sido objeto de modelos específicos de valoración, como la propiedad intelectual (KOSSOVSKY, 2002) o las reservas de petróleo (DAVIS y CAIRNS, 1999)¹⁵. Debe indicarse, sin embargo, que para determinados elementos el cálculo de un valor de uso se complica, pues no están directa e inequívocamente asociados a unos flujos de tesorería concretos (por ejemplo, oficinas y edificios industriales). Para éstos, siguiendo a SAYCE y CONNELLAN (2002), deben establecerse unos *benchmarks* adecuados, recurriendo, por ejemplo a transacciones recientes que sean comparables, pues aunque el elemento no esté destinado a la venta, en un mercado relativamente eficiente el desembolso efectuado en la adquisición de un bien ha de guardar relación con los flujos netos de tesorería que se espera que origine.

Así es que se puede ver cómo la filosofía general del *fair value* se concreta en diversas materializaciones. En la **figura 1** se recogen gráficamente las diferentes situaciones posibles.

Figura 1. Posibilidades para la valoración a *fair value*.



FUENTE: *Elaboración propia.*

En cualquier caso, el desarrollo de modelos de valoración está íntimamente ligado a las posibilidades que permitan los avances tecnológicos, que son los que en última instancia harán operativos modelos complejos por su operatoria de cálculo o por la información requerida. Como se ha visto anteriormente, los progresos en las tecnologías que permiten el tratamiento y la comunicación de la información han sido muy considerables y se puede afirmar en líneas generales, y aun siendo conscientes de algunas excepciones, que existe un cuerpo de métodos para la estimación del *fair value* de un amplio número de partidas relacionadas y no relacionadas con la explotación, y que hace posible alcanzar valoraciones lo suficientemente fiables.

Por lo tanto, las críticas al *fair value* basadas en la falta de fiabilidad no tienen hoy en día mucho sentido. En nuestra opinión, el origen de estas críticas radica en la falta de habituación de los usuarios a este criterio. Para superar este escollo debería hacerse todo lo posible para que las ventajas objetivas del *fair value* no se vieran empañadas por las distorsiones causadas por un posible rechazo de los usuarios. A tal fin estimamos imprescindible que la transición normativa se efectúe de forma gradual, como ha venido haciendo el IASB, y que se acompañe de un proceso de «educación» a los elaboradores y los usuarios de los estados financieros, basado en la difusión de las ventajas del nuevo sistema. En este punto la labor del mundo académico y de los organismos normalizadores y asociaciones profesionales se estima imprescindible.

4. LOS AJUSTES NECESARIOS PARA LA IMPLANTACIÓN DEL FAIR VALUE

A la vista de las deficiencias del coste histórico y las ventajas del *fair value*, puede deducirse que la expansión de este último no se detendrá en la situación actualmente vigente, sino que los avances tecnológicos y las tendencias del mundo económico presente previsiblemente conducirán a su extensión en un futuro inmediato. Sin embargo, el camino no es fácil, puesto que es preciso superar importantes reminiscencias históricas y realizar ajustes en numerosos ámbitos que lo pueden retrasar.

Como aspectos más importantes, destacaremos la necesidad de que la auditoría evolucione para estar a la altura del nuevo modelo valorativo, las posibles interferencias del sistema fiscal y de ciertos organismos reguladores, que pueden conducir a que las empresas rechacen el *fair value* a pesar de su superioridad informativa, y la adaptación que tendrán que hacer los usuarios de la información contable a este nuevo criterio, cuya interpretación presenta algunas peculiaridades, pues las cifras calculadas usando *fair value* son mucho más volátiles que las valoraciones a coste histórico.

Para minimizar en lo posible el efecto de estos factores será necesario que se realicen ajustes en el entorno, los cuales habrán de consistir en algunos casos en modificaciones del marco legal, mientras que en otros la solución radicará, como se apuntó, en una educación de los agentes económicos para que entiendan adecuadamente las características y propiedades de este criterio valorativo y se eviten así las distorsiones en los mercados producto de la falta de una adecuada comprensión. Todo ello se expone en las líneas que siguen.

4.1. La evolución de la auditoría.

La generalización del *fair value* no es neutral para la profesión auditora, puesto que se verá forzada a evolucionar desde una *comprobación de normas* de registro altamente complejas, que es lo que se realiza en el sistema contable actual basado en el coste histórico, a ser una *comprobación de valores*, bien emanados de un mercado o bien derivados de algún modelo de valoración.

En otras palabras, y tal como se indicó anteriormente, el paso al *fair value* supondrá incrementar más todavía el predominio del fondo sobre la forma en los estados contables, recogido en los diversos marcos conceptuales. Ello supondrá que sobre los auditores pesará cada vez más la exigencia de tener un conocimiento del negocio de la empresa auditada, a fin de poder entrar en el «fondo» de la razonabilidad económica de las valoraciones. Si bien las Normas Técnicas de Auditoría actualmente vigentes ya establecen la obligación del auditor de conocer el tipo de negocio de su cliente (ICAC, 1991), entendemos que tal como aparecen redactadas el compromiso es muy superficial, y que deberán ser ampliadas y reforzadas para garantizar que el auditor siga cumpliendo adecuadamente su función de asegurador de la calidad de la información contable.

Esto va a incrementar el carácter interdisciplinar de la auditoría, dado que deberá garantizar la fiabilidad de las valoraciones (ALLES *et al.*, 2000). Esto, en principio, puede pensarse que supone imponer una carga adicional sobre la profesión auditora, sin embargo, debe tenerse en cuenta que el modelo actual de auditoría basado en la comprobación de normas ya es altamente costoso. Dada la proliferación de normas contables en la práctica, la auditoría es ya una actividad cuasi-interdisciplinar, pues un solo profesional no puede dominar la normativa de todas las áreas, siendo necesaria la colaboración de un equipo de especialistas de áreas diversas para efectuar la auditoría de una empresa cuyo tamaño sobrepase un cierto límite.

Además, en el mundo económico y financiero se percibe el sentir generalizado de que en el momento actual la auditoría se encuentra en una situación difícil a causa de los escándalos contables por todos conocidos (Enron, WorldCom, etc.), los cuales de la misma forma que han dañado la credibilidad de la contabilidad lo han hecho con la profesión auditora, por lo que seguir manteniendo el mismo modelo posiblemente sea la opción más arriesgada (PEÑALVA ACEDO, 2002). Sin embargo, la reforma de la profesión auditora no se producirá de un día para otro, y si la transición al *fair value* no se acompaña con este cambio, de tal modo que los estados financieros alcancen un mínimo imprescindible de fiabilidad, todas las ventajas del nuevo modelo valorativo quedarían anuladas.

Por ello quizá sería recomendable una introducción gradual, como ha ido haciendo el IASB con sus normas a lo largo de su vida; es decir, primero contemplar una mayor flexibilidad (por ejemplo, estableciendo una opción preferente y otra alternativa), aunque vaya en contra de la comparabilidad, para después introducir una mayor rigidez (eliminando las alternativas).

Por último, hemos de comentar también que dada su importancia en este nuevo escenario económico en el que se cuestiona la fiabilidad de la información contable, cabría plantearse la posibilidad de extender la obligación de auditoría más allá de las sociedades actual-

mente obligadas, es decir, aquellas de mayor dimensión. Sin embargo, esto se estima inviable, porque precisamente se intenta simplificar y reducir las obligaciones de las empresas pequeñas y medianas.

4.2. El *fair value* y la fiscalidad de la empresa.

El paso de un modelo contable basado en el coste histórico a otro cuyo eje fundamental sea el *fair value* tendrá importantes repercusiones en el ámbito fiscal, pues las cifras contables se utilizan como punto de partida para el cálculo de la base imponible de ciertos impuestos, como el IVA o el Impuesto sobre Sociedades. Es este último el que puede verse más afectado por el cambio de criterio, pues el *fair value* puede suponer el reconocimiento de beneficios no realizados, con el consiguiente aumento en la cuota a pagar por el impuesto.

