

M.^a DEL CARMEN HERNÁNDEZ GARCÍA

Profesora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de La Laguna

URBANO MEDINA HERNÁNDEZ

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de La Laguna

Extracto:

TENER información relevante es fundamental para que los agentes económicos realicen diagnósticos sobre la situación actual de las empresas así como predicciones de la evolución de las mismas, todo ello dirigido hacia una correcta toma de decisiones. En este sentido, el Estado de Valor Añadido (EVA) informa del rendimiento económico obtenido por la empresa, así como de la capacidad de la misma para generar rentas en el futuro, complementando la información recogida en los estados financieros tradicionales.

Por tanto, el EVA se muestra como un estado interesante desde el ámbito de la información contable, pero tiene el inconveniente de que no existe una normalización en lo referente a su presentación, lo que supone una dificultad a la hora de realizar análisis interempresas. En este sentido, el objetivo de nuestro trabajo es proponer un estado de valor añadido, donde se muestra tanto la generación como el reparto del mismo y donde intentamos homogeneizar las distintas posturas existentes en cuanto a su formulación.

PALABRAS CLAVES: Valor añadido, partícipes, generación y distribución de renta.

Sumario:

- I. Introducción.
- II. Antecedentes del valor añadido.
- III. El concepto de valor añadido y su medida.
- IV. El Estado de Valor Añadido (EVA) en la información contable española.
- V. Propuesta de un modelo de Estado de Valor Añadido.
 - 1. Variables que intervienen en la generación del valor añadido.
 - 2. Variables que intervienen en la distribución del valor añadido.
 - Participación del personal (GP).
 - Participación del Estado (IMP).
 - Participación del capital ajeno (GF).
 - Participación del capital propio (DIV).
 - Participación de la propia empresa (AUTOF).

Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

Contar con información relevante es fundamental para que los agentes económicos realicen diagnósticos sobre la situación actual de las empresas así como predicciones de la evolución de las mismas, todo ello dirigido hacia una correcta toma de decisiones. En este sentido, el Estado de Valor Añadido (EVA) informa del rendimiento económico obtenido por la empresa, así como de la capacidad de la misma para generar rentas en el futuro, lo que lo convierte en un documento informativo que ayuda a conseguir un mejor conocimiento de la situación económica de la empresa y que complementa la información recogida en los estados financieros tradicionales.

El EVA permite conocer la renta generada en el seno de la empresa y su distribución entre los distintos grupos sociales que interactúan con ella. La determinación de la renta generada permite evaluar el grado de utilización de los recursos en la producción de bienes y servicios. La distribución de la renta muestra en qué medida participan los agentes en la creación de dicha renta.

Si bien, el EVA se muestra como un estado interesante desde el ámbito de la información contable, presenta el inconveniente de que no existe una normalización en lo referente a su presentación, lo que supone una dificultad a la hora de realizar análisis interempresas. No está regulado en la Cuarta Directiva del Derecho de Sociedades de la Unión Europea. No existe ninguna norma internacional del IASC que lo regule. Sólo el Corporate Report (ICAEW, 1975) se ha ocupado de su regulación.

Aunque en España el problema de armonizar la magnitud valor añadido queda resuelto con la promulgación del Plan General de Contabilidad de 1990, pues aparece determinado en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica como un saldo intermedio de gestión, no se contempla un modelo de EVA. Por tanto, el objetivo de este trabajo es proponer un estado de valor añadido donde se muestra tanto la generación como el reparto del mismo y donde intentamos homogeneizar las distintas posturas al respecto al no existir un EVA normalizado.

De acuerdo con el objetivo señalado, el resto del trabajo se organiza de la siguiente forma. En primer lugar exponemos los antecedentes del valor añadido como paso previo para determinar el concepto de valor añadido y su medida. Posteriormente dedicamos un apartado al papel que ha

desempeñado el EVA en la información contable española. En la última parte del trabajo realizamos el estudio detallado de las distintas partidas, que a nuestro juicio, deben integrar un modelo de EVA que pueda ser elaborado por las empresas y permita la comparación entre las mismas.

II. ANTECEDENTES DEL VALOR AÑADIDO

El término valor añadido ha venido empleándose por los economistas desde finales del siglo pasado. Las primeras aplicaciones prácticas del valor añadido se realizaron en el campo de la macroeconomía, básicamente en la Contabilidad Nacional y más adelante, hacia los años cincuenta, evolucionaron al área empresarial.

En las primeras utilizaciones del valor añadido en el ámbito empresarial, éste se interpretó como una buena medida del *output* agregado por la empresa si bien, esta concepción ha evolucionado pasando a relacionarse con magnitudes de eficiencia tipo productividad, control de costes, estudios de incentivos al personal, etc.

La utilización del valor añadido se ha orientado más desde el punto de vista de la producción que desde el punto de vista financiero. Sólo en los últimos tiempos comienza a desarrollarse como una magnitud financiera, observándose con interés, la confección por parte de algunas empresas de estados simplificados de valor añadido, ya sean dotados de naturaleza propia o integrados en estados financieros convencionales.

The Corporate Report (ICAEW, 1975) impulsó el desarrollo del EVA. Es a partir de su publicación cuando realmente se produce una creciente inclusión de los EVA en los informes anuales de las empresas británicas.

En Francia la noción de valor añadido ha sido ampliamente tratada en la contabilidad nacional, en el ámbito fiscal y en la contabilidad empresarial. En este último campo, el valor añadido se ha tratado en el Plan General de Contabilidad Revisado de 1982 ¹ en la Central de Balances del Banco de Francia y en la Ley de 12 de julio de 1977 ².

¹ Conseil National de la Comptabilité (1982).

² La traducción al español de esta ley se puede ver en SERRANO (1981, págs. 375-382).

En las compañías alemanas se presenta el valor añadido como un componente de su información social, recogiendo en él la participación del trabajo en la riqueza generada periódicamente. En este sentido, el propósito del EVA es mostrar la distribución de la renta repartida entre los empleados, los suministradores de capital-riesgo (accionistas), los suministradores de capital-ajeno (acreedores) y la autofinanciación de la empresa.

En Estados Unidos algunas empresas americanas, como respuesta a la insuficiencia informativa de los estados tradicionales, muestran un estado de resultados (Estado de Resultados Estructurado Socialmente) donde expresan la forma en que se distribuyen las distintas rentas obtenidas por la empresa. Este estado presenta muy pocas diferencias con el EVA.

Por otra parte, determinados autores se manifestaron a favor de presentar informes sobre el valor añadido. SOLOMONS (1974), HENDRIKSEN (1974) y ALBACH (1978) resaltan el aspecto social del valor añadido. Más recientemente McLEAY (1983) y ZUBAIDUR (1990) destacan la importancia del valor añadido en la creación de riqueza nacional. MAUNDERS (1985) examinó la utilidad del EVA para cada uno de los grupos usuarios interesados y los trabajos de GRAY y MEEK (1988) y DEEGAN y HALLAM (1991) tratan la relevancia del EVA en la gestión empresarial.

En España la preocupación por el valor añadido comenzó cuando se conoció la posible implantación del Impuesto sobre el Valor Añadido en el ámbito fiscal. En cuanto a la normalización contable, es a partir del Plan General de Contabilidad (PGC) del 90³ cuando realmente aparece la preocupación por dicha magnitud. Sin embargo, este concepto no se contempla explícitamente en las cuentas anuales obligatorias, sino que será posible, para las empresas que lo deseen, presentar en la memoria (nota 21) como información adicional, una cuenta de pérdidas y ganancias «analítica o funcional» adaptada a un modelo de saldos intermedios entre los que figura el valor añadido de la empresa⁴ (valor añadido bruto de producción).

El Banco de España (1996, pág. 21) resalta la importancia del concepto valor añadido en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica entendiéndolo que es un concepto capital en el análisis económico-financiero. Primero, porque es la medición del primer excedente empresarial, a partir del cual se distribuyen las rentas correspondientes a los diversos factores productivos y terceros relacionados con la empresa y segundo porque la adición de los valores añadidos de un grupo de empresas no genera duplicaciones, (lo cual sí ocurre con la cifra de producción) por lo que es una variable adecuada para el análisis agregado sobre la actividad y productividad de las empresas.