Por ello, se corre el peligro de que el criterio del *fair value* sea rechazado por quien ha de aplicarlo, es decir, las empresas, poniéndose en peligro así las ventajas intrínsecas al nuevo sistema. No obstante, la transición normativa puede hacerse de tal forma que el efecto fiscal de la introducción del *fair value* sea nulo, y para ello ha de tenerse en cuenta que (a) las variaciones en el valor de los elementos pueden contabilizarse de diferentes maneras y (b) los ordenamientos jurídicos de muchos países desarrollados (entre ellos España) establecen una clara separación entre los ámbitos contable y fiscal.

En relación al primero de los aspectos, debe comentarse que, como indican LORCA FERNÁNDEZ y ANDRÉS SUÁREZ (2001), son tres las opciones existentes para que los estados financieros reflejen los cambios de valor de los elementos, a saber:

1. Reconocer la ganancia o pérdida directamente en los resultados del ejercicio.
2. Considerar el cambio como una variación de los fondos propios, a través de la creación de una reserva por valor razonable, que sería indisponible, y que sólo se imputaría al resultado del ejercicio cuando el elemento dejara de formar parte del patrimonio de la empresa.
3. Informar del mismo únicamente en la memoria o notas anexas a los estados financieros, y no reconocer el cambio de valor ni en el balance ni en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para los elementos que se establezca que se han de contabilizar según alguna de las dos últimas alternativas no habrá ninguna interferencia con el ámbito fiscal, pues no suponen el reconocimiento en el resultado del beneficio derivado de la aplicación del *fair value*. No obstante, puede plantearse la duda de si la información que sólo figura en el balance y/o la memoria es tan relevante para los inversores como la efectivamente contabilizada en la cuenta de resultados ¹⁶. Nosotros nos inclinamos a pensar que sí, y más en un entorno contable automatizado como el que resultará de la implantación del estándar XBRL, pues los diferentes usuarios se construirán estados financieros «a medida» merced a las potencialidades de este lenguaje, y cada dato tendrá la importancia que quiera darle cada agente económico, sin importar en qué documento contable estuviera originariamente.

En el caso de los elementos cuyas variaciones de valor impliquen alteraciones en el resultado debe tenerse en cuenta, como indican MARTÍNEZ GARCÍA y SOUSA FERNÁNDEZ (2002), la tendencia en la regulación de los principales organismos normalizadores internacionales (FASB, IASB) hacia un *Estado de Resultados Globales*, que recogería el resultado derivado de la aplicación del *fair value* junto al resto de partidas de ingresos y gastos, pero con la adecuada separación, lo cual facilitaría su interpretación y análisis diferenciados, tanto para fines fiscales como para cualesquiera otros.

Así, puede afirmarse que existen instrumentos suficientes para que los beneficios no realizados derivados de la aplicación del *fair value* estén claramente identificados en los estados financieros. Por eso, si existe la antes mencionada separación entre los ámbitos contable y fiscal, no tienen por qué producirse distorsiones de naturaleza fiscal debidas al cambio de criterio de valoración.

En el caso concreto de nuestro país, la separación entre los ámbitos contable y fiscal quedó plenamente establecida a partir de la reforma contable que se produjo a finales de los ochenta para adaptar la normativa nacional a las disposiciones comunitarias. Esta línea ha sido seguida en el *Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España* (ICAC, 2002), documento que servirá de base para la próxima reforma contable, en la que, entre otros aspectos, se introducirá el *fair value* en el ordenamiento español. En el Capítulo XI de este documento se recomienda explícitamente que se tenga muy presente la separación entre contabilidad y fiscalidad a la hora de elaborar la nueva normativa, para que los efectos fiscales de la reforma sean neutros.

4.3. La interpretación de las cifras contables según *fair value* por los usuarios de los estados financieros.

Un aspecto importante a considerar es que todo cambio genera rechazo, lo cual puede malograr la transición al *fair value* pues, como indica GONZALO ANGULO (2002), al ser la información financiera de las empresas un fenómeno social, cualquier modificación corre el riesgo de ser rechazada si supone quebrar bruscamente las costumbres de las empresas y profesionales. Es evidente que la generalización del *fair value* exige un cambio de mentalidad, puesto que los estados contables elaborados conforme a este criterio contienen unas cifras contables más volátiles que las del tradicional coste histórico, circunstancia que se ha comprobado empíricamente (BARTH *et al.*, 1995, entre otros). Por ello, los usuarios de la información contable pueden tener problemas de adaptación para interpretarlos y, en consecuencia, rechazarlos (RYAN *et al.*, 2002, MACDONALD, 2002).

Ahora bien, también debe tenerse en cuenta que bajo el *fair value* la mayor volatilidad de las cifras contables es producto de una medición más precisa del valor de los elementos del patrimonio, y eso es algo positivo en sí mismo. La mayor variabilidad no es más que el reflejo del mayor contenido informativo, o sea, de la mayor capacidad que el sistema contable tiene, con este nuevo criterio, para captar todas aquellas circunstancias que afectan al patrimonio empresarial. Las dificultades en la interpretación de las cifras contables no serán entonces más que un efecto secundario que tendrá carácter transitorio, y que será fácilmente corregible con una adecuada difusión de las caracte-

terísticas y las ventajas del nuevo sistema. En esta tarea, como anteriormente se indicó, será inestimable la labor educadora del mundo académico y de las asociaciones profesionales, que se constituirán como los auténticos «evangelistas» del cambio.

Si admitimos que la volatilidad es positiva en sí misma, ¿por qué desde el mundo profesional se alzan voces en contra, como por ejemplo las de JACKSON y LODGE (2000) o la de EBLING (2001)? Una posible explicación radica en que la volatilidad de las cifras contables es un problema para los gerentes y directivos. Desde el punto de vista de estos últimos, lo ideal es que tanto los resultados como el patrimonio sigan una senda de crecimiento estable y poco pronunciada. De ahí que se hayan extendido las prácticas de *income smoothing* o alisamiento de beneficios, como revelan los trabajos de RONEN y SADAN (1981), HEALY (1985) o ASHARI *et al.* (1994)¹⁷. Para HEPWORTH (1953) alisar beneficios es una conducta racional y lógica por parte de los directivos, ya que de este modo consiguen una mayor confianza por parte de accionistas y prestamistas. La razón de ello es que a través del alisamiento se contribuye a la reducción de la volatilidad percibida por los acreedores (TRUEMAN y TITMAN, 1998), disminuyendo la probabilidad de quiebra y lográndose un menor coste de la deuda. Además, puede minorar el riesgo sistemático de las acciones (RONEN y SADAN, 1981), lo cual provoca una valoración más alta de las mismas en los mercados. Por último, puede permitir el incremento de los incentivos que perciben los directivos y aumentar su seguridad en el puesto de trabajo (HEALY, 1985; HOLTHAUSEN *et al.*, 1995).

En cualquier caso, es preciso tener presente que las posibilidades para esta práctica surgen debido a la asimetría existente entre directivos e inversores (LAMBERT, 1984; DYE 1998). Con la introducción del *fair value* se contribuye a reducir la asimetría informativa y a lograr una mayor transparencia, y si la auditoría cumple adecuadamente su función de vigilancia, se reducen bastante las opciones que tienen los gerentes para llevar a cabo las prácticas para manipular las cifras contables y que de forma bastante eufemística, y un tanto hipócrita, se han denominado como «gestión de beneficios» o *earnings management* en la terminología anglosajona¹⁸.

La mayor transparencia que ocasiona un reflejo más preciso de la volatilidad tendrá repercusiones en las prácticas directivas, pues los gerentes se verán obligados a efectuar acciones dirigidas a la protección del valor de los activos. En otras palabras, la progresiva implantación del *fair value* seguramente modificará la actitud de los gerentes ante el riesgo empresarial, puesto que éste será ahora más «visible». Así, en opinión de BARLEV y HADDAD (2003, p. 21), previsiblemente se evolucionará hacia una nueva cultura de gestión, en la cual será habitual la utilización de derivados y otras técnicas análogas para la protección del valor de los activos de la empresa.

Teniendo estos dos aspectos del *fair value* en cuenta (mayor contenido informativo frente a posibles dificultades de adaptación de los usuarios), su implantación vendrá matizada por las diferentes culturas empresariales y financieras. En este sentido, es interesante hacer referencia aquí al Informe Final del *Comité Jenkins* (AICPA, 1994) el cual, en fechas relativamente recientes, todavía se pronunciaba en contra del avance hacia un modelo contable basado en valores de mercado. Esta toma de posición se justifica en un entorno como el de los mercados bursátiles de Estados Unidos, caracterizados por su excesivo cortoplacismo, que provoca que cualquier míni-

ma desviación de los resultados frente a los valores previstos tenga un fuerte efecto en la cotización de las acciones. Es ilustrativo el caso, expuesto por el ex-presidente de la *Securities and Exchange Commission* –SEC– Arthur LEVITT (LEVITT, 1998), de una compañía que a causa de una desviación negativa casi imperceptible en sus resultados perdió más del 6% de su valor en bolsa en un solo día.

De igual manera, las empresas de ciertos sectores son especialmente contrarias a la mayor volatilidad del *fair value*, dada la naturaleza de sus operaciones y de sus estructuras patrimoniales y la especial vigilancia a que están sometidas. Es el caso de las entidades financieras y así, por ejemplo, los bancos de Europa a través de la Federación Bancaria Europea –FBE– se muestran reacios a contabilizar a *fair value* las coberturas que hagan sobre sus carteras de inversiones.

No obstante, es de esperar que estos fenómenos se vayan mitigando conforme pase el tiempo. En primer lugar, debe tenerse en cuenta el efecto antes comentado de la difusión de las nuevas tecnologías, que causarán una preferencia por la información *on line* pues, como se ha comentado en el epígrafe anterior, los nuevos desarrollos tecnológicos están consiguiendo que los usuarios se habitúen a recibir un caudal de información continua que muestre un panorama cambiante. Además de lo anterior, la globalización de los mercados irá unificando progresivamente las culturas financieras y empresariales de los diferentes países, si bien hay que reconocer que puede ocurrir que algo del cortoplacismo estadounidense se traslade a este lado del Atlántico.

En cualquier caso, y como anteriormente se indicó, debe hacerse todo lo posible para que las ventajas del *fair value* no se vean empañadas por distorsiones derivadas de la falta de habituación a este criterio. Así, para que los usuarios sepan interpretar correctamente la mayor volatilidad, igual que para que perciban que el *fair value* no tiene por qué ser menos fiable, es imprescindible que la transición se haga de forma gradual y que se acompañe de una adecuada difusión de las ventajas del nuevo sistema.

4.4. La actuación de organismos reguladores.

Una de las fuentes más importantes de resistencia a la extensión de la contabilidad basada en el *fair value* es la creencia de que este cambio puede suponer un aumento en los costes impuestos por ciertos organismos reguladores que efectúan una labor de supervisión o vigilancia sobre ciertas empresas, como aquellas cuyos valores están admitidos a cotización o las encuadradas en sectores que tienen una especial importancia para el buen funcionamiento del sistema económico, como, por ejemplo, las eléctricas, los bancos o las compañías de seguros.

Muchas veces estos organismos utilizan las cifras contables como base para sus decisiones disciplinarias y por ello, tal y como pusieron de manifiesto WATTS y ZIMMERMAN (1979), la importancia de este aspecto puede ser tal que se configure como el factor primordial en la fijación de una determinada norma contable.

Sin duda, el sector más afectado por este aspecto del paso al *fair value* es el de las empresas financieras, a causa de la fuerte vigilancia a que están sometidas y de la especial composición de su patrimonio. Debido a ello, es desde la banca y las empresas de seguros desde donde con más fuerza se han levantado voces en contra de la contabilidad basada en el *fair value*. Los argumentos esgrimidos –más bien excusas– radican en que es un error imponer un sistema contra el que, a pesar de sus ventajas, se pronuncia toda la comunidad bancaria (CHISNALL, 2001), en que no se ha procedido a una comprobación rigurosa de la eficacia de los cambios normativos (HAGUE, 2002) y, por último, en que los instrumentos disponibles para la medición del *fair value* no están en muchos casos lo suficientemente desarrollados todavía (WILSON, 2001). No obstante, la mayoría de los autores coinciden en que el cambio es irreversible, y por lo tanto todos los agentes económicos implicados habrán de adaptarse a la nueva situación, incluso en el sector financiero (DAMANT, 2001). Por otra parte, también se ha reconocido en no pocas ocasiones que las ventajas de un sistema contable basado en el *fair value* superan a los inconvenientes específicos que causa a las entidades bancarias (KIRK, 1991; WYATT, 1991, entre otros).

Además, debe tenerse en cuenta que no todos los sectores regulados tienen por qué ser contrarios al cambio al *fair value*. Algunas empresas, como ya se ha comentado, dado que sus activos pueden ser en buena medida intangibles internamente generados, ven muchas ventajas en el cambio de modelo, pues les permitirá reconocer un patrimonio que de otro modo quedaría fuera de los estados contables. Como indican diversos autores (MORROW, 1996; MORENO ROJAS y SERRANO DOMÍNGUEZ, 2002, entre otros), un ejemplo muy claro de esta situación son las sociedades deportivas, y así los clubes claman porque se les permita reconocer en su contabilidad el valor de sus deportistas.

Por lo que respecta a la naturaleza los costes causados por los organismos reguladores, hemos de indicar que éstos tienen dos partes diferenciadas, a saber:

1. En primer lugar puede identificarse un componente *inevitable*, que si bien supone coste para las empresas, implica un beneficio para el conjunto de la sociedad al permitir un control más preciso sobre la actividad de esas compañías. Este tipo de costes ha de vincularse a la mayor transparencia que el *fair value* impone a la actuación de los directivos, pues su contenido informativo es mayor, lo que hace que se evidencien más fácilmente prácticas arriesgadas en exceso y penalizadas por las entidades de supervisión.
2. En segundo lugar, existe un componente *evitable* derivado de la utilización sesgada o incorrecta de las cifras contables por parte de los organismos reguladores. En este caso será de aplicación todo lo indicado en el apartado anterior relativo a la necesidad de que los usuarios de la información financiera se habitúen a interpretar unas cifras más volátiles.

Es de esperar que, tanto en España como en el resto de países involucrados en este proceso de cambio, la reforma se efectuará de tal manera que se minimice este último componente. No obstante, es importante recomendar nuevamente que se haga una comunicación adecuada a las empresas

y a los organismos supervisores de las características de la reforma, para así reducir las resistencias a la implantación de la nueva normativa. En este sentido, en Europa podemos basarnos en la experiencia acumulada en los Estados Unidos, país pionero en la implantación del *fair value*.

5. LA SUBSISTENCIA DEL COSTE HISTÓRICO PARA CIERTOS PROPÓSITOS

A lo largo del discurso del trabajo se han ido señalando una serie de limitaciones que ofrece el coste histórico y cómo se pueden superar a través del *fair value*. No obstante, este último criterio también hemos visto cómo ofrece algún inconveniente, por ello el coste histórico va a seguir teniendo un hueco en los modelos de valoración, pues será el criterio más adecuado en aquellos casos en que las ventajas del *fair value* sean inferiores a los problemas.