³ En el PGC del 73 este componente no se reconocía de forma explícita como componente económico de la actividad de la empresa. La cuenta de pérdidas y ganancias del PGC del 73 presenta una clasificación de gastos e ingresos por naturaleza, sin establecer una ordenación entre los gastos producidos fuera y dentro de la empresa, que es lo que permite obtener un saldo representativo del valor añadido generado en el período.

⁴ En las normas que regulan la formulación de cuentas anuales consolidadas no existe mención alguna a una cuenta de pérdidas y ganancias analítica que recoja el concepto de valor añadido.

En cuanto a los trabajos empíricos sobre el valor añadido, hay que señalar en nuestro país el de GALLIZO (1990), BESTEIRO (1991) y HERNÁNDEZ (1998). El primero estudia la relación entre valor añadido obtenido y el capital que se ha necesitado emplear para su obtención en el gran sector Energía y Agua Caliente. BESTEIRO (1991) analiza los distintos componentes del valor añadido (gastos financieros, gastos de personal, amortizaciones y resultado de explotación) de las empresas españolas con datos de la cuenta 80. *Explotación* del PGC de 1973. HERNÁNDEZ (1998) estudia los factores que diferencian a las empresas en función de los niveles de valor añadido alcanzado.

Un estudio realizado por CAÑIBANO (1988) sobre la información económico-financiera presente en las memorias correspondientes a 1985 de las cien primeras empresas del *ranking* publicado por Fomento de la Producción en 1986 pone de manifiesto que solamente el 7 por 100 de las empresas presentaban el EVA. Además, de la comparación de este estudio con otro realizado con anterioridad ⁵, se observa una disminución en el número de empresas que publican este tipo de estado.

El trabajo de DE FUENTES (1993) que analiza las memorias para 1990 de 52 empresas del sector petroquímico con el objetivo de comprobar si la información que ofrecen es congruente con la situación subyacente destaca que en sólo tres memorias aparece el EVA.

Por tanto, el valor añadido, bien en forma de estado, bien como un escalón de la cuenta de pérdidas y ganancias o como parte de un ratio, suele ser incluido en la información que suministran las empresas.

III. EL CONCEPTO DE VALOR AÑADIDO Y SU MEDIDA

El valor añadido va a representar la generación del valor producido por la propia empresa mediante sus transacciones económico-financieras. La empresa adquiere factores externos para su producción, que combinados con sus equipos, capitales propios y ajenos y el factor trabajo obtiene bienes y servicios que coloca en el mercado a un valor superior. De esta manera, la empresa añade valor a las adquisiciones mediante las operaciones de transformación, de distribución o de prestación de servicios que realiza.

Además, la magnitud valor añadido puede ser útil como indicador a la hora de fijar los precios de venta de los productos en mercados que no sean de competencia perfecta. Una empresa que produzca varios productos con valores añadidos distintos, tratará de elegir aquel que tenga menor

⁵ En CAÑIBANO (1986) el porcentaje de empresas que publican el EVA ascienden al 10 por 100.

valor añadido debido, por una parte, al menor riesgo que implica una mayor participación de los costes externos, con respecto a los costes internos y por otra, a una menor inversión en activos fijos con respecto a los activos circulantes.

Asimismo, la evolución del valor añadido puede emplearse como una medida del crecimiento de la empresa, pues mide el crecimiento experimentado por la empresa en función de los medios de producción incorporados a su actividad. Siendo el valor añadido una medida menos influenciada por los precios que la cifra de negocios.

Desde el punto de vista microeconómico *La Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés de Francia* (1974, pág. 12) define el valor añadido de tres modos diferentes:

- Como diferencia entre la producción y los consumos exteriores.
- Como adición de unos costes añadidos y de unos resultados.
- Como adición de remuneraciones que revierten a los diversos agentes económicos inherentes a la actividad de la empresa.

Por tanto, se distinguen tres ópticas diferentes bajo las cuales se pueden agrupar las definiciones del valor añadido: la de producción, la de coste y la de renta.

Bajo la óptica de la producción el valor añadido se expresa como la diferencia entre la producción y los consumos externos. Dentro de esta óptica está la definición que ofrece la ONU ⁶ sobre valor añadido: «Es el valor de las mercancías y servicios producidos por una empresa disminuido en el valor, a precios corrientes de las mercancías y servicios que dicha empresa ha adquirido de otras con el fin de emplearlos en el proceso productivo, detrayendo, igualmente el costo de mantener el capital intacto». También queda encuadrada aquí la definición de BASTANTE (1984) que entiende el valor añadido como «la diferencia entre el importe de la producción y el coste total de los efectos externos, comprendiendo el beneficio». Partidarios de este enfoque son también el Banco de España (1996, pág. 21), el PGC de 1990, FÉRNANDEZ CUESTA (1990), CARMONA y CARRASCO (1993, pág. 219), CÓNDOR y BLASCO (1997), el Plan Francés ⁷ y la Central de Balances del Banco de Francia así como las empresas Alemanas ⁸.

⁶ Cfr. SANTACANA (1982, pág. 29).

⁷ Conseil National de la Comptabilité (1982).

⁸ GALLIZO, 1990, pág. 160.

El valor añadido de la producción presenta una serie de dificultades. Por una parte la valoración de los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado, de los que habría que separar el coste de la mano de obra del coste de los materiales y por otra el que se mezclan partidas heterogéneas al valorar las ventas al precio de venta y la producción no vendida así como los trabajos realizados por la empresa para sí misma al coste de producción. El valorar la producción no vendida al precio de venta supondría el incumplimiento del principio de prudencia, por lo que somos partidarios de mantener esta imprecisión, y no variar la valoración de las existencias.

En esta óptica se puede encuadrar el valor añadido de las ventas, si consideramos sólo la producción vendida como la diferencia entre el valor de las ventas del período de los bienes y servicios objeto de su actividad operativa (explotación) y el valor de los consumos intermedios exteriores de bienes y servicios necesarios para obtener esas ventas del período. Como partidarios podemos citar a DUE (1971), LEVY (1982), GALLIZO (1990, pág. 63), ALFONSO y PIZARRO (1991, pág. 64), CAÑIBANO (1990, pág. 596) y los estados de valor añadido presentados por las empresas británicas.

Desde esta perspectiva las diferencias en las ventas entre empresas que hayan producido lo mismo, llevaría a valores añadidos diferentes. Las diferencias en los valores añadidos estarían en el margen de beneficios sobre el precio de coste de los productos. Bajo nuestro punto de vista, este planteamiento sería correcto cuando la producción terminada y no vendida fuese nula o muy próxima a cero, pues la producción terminada, aunque no se haya vendido, también incorpora valor añadido. En empresas de servicios, como pueden ser las empresas comerciales, donde no se realiza producción, es perfectamente válido la utilización de un valor añadido de las ventas.

Desde el ámbito de los empleados interesa que el valor añadido alcanzado durante el período se exprese sobre la producción, pues sus retribuciones están en cierto modo relacionadas con ella. Por el contrario, en una orientación de ventas no se podría poner de manifiesto la relación entre esfuerzo productivo y creación de riqueza.

Sin embargo, desde el punto de vista de información para la dirección, puede argumentarse que el valor añadido en su orientación de ventas es más relevante, en la medida en que la gestión es responsable del proceso de explotación más allá de los objetivos individuales o de personas y grupos organizativos.

La óptica de la renta entiende el valor añadido como suma de las remuneraciones que son distribuidas entre los distintos agentes económicos involucrados en la actividad de la empresa. En este sentido MORLEY (1978) lo define como «un importe a distribuir, generado por la contribución conjunta de trabajadores y suministradores de capital».

Por último, bajo la óptica de los costes el valor añadido se define como adición de costes añadidos y de resultados. DELSOL (1977) utiliza esta óptica entendiendo por costes añadidos los necesarios para la producción que se añaden por la empresa a los bienes y servicios adquiridos del exterior.

GALLIZO (1990, pág. 63) combina los distintos enfoques y define el valor añadido como «la riqueza generada por una unidad económica en el período considerado, la cual se mide por la diferencia entre el valor de venta de los bienes y servicios producidos y el valor de compra de los bienes y servicios adquiridos a otras unidades económicas (ajustando en su caso la variación experimentada en las existencias), que luego es distribuido entre los empleados, los suministradores de capital ajeno, los accionistas, el Estado y la autofinanciación de la propia empresa».