Así, se ha identificado como un área de subsistencia del coste histórico las empresas pequeñas y medianas. En este sentido, hay que tener presente que las medidas de política y promoción económica preferidas hoy en día por las Administraciones Públicas optan por aligerar a los negocios de reducida dimensión de cargas contables y administrativas (por ejemplo, ésa es una de las razones de la creación de la sociedad limitada Nueva Empresa, la cual contempla, entre otros cambios, un plan de contabilidad simplificada). Además, es poco probable que los que elaboran la contabilidad de estas sociedades tengan los conocimientos necesarios para aplicar los modelos de valoración de aquellas partidas no negociables en mercados eficientes, lo que redundará en (a) falta de fiabilidad o (b) incremento de costes al tener que recurrir a, o incrementar, los servicios de asesores externos.

Teniendo en cuenta esto, en el caso de las PYMES probablemente los inconvenientes del *fair value* a fecha de hoy, superen a las ventajas, con lo que estaría justificada la existencia de un modelo contable dual, que será por lo que probablemente se opte en nuestro país al final del proceso de reforma, si se cumplen las previsiones del antes mencionado *Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España*. Así, para las empresas más pequeñas el *fair value* sólo se aplicaría a las partidas menos problemáticas, como por ejemplo los activos financieros cotizados en mercados secundarios organizados.

No obstante, también ha de tenerse en cuenta que la introducción del anteriormente referido estándar XBRL favorecerá la automatización en el tratamiento, comunicación y análisis de la información contable y ello hará que disminuya el coste de la auditoría, lo que propiciará que los organismos reguladores puedan plantearse la conveniencia de extender la revisión obligatoria de cuentas a sociedades más pequeñas que las actualmente obligadas, circunstancia que eventualmente abriría la puerta al *fair value* en este tipo de negocios.

Otras áreas de persistencia del coste histórico hacen referencia a aquellos entornos en que, por no estar los usuarios lo suficientemente familiarizados con un modelo de valoración basado en el *fair value*, su implantación súbita ocasionaría distorsiones en los mercados. También, al hacer refe-

rencia a los costes políticos, se ha indicado la conveniencia de que el paso al *fair value* sea fiscalmente neutro, lo que conlleva la necesidad de mantener un registro de valores históricos a fin de no gravar beneficios no realizados.

Lo anterior nos lleva a traer a colación las recomendaciones del ASOBAT (AAA, 1966), en el sentido de que los múltiples objetivos de la contabilidad financiera que este informe establece son la justificación para la emisión de información financiera bicolunar e incluso multicolumnar, en la cual coexistirían *fair value* y coste histórico. Estas recomendaciones están hoy día más vigentes que nunca, pues como se ha podido ver, las nuevas tecnologías abaratan el coste de elaboración, transmisión y tratamiento de la información contable, facilitando el desarrollo del enfoque preconizado en el ASOBAT.

Más allá de estas áreas de permanencia del coste histórico, debe tenerse en cuenta que el propósito que persiga cada usuario al analizar la información contable influye en la decisión sobre el criterio de valoración más conveniente. A este respecto podemos considerar dos grandes objetivos en el análisis económico y financiero: el estudio de la rentabilidad y el estudio de la solvencia.

Cuando se efectúa un análisis de rentabilidad, es muy conveniente, y en ocasiones imprescindible, tener la referencia del coste histórico, pues la rentabilidad se define como el cociente entre el rendimiento obtenido y la inversión efectuada. Por lo tanto, es preciso conocer el coste histórico para llegar a una medición adecuada del denominador del cociente, aunque resulta igualmente necesario tener presente que la estimación del numerador, es decir, de los rendimientos, será mucho más precisa si se dispone también del *fair value*.

Por el contrario, cuando lo que se pretende es analizar la solvencia, es decir, la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos futuros, es claro que el *fair value* es un criterio mucho más adecuado, ya que hace referencia al futuro, pues contiene información acerca de los flujos de caja positivos y/o negativos que previsiblemente ocasionará cada elemento patrimonial.

Los anteriores argumentos ofrecen una justificación de la afirmación, comprobada empíricamente por NICHOLS y BUERGER (2002), de que en aquellos países en que la contabilidad está más orientada a los mercados bursátiles, y por tanto al análisis de la rentabilidad, como los Estados Unidos, la necesidad de disponer del coste histórico es mucho mayor, y en consecuencia es también mayor la oposición a su pérdida de importancia dentro del sistema contable. Sin embargo, en países como Alemania o España, en los que la contabilidad ha estado dirigida tradicionalmente a satisfacer los intereses de los acreedores, la implantación del *fair value* se acoge con menos recelo, pues el coste histórico no suministra información adecuada a sus necesidades.

De esta manera, y en un entorno globalizado como el que caracteriza al momento actual, la necesidad de información financiera multicriterio se hace mucho más evidente, pues en cada país predominan usuarios con diferentes necesidades informativas. Para ello serán de gran ayuda las tecnologías de la información, especialmente XBRL, ya que el pleno desarrollo de este estándar permitirá suministrar un gran volumen de datos a los usuarios y éstos seleccionarán automáticamente los más relevantes para sus modelos propios de decisión.

6. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Una de las principales virtudes del hombre es saber ir evolucionando y adaptándose a los nuevos tiempos. Es difícil encontrar «verdades» eternas y por ello deben ir modificándose al son de los tiempos.

Es cierto que el coste histórico ha sido un método utilizado durante muchos años y que ha cumplido una función muy importante debido a la fiabilidad que se le suponía. Sin embargo, ciertos hechos han puesto en cuestión su utilidad. Una de las deficiencias más acusadas hace referencia a su falta de relevancia. Además, se ha visto acompañado de una quiebra en su principal punto fuerte, que es la fiabilidad. Otros factores a tener en cuenta son que cada vez se demanda más información, con mayor frecuencia, y están apareciendo nuevos tipos de usuarios que no se caracterizan por poseer elevados conocimientos contables. Todo esto hace conveniente que la información contable tenga un carácter intuitivo y sea lo más fácilmente interpretable posible. Por último, en el entorno económico actual es preciso valorar los activos intangibles, que son en muchas ocasiones la clave del éxito de la empresa, y para ello un modelo basado en valores históricos se muestra insuficiente. El resultado es que se detectan indicios del agotamiento del actual modelo de regulación contable basado en normas complejas articuladas en torno al principio básico del coste histórico.

El coste histórico, sin embargo, no es el único criterio valorativo, sino que existen otros que recogen información adicional a la conocida en el momento de la incorporación del elemento al patrimonio de la entidad. De entre ellos cobra hoy en día especial protagonismo el *fair value*.

Si hace unas décadas existía una fuerte preeminencia del coste histórico, en el momento actual la balanza está inclinándose hacia el *fair value*. Las nuevas tecnologías en el ámbito de la informática y de las telecomunicaciones han permitido nuevas prácticas empresariales (ERP, SCM, comercio electrónico, CRM, *reporting* digital y técnicas de inteligencia artificial) que aumentan los flujos informativos dentro de la empresa y entre la empresa y su entorno, así como mayores posibilidades para el procesamiento y análisis eficientes de toda esa información. Con ello, se facilita el cálculo *fiabile* del *fair value* para muchas de las partidas que integran el patrimonio de una entidad, pues se pueden aplicar modelos de valoración más complejos de lo que hasta ahora venían siendo. Por eso, la extensión del *fair value* está siendo paralela a la difusión de las nuevas tecnologías para el tratamiento de la información. De esta manera, el *fair value* ha ido haciéndose un hueco en los sistemas contables como criterio de valoración, y es permitido o impuesto por diversos organismos reguladores para la contabilización de un número creciente de elementos patrimoniales.

También debe tenerse en cuenta que, aunque tradicionalmente el debate entre *fair value* y coste histórico se ha planteado como un enfrentamiento entre fiabilidad y relevancia, los diferentes Marcos Conceptuales actualmente vigentes afirman que, una vez que se alcance un mínimo de fiabilidad exigible, la relevancia es más importante. Por lo tanto, la cuestión no es ¿a qué característica cualitativa se da más importancia?, sino ¿para qué elementos se puede calcular el *fair value* con suficiente

fiabilidad? Así, el coste histórico puede conceptuarse como un «mal menor» a emplear sólo para la valoración de aquellas partidas para las que el *fair value* no sea lo suficientemente fiable. Este cambio de mentalidad ha llevado a un aumento de la demanda de información calculada según el criterio del *fair value*.

A lo largo del presente trabajo hemos dejado también patente que, a pesar de sus indudables ventajas, la implantación del *fair value* no está exenta de dificultades, si bien es posible solventarlas. La auditoría habrá de evolucionar para estar a la altura del nuevo modelo valorativo, y las posibles interferencias del sistema fiscal pueden conducir a que las empresas rechacen el *fair value* a pesar de su superioridad informativa. Además, los usuarios de la información, incluyendo a los organismos reguladores, habrán de adaptarse a este nuevo criterio, cuya interpretación presenta algunas peculiaridades, pues las cifras calculadas usando *fair value* son mucho más volátiles que las valoraciones a coste histórico.

Para minimizar en lo posible el efecto de estos factores será necesario que se realicen ajustes en el entorno, los cuales habrán de consistir en (a) una adecuada implementación normativa del cambio y (b) una educación de los agentes económicos para que entiendan adecuadamente las características y propiedades de este criterio valorativo y se eviten así las distorsiones en los mercados producto de la falta de una adecuada comprensión. De todas formas el coste histórico siempre va a tener un hueco dentro del sistema contable, pues la información que suministra es necesaria para ciertos propósitos y en ciertos entornos.

Sería muy recomendable que los organismos normalizadores que han de gobernar el proceso de transición al nuevo modelo tuvieran en cuenta los resultados de la investigación sobre la materia. En este sentido es necesario mencionar las carencias de los estudios que hasta el momento se han efectuado, pues la mayor parte de la investigación empírica realizada hasta la fecha (véanse, por ejemplo, los trabajos de BARTH *et al.*, 1995; BARTH *et al.*, 1996; BEATTY *et al.*, 1996; CORNETT *et al.*, 1996; VENKATACHALAM, 1996; BARTH y CLINCH, 1998, o CARROLL *et al.*, 2002) se centra únicamente en medir la asociación estadística entre los valores contables y la rentabilidad bursátil de los títulos.

Prácticamente ningún estudio ha tenido en cuenta el valor de la información contable en el marco de la multiplicidad de relaciones que implican el enfoque contractual de la empresa o su responsabilidad social corporativa, por citar sólo algunos ejemplos. Por lo tanto, al evaluar la utilidad de las cifras contables debería ser tomada en cuenta una amplia gama de aspectos, tales como la contribución a la función de gobierno, a la eficiencia de la gestión, o la reducción de los costes de agencia en el conflicto de intereses que la empresa mantiene con *stakeholders* y trabajadores (HOLTHAUSEN y WATTS, 2001). Así, en el futuro deberían considerarse diferentes modelos de valoración de la información cuando se investigue qué criterio valorativo aporta más contenido informativo (MOZES, 2002).

En definitiva, la evolución hacia el *fair value* es fundamental si el objetivo que se pretende alcanzar con los estados financieros es reflejar la imagen fiel de la empresa. Por ello, debería ser impulsado tanto desde el ámbito académico como desde los propios poderes públicos.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (ASC) (1980): *Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) n.º 16: Current cost accounting*, ASC, Londres.
- ADMATI, A.R. y PFLIEDERER, P. (2000): «Forcing firms to talk: financial disclosure regulation and externalities», *Review of Financial Studies*, vol. 13, pp. 479-519.
- ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production, information costs, and economic organization», *American Economic Review*, pp. 777-795.
- ALLES, M.; KOGAN, A., y VASARHELYI, M.A. (2000): «Accounting in 2015», *The CPA Journal*, November, pp. 14-21, 70.
- AMAT, O. (2002): *Contabilidad creativa*, Gestión 2000, Madrid.
- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA) (1966): *A Statement of Basic Accounting Theory (ASOBAT)*, AAA, Sarasota, USA.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1994): *Report of the Special Committee on Financial Reporting*, AICPA, New York, USA.
- APELLÁNIZ GÓMEZ, P. (1991): «Una aproximación empírica al alisamiento de beneficios en la banca española», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 66, pp. 195-220.
- ARNOLD, J.; MOIZER, P. y NOREEN, E. (1984): «Investment Appraisal Methods of Financial Analysts: A Comparative Study of U.S. and U.K. Practices», *The International Journal of Accounting*, vol. 19, n.º 2, Spring, pp. 1-18.
- ASHARI, N.; CHYE, H.; LENG, S. y HAR, W. (1994): «Factor Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapore», *Accounting and Business Research*, vol. 24, n.º 96, Autumn, pp. 291-301.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera*, AECA, Madrid.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (2002): *Código de buenas prácticas para la divulgación de información financiera en Internet*, AECA, Madrid.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (2003): *XBRL: Un estándar para el intercambio electrónico de información económica y financiera*, AECA, Madrid.
- BARLEV, B. y HADDAD, J.R. (2003): «Fair value accounting and the management of the firm», *Critical Perspectives on Accounting* (en prensa).
- BARTH, M. (1994): «Fair value Accounting: Evidence from investment securities and the market valuation banks», *The Accounting Review*, vol. 60, n.º 1, pp. 1-25.
- BARTH, M.E.; BEAVER, W.H. y LANDSMAN, W.R. (1996): «Value-relevance of banks' fair value disclosures under SFAS n.º 107», *The Accounting Review*, vol. 71, n.º 4, pp. 513-537.
- BARTH, M.E.; KASZNIK, R., y McNICHOLS, M.F. (2001): «Analyst coverage and intangible assets», *Journal of Accounting Research*, vol. 39, n.º 1, pp. 1-34.
- BARTH, M.E.; LANDSMAN, W.R. y WAHLEN, J.M. (1995): «Fair value accounting: effects on banks' earnings volatility, regulatory capital, and value of contractual cash flows», *Journal of Banking & Finance*, n.º 19, pp. 577-605.
- BARTH, M.E. y SWEENEY, P. (1995): «Differential information environments and the relation between accounting amounts and share prices: cost of capital and recognition versus disclosure», *Working paper*, Harvard Business School and Stanford University.