Nosotros nos mostramos partidarios de un valor añadido de la producción, pues a pesar de las dificultades que conlleva su cálculo, refleja el valor que se añade a la producción no vendida. Si bien, hay que señalar que la utilización de un concepto u otro de valor añadido está en función de los objetivos que se persiguen con su utilización, así como del tipo de empresas al que se refiere la información.

IV. EL ESTADO DE VALOR AÑADIDO (EVA) EN LA INFORMACIÓN CONTABLE ESPAÑOLA

Una de las razones que respalda la utilización del EVA como un documento informativo de las empresas es que está fundamentado, más claramente que el beneficio, en una medida de la capacidad de la empresa para generar rentas. No cabe duda que la presentación por ejemplo, de los gastos de personal como un reparto de la renta generada por la empresa en lugar de como un coste, presenta la información desde otra perspectiva, más aún cuando los trabajadores suelen ser los que se llevan la mayor parte de este valor añadido. Además, la evolución del valor añadido no tiene por qué coincidir con la evolución del resultado empresarial y en este sentido, puede ocurrir que la empresa tenga pérdidas o un beneficio muy bajo, pero al presentar el EVA se puede ver su labor social en relación, por ejemplo, con la retribución del personal.

Para *The Corporate Report* (ICAEW, 1975, párrafo 6.7.) el EVA «es la forma más inmediata y simple de poner el beneficio en su justa perspectiva con respecto a la empresa, como un esfuerzo colectivo, por parte del capital de la dirección y de los empleados mediante la presentación de un EVA. El valor añadido es la riqueza creada que ha podido generar la entidad, con sus propios esfuerzos y los de sus empleados. Este estado debe mostrar cómo se ha usado el valor añadido para pagar a aquellos que han contribuido a su creación, amplía detalles de la cuenta de pérdidas y ganancias y con el tiempo puede ser considerado como una forma preferible de describir el rendimiento».

El EVA es un estado económico-financiero, histórico, de circulación real, que muestra el valor económico generado por una unidad productiva y simultáneamente describe cómo se distribuye entre aquellos que han contribuido a su creación. Es un estado contable histórico, pues para su elaboración es necesaria la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución del beneficio para su reparto.

Además, podemos añadir que el EVA sirve como instrumento adecuado de planificación y gestión de la empresa pues pone el énfasis en el cálculo del valor añadido por la empresa a los productos elaborados y vendidos por la misma, clasificando para ello los costes en externos (compra de bienes y servicios necesarios para la producción y venta) e internos (retribución de los factores económicos productivos, principalmente trabajo y capital propio y ajeno).

El EVA presenta una serie de ventajas e inconvenientes. Entre las ventajas cabe mencionar las siguientes:

- a) El EVA es un estado informativo que gira en torno a la generación y reparto de un excedente económico en cuya distribución intervienen distintos agentes sociales. Por tanto, representa los intereses de los distintos grupos implicados en la empresa y no sólo de los accionistas como ocurre con el resultado reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias. De ahí que se hable de la neutralidad de este estado (ALFONSO y PIZARRO, 1991, pág. 68; GONZALO ANGULO, 1981 y MAUNDERS, 1985).
- b) Constituye un instrumento válido para decidir acerca de los incentivos laborales, pues de él se extraen medidas de productividad laboral, según sean los incrementos de productividad determinados sobre los cambios en el montante del valor añadido ⁹. El EVA ayuda a crear un clima adecuado entre los trabajadores al realzar su importancia en los resultados finales de la empresa.
- c) Las magnitudes económicas de la empresa, presentadas bajo la estructura del EVA, tienen una correspondencia estrecha con las magnitudes totales económicas de una nación expresadas en términos de Contabilidad Nacional. Por tanto, a efectos comparativos, el EVA constituye un punto de referencia de la empresa respecto a la evolución económica en su conjunto.
- d) La información recogida en este estado es un soporte adecuado para la aplicación del IVA.
- e) Sirve como buena medida del tamaño y de la importancia relativa de las empresas. La cifra de ventas o el capital para determinar el tamaño de la empresa pueden conducir a interpretaciones engañosas; la primera porque sólo informa de la penetración alcanzada en el mercado, no del esfuerzo productivo realizado, y la segunda, porque no necesariamente ha de ser representativa de potencial económico poseído por la entidad.
- f) Los datos necesarios para su elaboración son ya conocidos, pues se obtienen de la cuenta de pérdidas y ganancias y de la distribución de resultados.