- BEATTY, A.; CHAMBERLAIN, S. y MAGLILOLO, J. (1996): «An empirical analysis of the economic implications of fair value accounting for investment securities», *Journal of Accounting and Economics*, n.º 22, pp. 43-77.
- BENSTON, G.J. y HARTGRAVES, A.L. (2002): «Enron: what happened and what can we learn from it», *Journal of Accounting and Public Policy*, pp. 105-127.
- BERNARD, V.L. y SCHIPPER, K. (1994): «Recognition and disclosure in financial reporting», *Working paper*, University of Michigan.
- BONSÓN PONTE, J.L. y GANDÍA CABEDO, J.L. (2003): «El código de conducta AECA: recomendaciones para la divulgación financiera en Internet», *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n.º 61, pp. 3-7.
- CABEDO SAMPER, D. y TIRADO BELTRÁN, J.M. (2003): «¿Cómo extender el valor razonable a todas las partidas de los estados financieros?», *Técnica Contable*, n.º 651, pp. 18-26.
- CAÑIBANO CALVO, L.; SÁNCHEZ MUÑOZ, P.; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M., y CHAMINADE RODRÍGUEZ, C. (eds.) (2002): *Directrices para la Gestión y Difusión de Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual)*, Fundación Airtel-Vodafone, Madrid.
- CAGLIO, A. (2003): «Enterprise Resource Planning systems and accountants: towards hybridization?», *European Accounting Review*, vol.12, n.º 1, pp. 123-153.
- CARROLL, T.J.; LINSMEIER, T.J., y PETRONI, K.R. (2002): «The reliability of fair value vs. historical cost information: evidence from closed-end mutual funds», Comunicación presentada en la *Journal of Accounting, Auditing and Finance Conference*, Universidad de Nueva York, USA.
- CARROLL, T. y LINSMEIER, T. (1997): «Fair value accounting: Evidence from closed-end mutual funds», *Working Paper*, University of Illinois, Illinois.
- CASABONA, P.A. (2002): «Recent accounting standards are changing the content of corporate financial statements», *AFP Exchange*, vol. 22, n.º 6, pp. 98-101.
- CHANG, L.; MOST, K. y BRAIN, C. (1983): «The utility of annual reports: an international study», *Journal of International Business Studies*, Spring-Summer, pp. 63-84.
- CHISNALL, P. (2001): «Fair value accounting-an industry view», *Balance Sheet*, vol. 9, n.º 1, pp. 27-59.
- COASE, R.H. (1937): «The nature of the firm», *Economica*, pp. 386-405.
- COMISIÓN ALDAMA (2003): *Informe de la Comisión Especial para el fomento de la transparencia y seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas*, enero, Madrid.
- CORNETT, M.M.; REZAEI, Z. y TEHRANIAN, H. (1996): «An investigation of capital market reactions to pronouncements on fair value accounting», *Journal of Accounting and Economics*, n.º 22, pp. 119-154.
- CURET, O. y JACKSON, M. (2001): «Issues for auditors designing case-based reasoning systems», *International Journal of Digital Accounting Research*, vol. 1, n.º 2, pp. 111-124.
- DAMANT, D. (2001): «The new world ahead: the internationalisation of accounting rules», *Balance Sheet*, vol. 9, n.º 1, pp. 17-37.
- DAVIS, G.A. y CAIRNS, R.D. (1999): «Valuing petroleum reserves using current net price», *Economic Inquiry*, vol. 37, n.º 2, pp. 295-311.
- DELLER, D.; STUBENRATH, M., y WEBER, C. (1999): «A survey on the use of the Internet for investor relations in the USA, the UK and Germany», *European Accounting Review*, vol. 8, pp. 351-364.
- DUDA, R.O. y SHORTLIFFE, E.H. (1983): «Expert systems research», *Science*, n.º 220, April, pp. 261-268.
- DYE, R.A. (1998): «Earnings management in an overlapping generations model», *Journal of Accounting Research*, vol. 26, n.º 2, Autumn, p. 195-235.
- EBLING, P. (2001): «Fair value accounting: breaking a butterfly upon a wheel?», *Balance Sheet*, vol. 9, n.º 1, pp. 22-47.

- ECCHER, E.A.; RAMESH, K. y THIAGARAJAN, S.R. (1996): «Fair value disclosures by bank holding companies», *Journal of Accounting and Economics*, n.º 22, pp. 79-117.
- ECCLES, R.G.; HERZ, R.H.; KEEGAN, E.M., y PHILLIPS, D.M.H. (2001): *The value-reporting revolution*, Wiley, Nueva York.
- FAMA, E.F. y JENSEN, M.C. (1983): «Separation of ownership and control», *Journal of Law and Economics*, pp. 301-326.
- FEAY, W.F. y ABDULLAH, F.A. (2001): «Impact of new derivative disclosures on multinational firms' financing strategies», *Multinational Business Review*, Spring, pp. 1-8.
- FERNÁNDEZ-PIRLA MARTÍNEZ, M.L. (2001): «La proyección contable de la nueva economía», *Partida Doble*, n.º 128, pp. 144-147.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1980): *Statement of Financial Accounting Concepts n.º 2: Qualitative characteristics of Accounting information*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1990): *Statement of Financial Accounting Standards n.º 105: Disclosure of information about financial instruments with off-balance-sheet risk and financial instruments with concentrations of credit risk*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1991): *Statement of Financial Accounting Standards n.º 107: Disclosures about fair value of financial instruments*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1993): *Statement of Financial Accounting Standards n.º 115: Accounting for certain investments in debt and equity securities*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1995): *Statement of Financial Accounting Standards n.º 124: Accounting for certain investments held by not-for-profit organizations*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1997): *Statement of Financial Accounting Standards n.º 130: Reporting comprehensive income*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1998): *Statement of Financial Accounting Standards n.º 133: Accounting for derivative instruments and hedging activities*, FASB, Stamford, Connecticut.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (2000): *Statement of Accounting Concepts n.º 7: Using cash-flow information and present value in accounting measurements*, FASB, Stamford, USA.
- FRANCIS, J. y SCHIPPER, K. (1999): «Have financial statements lost their relevance?», *Journal of Accounting Research*, vol. 37, pp. 319-352.
- GABÁS TRIGO, F. y PINA MARTÍNEZ, V. (1991): «El alisamiento de beneficios en el sector eléctrico: un estudio empírico», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 66, pp. 265-282.
- GAGO RODRÍGUEZ, S. (1996): *La relación de agencia en la empresa. Análisis y control de los costes de agencia*, ICAC, Madrid.
- GANDÍA CABEDO, J.L. (2002): «La divulgación de información sobre intangibles en Internet: evidencia internacional», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 31, n.º 113, pp. 767-802.
- GARCÍA BENAÚ, M.A. y ZORIO GRIMA, A. (2002): «El camino hacia el valor razonable», *Revista de Contabilidad*, vol. 5, n.º 9, pp. 57-88.
- GONZALO ANGULO, J.A. (2000): «Criterios de valoración y mantenimiento del capital», en Túa Pereda, J. (coord.): *El Marco Conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid.
- GONZALO ANGULO, J.A. (2002): «Las líneas básicas de la reforma contable», *Partida Doble*, n.º 136, pp. 10-27.
- GRANLUND, M. y MALMI, T. (2002): «Moderate Impact of ERPS on Management Accounting: a Lag or Permanent Outcome?», *Management Accounting Research*, n.º 13, pp. 299-321.
- HAGUE, I. (2002): «Fair value of financial instruments - where to next?», *Balance Sheet*, vol. 10, n.º 1, pp. 8-18.
- HANDFIELD, R.B y NICHOLS Jr. E.L. (1999): *Introduction to supply chain management*, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.