⁹ En este sentido puede verse el trabajo de FERNÁNDEZ CUESTA (1993).

Como inconvenientes habría que señalar los siguientes:

- a) No existe una normalización en lo referente a su presentación lo que supone una dificultad a la hora de realizar análisis interempresas.
- b) Usuarios de esta información (directivos) pueden perseguir como objetivo la maximización del valor añadido, que si bien en principio puede ser interesante puede llevar a la toma de decisiones erróneas cuando ello provoque una disminución de la rentabilidad financiera; incluso se podría poner en peligro la rentabilidad de la empresa en el mercado. El intento de sustitución de capital productivo por mano de obra, al objeto de maximizar el valor añadido, podría conducir a una descapitalización o encarecimiento de costes para la empresa.
- c) El análisis de la productividad global de los factores y su distribución social es más útil para medir la eficacia lograda en la distribución que el EVA (CEA, 1981).

V. PROPUESTA DE UN MODELO DE ESTADO DE VALOR AÑADIDO

Como ya hemos comentado, en nuestro país el valor añadido es utilizado por la Central de Balances del Banco de España en sus análisis económicos y es definido en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del PGC de 1990, por lo que contamos con dos referencias importantes de este concepto a la hora de formular una propuesta de EVA.

El EVA que proponemos se elabora a partir de una clasificación de los gastos/costes atendiendo a la naturaleza del factor económico de la producción cuyas rentas o retribuciones representan dichos gastos/costes, lo que facilita la comparación con la magnitud valor añadido de la Contabilidad Nacional ¹⁰. Una clasificación funcional de los gastos sería más apropiado para un análisis de la gestión empresarial, pero dificultaría las comparaciones.

¹⁰ Desde una metodología de la Contabilidad Nacional el valor añadido es el saldo de la cuenta de producción para cada sector y rama de la actividad económica. El agregado de todos los valores añadidos de todos los sectores constituye el PIB a precios de mercado. También el valor añadido lo podemos interpretar desde la perspectiva de la RN, entendiendo que la misma es la suma de las remuneraciones pagadas a los factores de producción en el proceso productivo en forma de sueldos, alquileres, intereses, beneficios y sus impuestos. Según la metodología de la contabilidad nacional se debe tener presente que:

- a) Sólo se incluyen las partidas que implican movimientos de fondos entre los sectores, excluyendo saneamientos, regularizaciones, actualizaciones;
- b) La imputación se hace en el momento del cobro o pago, sin que se tenga en cuenta, como en la contabilidad empresarial, el principio de devengo de las operaciones, y
- c) De acuerdo con los principios de la contabilidad empresarial, y en concreto con el principio de prudencia, los ingresos no se deben contabilizar en el momento que se conozcan, lo cual puede requerir ajustes.

En cuanto a la estructura del EVA, el mismo sigue la metodología de la partida doble, en este sentido, se compone de dos partes: una primera a la que denominamos generación, que representa el exceso de valor de los outputs obtenidos en comparación con el valor de los inputs, y una segunda denominada distribución, donde ese excedente económico alcanzado por la empresa en el período es objeto de aplicación a los distintos grupos sociales que han colaborado a su fin. Es un estado en forma de lista para facilitar la obtención de saldos intermedios.

Para el cálculo del valor añadido existen dos métodos: sustracción y adición. En el primer método denominado también de generación del valor añadido, éste se obtiene como diferencia entre los ingresos procedentes de la actividad productiva y los costes externos necesarios para la obtención de dichos ingresos. Recoge el problema de la asignación de recursos, es decir, qué recursos hay que adquirir y cómo utilizarlos de la forma más adecuada para su mejor aprovechamiento.

En el método de adición o distribución del valor añadido, éste se calcula sumando las retribuciones devengadas a los factores de la producción, es decir, las entregas en concepto de gastos de personal, retribuciones al capital ajeno (intereses), al capital propio (dividendos) y a la propia empresa que obtiene rentas tanto por su expansión (dotación a reservas) como por el mantenimiento de su capacidad productiva (dotación a amortización y variación de provisiones). Asimismo, habría que considerar como otro partícipe en el reparto de la renta generada por la empresa al Estado, quien recibe los impuestos satisfechos por la empresa. Este método muestra el problema de la distribución de recursos entre los distintos factores o miembros de la unidad empresarial.