- HEALY, P. (1985): «The effect of bonus schemes on accounting decisions», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 7, pp. 85-107.
- HEDLIN, P. (1999): «The Internet as a vehicle for investor relations: the Swedish case», *European Accounting Review*, vol. 8, pp. 373-381.
- HEPWORTH, S.R. (1953): «Income Smoothing Periodic», *Accounting Review*, vol. 28, n.º 1, January, pp. 32-39.
- HIGGS, D. (2003): *The Review of the Role and Effectiveness of Non-executive Directors*, January, London.
- HOLTHAUSEN, R.; LARCKER, D. y SLOAN, R. (1995): «Annual bonus schemes and the manipulation of earnings», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 19, n.º 1, February, pp. 29-74.
- HOLTHAUSEN, R. y WATTS, R. (2001): «The relevance of value relevance», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, pp. 3-75.
- HOLMSTROM, B. (1979): «Moral Hazard and Observability», *The Bell Journal of Economics*, vol. 10, pp. 74-91.
- HOLMSTROM, B. (1982): «Moral Hazard in Teams», *The Bell Journal of Economics*, vol. 13, pp. 324-340.
- IMHOFF, E.A., Jr.; LIPE, R.C., y WRIGHT, D.W. (1993): «The effects of recognition on shareholder risk and executive compensation», *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Fall, pp. 335-368.
- INGRAM, T.N.; LAForge, R.W. y LEIGH, T.W. (2002): «Selling in the New Millennium: A Joint Agenda», *Industrial Marketing Management*, vol. 31, n.º 7, October, pp. 559-567.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1991): Resolución de 19 de enero de 1991 del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publican las Normas Técnicas de Auditoría.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2002): *Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España*, ICAC, Madrid.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (1989): «Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros», en (2001): *Normas Internacionales de Contabilidad del IASB*, pp. 43-83.
- JACKSON, P. y LODGE, D. (2000): «Fair value accounting and the future of financial instruments», *Balance Sheet*, vol. 8, n.º 5, pp. 10-22.
- JACOBS, F.R. y BENDOLY, E. (2003): «Enterprise resource planning: Developments and directions for operations management research», *European Journal of Operational Research*, n.º 146, pp. 233-240.
- JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. (1976): «Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure», *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.
- KIRK, D.J. (1991): «Commentary on "Competitive disadvantage and mark-to-market accounting"», *Accounting Horizons*, vol. 5, n.º 2, pp. 98-106.
- KOSSOVSKY, N. (2002): «Fair value of intellectual property. An options-based valuation of nearly 8000 intellectual property assets», *Journal of Intellectual Capital*, vol. 3, n.º 1, pp. 62-70.
- LAÍNEZ GADEA, J.A. y GASTÓN JARNE, S. (1999): *Contabilidad Creativa*, Civitas, Madrid.
- LAMBERT, R.A. (1984): «Income Smoothing as Rational Equilibrium Behavior», *The Accounting Review*, vol. 59, n.º 4, October, pp. 604-618.
- LEV, B. y ZAROWIN, P. (1999): «The boundaries of financial reporting and how to extent them», *Journal of Accounting Research*, vol. 37, pp. 353-385.
- LEVITT, A. (1998): *The Numbers Game*, Securities and Exchange Commission (SEC), Washington, USA.
- LÓPEZ COMBARROS, J.L. (2002): «Reforma contable: su necesidad», *Partida Doble*, n.º 136, pp. 6-9.
- LORCA FERNÁNDEZ, P. y ANDRÉS SUÁREZ, J. «El fair value: situación actual y perspectivas para el futuro», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*. Ed. Estudios Financieros, n.º 224, pp. 235-264.

- LYMER, A.; DEBRECENY, R.; GRAY, G.L., y RAHMAN, A. (1999): *Business Reporting on the Internet. A Report Prepared for the International Accounting Standards Committee*, en http://www.iasc.org.uk/frame/cen3_26.htm
- MABERT, V.A.; SONI, A. y VENKATARAMAN, M.A. (2003): «Enterprise resource planning: Managing the implementation process», *European Journal of Operational Research*, n.º 146.
- MACCRATE, J. (2002): «Financial Accounting Concepts Statement N.º 7: Using cash flow information and present value in accounting measurements», *The Appraisal Journal*, January, pp. 96-102.
- MACDONALD, E. (2002): «An option to do nothing», *Forbes*, vol. 170, n.º 4, pp. 45-47.
- MARTÍNEZ GARCÍA, F.J. y SOUSA FERNÁNDEZ, F. (2002): «El Estado de Resultados Globales: hacia una mayor relevancia de la información financiera», *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n.º 59, pp. 23-27.
- MARTÍNEZ LÓPEZ, F.J.; FRAMINÁN TORRES, J.M.; LUNA HUERTAS, P. y GARCÍA ORDAZ, M. (2001): «Los sistemas ERP en las empresas españolas», *Partida Doble*, n.º 128, Diciembre, pp. 52-61.
- MCCLEARN, M. (2002): «Expense them, already», *Canadian Business*, vol. 75, n.º 23, pp. 16-18.
- MOLERO, L.J.; PRADO, M., y SEVILLANO, F.J.M. (1999): «The presentation of financial statements through the Internet: analysis of the most significant companies in Spain», Paper presented at the 22nd Annual Congress of the European Accounting Association, Bordeaux.
- MORENO ROJAS, J. y SERRANO DOMÍNGUEZ, F. (2002): «La activación de los derechos de formación de jugadores en las Sociedades Anónimas Deportivas. Una propuesta a la luz de la nueva normativa FIFA», *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n.º 59, pp. 33-39.
- MORRIS, B.W. y CHEN, S. (1997): «The use of partial cases in a case based reasoning system for pre-engagement client screening», en Sierra Molina, G. y Bonsón Ponte, E. (eds.): *Intelligent technologies in Accounting and Business*, pp. 137-150.
- MORROW, S. (1996): «Football players as human assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: A case study investigation», *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, vol. 1, n.º 1, Spring.
- MOZES, H.A. (2002): «The value relevance of financial institutions' fair value disclosures: a study in the difficulty of linking unrealized gains and losses to equity values», *Abacus*, vol. 38, n.º 1, pp. 1-15.
- MURRAY, M. (2001): «This little company went to e-market», *CMA Management*, June, pp. 28-29.
- NASER, K. (1993): *Creative financial accounting: its nature and use*, Prentice Hall International, London.
- NELSON, K.K. (1996): «Fair value accounting for commercial banks: An empirical analysis of SFAS n.º 107», *The Accounting Review*, vol. 71, n.º 2, pp. 161-182.
- NICHOLS, L.M. y BUERGER, K.H. (2002): «An investigation of the effect of valuation alternatives for fixed assets on the decisions of statement users in the United States and Germany», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, n.º 11, pp. 155-163.
- PEÑALVA ACEDO, F. (2002): «Por qué ha caído Enron y por qué va a desaparecer Andersen EE.UU.», *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n.º 59, pp. 6-8.
- PINA MARTÍNEZ, V. (1988): *Efectos económicos de las normas contables*, Monografía 11, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- PULIDO ÁLVAREZ, A. (2000a): «El fair value y la actualización de las Directivas Contables», *Partida Doble*, n.º 116, noviembre, pp. 18-23.
- PULIDO ÁLVAREZ, A. (2000b): «El fair value y el marco conceptual», en Túa Pereda, J. (coord.): *El Marco Conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid.
- QUINLAN, J.R. (1993): *C4.5: Programs for machine learning*, Morgan Kaufmann Publishers, Inc., California, USA.
- ROCHE, J. (2001): «Are you ready for e-procurement?», *Strategic Finance*, July, pp. 56-59.
- RONEN, J. y SADAN, S. (1981): *Smoothing income numbers: objectives, means and implications*, Addison-Wesley Reading, New York.