En el modelo de EVA que proponemos utilizamos una combinación de ambos métodos, pues el de sustracción se utiliza para determinar la generación del valor añadido y el de adición cuando expresamos el reparto como suma de las diferentes asignaciones de dicho valor añadido.

Para la elaboración del EVA necesitamos la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de reparto de resultados. El **cuadro 1** recoge la estructura del modelo normal de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC, en la que hemos asignados a cada una de las partidas su formulación.

CUADRO 1. Estructura del modelo normal de la cuenta de pérdidas y ganancias.

DEBE		HABER	
A) GASTOS		B) INGRESOS	
• Aprovisionamientos	COEXP	• Importe neto de la cifra de negocios	CIFN
a) Consumo de mercaderías		a) Ventas	
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles		b) Prestación de servicios	
c) Otros gastos externos		c) Devolución y rappels sobre ventas	
• Gastos de personal	GP	• Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación *	VE _{PT+PC}
a) Sueldos, salarios y asimilados		• Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado	TRAREAL
b) Cargas sociales		• Otros ingresos de explotación	OIEXP
• Dotación para amortización de inmovilizado	AMORT	a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	IAOGC
• Variación de las provisiones de tráfico	PROVTRAF	b) Subvenciones	SUBV
a) Variación de las provisiones de existencia		c) Exceso de provisión de riesgos y gastos	EXPROVRG
b) Variación de las provisiones y pérdidas de créditos comerciales incobrables			
c) Variación de otras provisiones de tráfico			
• Otros gastos de explotación	OGEXP		
a) Servicios exteriores	SEXTTE		
b) Tributos	TRI		
c) Otros gastos de gestión corriente	OGGC		
d) Dotación al fondo de reversión	DOTFR		
I. BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN		I. PÉRDIDA DE EXPLOTACIÓN	
• Gastos financieros y gastos asimilados		• Ingresos de participaciones en capital	IPC
a) Por deudas con empresas del grupo	DEUDEG	• Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado	IOVN
b) Por deudas con empresas asociadas	DEUDEA	• Otros intereses e ingresos asimilados	OINEIA
c) Por deudas con terceros y gastos asimilados	DEUDTGA	• Diferencias positivas de cambio	DIFCAMP
d) Pérdidas de inversiones financieras	PEFIN		
• Variaciones de la provisión de inversión financiera	PROVFIN		
• Diferencias negativas de cambio	DIFCAMP		
II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS		II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS	
III. BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS		III. PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	
• Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	PROVINM	• Beneficio por enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	BEINM
• Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	PEINM	• Beneficio por operaciones con acciones y obligaciones propias	BEAOP
• Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias	PEAOP	• Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio	SUBVCREJ
• Gastos extraordinarios	GEXTRA	• Ingresos extraordinarios	IEXTRA
		• Ingresos y beneficios de otros ejercicios	IYBEOEJ
IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS		IV. RESULTADOS EXTRAORD. NEGATIVOS	
V. BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS		V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	
• Impuesto sobre Sociedades	IMP		
• Otros impuestos	OIMP		
VI. RESULTADO EJERCICIO (B)		VI. RESULTADO EJERCICIO (P)	

* Consideramos más conveniente reflejar la variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación como un ingreso, y no la postura adoptada por el PGC que incluye como gasto la reducción y como ingreso el aumento.

A continuación definimos las distintas variables que forman parte del EVA entre las que distinguimos aquellas que contribuyen a la generación del valor añadido y las que aparecen en la distribución del mismo.

1. Variables que intervienen en la generación del valor añadido.

El valor añadido va a representar la generación del valor producido por la propia empresa mediante sus transacciones económico-financieras. Se origina por la diferencia entre el valor de la producción y los consumos externos necesarios para obtener esa producción. Ya comentamos anteriormente los distintos conceptos de valor añadido y manifestamos nuestra opinión a favor de un valor añadido de la producción. Bajo este punto de vista, las dos magnitudes que configuran el concepto de valor añadido son el **Valor de la Producción** y los **Consumos Intermedios**. El cuadro 2 recoge los componentes del **Valor de la Producción**.