- RYAN, S.G.; HERZ, R.H.; IANNAICONNI, T.E.; MAINES, L.A.; PALEPU, K.A.; SCHRAND, C.M.; SKINNER, D.J., y VINCENT, L. (2002): «Recommendations on hedge accounting and accounting for transfers of financial instruments», *Accounting Horizons*, vol. 16, n.º 1, pp. 81-93.
- RYGIELSKI, C.; WANG, J.-C. y YEN, D.C. (2002): «Data Mining Techniques for Customer Relationship Management», *Technology in Society*, vol. 25, n.º 4, November, pp. 483-502.
- SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L. (2002): «La reforma contable y el análisis financiero», *Partida Doble*, n.º 137, pp. 18-23.
- SANGSTER, A. (1995): «Commercial lending with Compass - an expert system», en Sierra Molina, G. y Bonsón Ponte, E. (Eds.): *Artificial Intelligence in Accounting, Finance and Tax*, Huelva, pp. 53-70.
- SAURINA SALAS, J. (1999): «¿Existe alisamiento del beneficio en las cajas de ahorros españolas?», *Moneda y Crédito*, n.º 209, pp. 161-194.
- SAYCE, S. y CONNELLAN, O. (2002): «From existing use to value in use: time for a paradigm shift?», *Property Management*, vol. 20, n.º 4, pp. 228-251.
- SCAPENS, R.W. Y JAZAYERI, M. (2003): «ERP systems and management accounting change: opportunities or impacts? A research note», *European Accounting Review*, vol. 12, n.º 1, pp. 201-233.
- SCHUETZE, W.P. (1991): «Keep it simple», *Accounting Horizons*, June.
- SCHUETZE, W.P. (1993): «What is an asset?», *Accounting Horizons*, September.
- SCHUETZE, W.P. (2001): «What are assets and liabilities? Where is true north? (Accounting that my sister would understand)», *Abacus*, vol. 37, n.º 1, pp. 1-25.
- SERRANO CINCA, C. y MARTÍN DEL BRÍO, B. (1993): «Predicción de la quiebra bancaria mediante el empleo de redes neuronales artificiales», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 22, n.º 74, pp. 153-176.
- SOMOSCARRERA, F. (2000): «E-procurement: una nueva estrategia en la gestión de compras», *Partida Doble*, n.º 117, Diciembre, pp. 38-43.
- TEETS, W. (2002): «Quality of Earnings: An Introduction to the Issues in Accounting Education Special Issue», *Issues in Accounting Education*, vol. 17, n.º 4, pp. 355-340.
- TINKER, A.M. (1985): *Paper prophets: a social critique of accounting*, Praeger, New York, USA.
- TINKER, A.M.; MERINO, B.D., y NEIMARK, M.D. (1982): «The normative origins of positive theories: ideology and accounting thought», *Accounting, Organizations and Society*, vol. 7, n.º 2, pp. 167-200.
- TRUEMAN, B. y TITMAN, S. (1988): «An Explanation of Accounting Income Smoothing», *Journal of Accounting Research*, vol. 26, Sup., pp. 127-139.
- UNIÓN EUROPEA (2001): *Directiva 2001/65 por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635 en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como a los bancos y otras entidades financieras*, DOCE L 283, de 27-10-2001.
- VENKATACHALAM, M. (1996): «Value-relevance of banks' derivatives disclosures», *Journal of Accounting and Economics*, n.º 22, pp. 327-355.
- VERGOOSSEN, R. (1993): «The use and perceived importance of annual reports by investment analyst in the Netherlands», *European Accounting Review*, vol. 2, n.º 2, September, pp. 219-243.
- WATTS, R.L. y ZIMMERMAN, J.L. (1979): «The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses», *Accounting Review*, April, pp. 273-305.
- WHITAKER, L. y WIGGINS, S.L. (1989): «A case-based reasoning system to improve cost estimates of manufactured products», *IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics*, Part 2, Cambridge, Massachusetts, pp. 501-522.
- WILSON, A. (2001): «Fair value and measurement: where the conflicts lie», *Balance Sheet*, vol. 9, n.º 4, pp. 26-58.

- WYATT, A. (1991): «Commentary on "The SEC says: mark to market!"», *Accounting Horizons*, vol. 5, n.º 2, pp. 80-84.
- XBRL CONSORTIUM (2001): *US GAAP - Commercial and Industrial Taxonomy*, en www.xbrl.org
- XBRL CONSORTIUM (2002): *Primary Financial Statements (PFS) Taxonomy, Financial Reporting for Commercial and Industrial Entities, International Accounting Standards (IAS)*, en www.xbrl.org
- YEN, D.C.; CHOU, D.C. y CHANG, J. (2002): «A Synergic Analysis for Web-based Enterprise Resources Planning Systems», *Computer Standards & Interfaces*, vol. 24, n.º 4, September, pp. 337-346.

NOTAS

- ¹ Conforme al artículo 42bis de la Directiva 2001/65/EC de la Unión Europea (2001), que introduce este criterio para la valoración de ciertas partidas financieras.
- ² Para un análisis detallado y una comparación entre las mismas véase, por ejemplo, el trabajo de PULIDO ÁLVAREZ (2000a).
- ³ Sin embargo, también se constata que algunos sectores integrados casi en su totalidad por empresas cotizadas se oponen firmemente al *fair value*. Es el caso particular de la banca, a la cual se hará referencia más adelante.
- ⁴ El problema antes comentado de la «proliferación» de reservas también puede ser común en el caso de usar el *fair value*, puesto que existen muchos modos de tratar los incrementos de valor que surgen como consecuencia de utilizar este modelo valorativo y algunos no son de contabilización e interpretación sencilla, y dan lugar a múltiples reservas. Por ello, en nuestra opinión, la implantación de un sistema contable basado en el *fair value* debe hacerse teniendo en mente conseguir que la información contable se pueda interpretar fácilmente.
- ⁵ El desarrollo de la tecnología de las válvulas de vacío, que posibilitó la construcción de los primeros ordenadores, no se produjo hasta la década de los treinta.
- ⁶ Protocolo que traslada Internet al teléfono móvil con el ancho de banda actual.
- ⁷ Aumenta la velocidad de conexión y permite estar siempre conectado, ya que no factura por tiempo de conexión, sino por volumen de datos descargados.
- ⁸ Utiliza un ancho de banda hasta 100 veces superior al actual, facilitando el acceso a servicios multimedia avanzados (permitirá videoconferencia).
- ⁹ En el apartado 3.2.2 se explica en detalle este aspecto.
- ¹⁰ En el apartado 3.2.2 también se explica con detalle este aspecto.
- ¹¹ Entre los portales especializados en este tipo de actividades puede verse: www.ebay.com, www.onsale.com, www.auctioninsider.com o www.mercadolibre.com
- ¹² Sobre el uso de las técnicas CRM puede verse INGRAM *et al.* (2002) y YEN *et al.* (2002).
- ¹³ El código de barras es un sistema de codificación que consta de una serie de líneas y espacios paralelos de diferente grosor. Este sistema proporciona un método simple y fácil para codificar la información tanto numérica como de texto, que puede ser leída por lectores electrónicos.
- ¹⁴ El OCR (*Optical Character Recognition* -Reconocimiento Óptico de Caracteres) funciona sobre la base de reconocimiento de patrones y permite introducir datos en el sistema de información de la empresa sin necesidad de teclearlos.
- ¹⁵ Como señala MACCRATE (2002), dado que los problemas de valoración afectan también a otros ámbitos además del contable, se estima conveniente favorecer la realización de esfuerzos de cooperación interdisciplinar entre distintas organizaciones y cuerpos profesionales, tanto dirigidos al perfeccionamiento de los modelos de valoración en sí mismos como a la unificación en la medida de lo posible de la terminología, para así reducir la posibilidad de que las confusiones terminológicas den cabida a comportamientos oportunistas.
- ¹⁶ Los resultados de la investigación empírica no son concluyentes, y es ésta una cuestión que todavía permanece abierta, pudiendo consultarse al respecto, entre otros, los trabajos de IMHOFF *et al.* (1993), BERNARD y SCHIPPER (1994) y BARTH y SWEENEY (1995).
- ¹⁷ Sobre esta práctica en España pueden verse, entre otros, los trabajos de PINA MARTÍNEZ (1988); GABAS TRIGO y PINA MARTÍNEZ (1991); APELLÁNIZ GÓMEZ (1992) o SAURINA SALAS (1999).
- ¹⁸ Un análisis detallado de este tema puede verse en LAÍNEZ GADEA y GASTÓN JARNE (1999) o en TEETS (2002), entre otros.