CUADRO 2. Componentes del «valor de la producción».

VALOR DE LA PRODUCCIÓN (VP)	
CIFN	+ <i>Importe neto de la cifra de negocios</i>
	+ Ventas
	- Devoluciones y rappels sobre ventas
OI	+ <i>Otros ingresos</i>
VE_{PT+PC}	+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso
TRAREAL	+ Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado
OIEXP (IAOGC + SUBV)	+ Otros ingresos de explotación (Ingresos accesorios y otros de gestión corriente y Subvenciones)

En la cifra de producción hemos incluido las *subvenciones a la explotación* por entender que las mismas están relacionadas con el nivel de producción y por tanto deben considerarse como parte integrante del valor añadido, es decir, como una partida más de los ingresos de explotación, pues viene a cubrir parte del precio que se hubiese obtenido en el caso de no haber existido esa compensación ¹¹.

¹¹ La mayor parte de la doctrina está a favor de este criterio. En este sentido cabe mencionar, entre otros a MUÑOZ COLOMINA (1989), FLORES (1989), FERNÁNDEZ CUESTA (1990), PGC de 1990, Central de Balances del Banco de España (1996, pág. 21), GALLIZO (1990, pág. 78), CAÑIBANO (1990, pág. 420), UCIEDA (1992) y CARMONA y CARRASCO (1993, pág. 221). No obstante QUERÉNDEZ (1985, pág. 120) y el Plan Francés de 1982 no se manifiestan a favor de la misma por considerar que las subvenciones no son un componente de la producción, pues entienden que no forman parte del precio de los bienes o servicios de la empresa.

Otra alternativa al tratamiento de las *subvenciones de explotación* sería el considerarlas como una menor transferencia a las Administraciones Públicas ¹², tratamiento más acorde con el concepto de producción a nivel nacional, que no incluye las subvenciones.

Otras subvenciones como las ayudas que recibe la empresa de la Administración por creación de empleo deben ser consideradas como menor coste de la partida con la que están relacionadas, en este caso con los gastos de personal.

El valor de la producción incluye *los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado*, pues suponen la contrapartida de los gastos realizados por la empresa utilizando sus equipos y su personal que posteriormente son activados y que se amortizarán a medida que son consumidos. Es un ingreso calculado o interno que no responde a venta de bienes ni a prestación de servicios. No obstante, la inclusión en esta rúbrica de algunas partidas, como por ejemplo: incorporación al activo de gastos de formalización de deudas o de gastos de establecimiento, o bien de intereses activados, distorsiona en cierta forma el carácter de ingreso de la misma, pues estas partidas no representan actividad productiva de la empresa, por lo que en nuestra opinión deberían excluirse del valor de la producción ¹³.

La partida *exceso de provisión para riesgos y gastos* agrupa conceptos muy heterogéneos, por lo que desde nuestro punto de vista debería figurar compensando el importe de los gastos correspondientes en función de la naturaleza de la misma. El PGC de 1990 incorpora esta partida en el valor de la producción para la determinación del valor añadido. En nuestra opinión, para su reflejo en el EVA deberían diferenciarse las variaciones de las provisiones para riesgos y gastos que afectan a la explotación de las que tienen carácter extraordinario.

En cuanto a los resultados de operaciones en común estamos de acuerdo con la postura adoptada por el PGC de 1990, que los excluye del valor de la producción por entender que no son un componente de la producción de la empresa ¹⁴.

El otro componente que sirve para determinar el valor añadido son los **Consumos Intermedios**. El **cuadro 3** recoge las distintas variables que forman esta magnitud.

¹² ALONSO y PIZARRO (1991, pág. 66) consideran tanto esta postura como la anterior igualmente válidas.

¹³ El PGC de 1990 incluye en el valor de la producción la totalidad de los componentes de la partida de *trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado*. La Central de Balances del Banco de España (1996, pág. 64) excluye este tipo de ingresos del valor de la producción.

¹⁴ En la propuesta de Estado de Valor Añadido de FERNÁNDEZ CUESTA (1990) se adopta, también, esta postura.

CUADRO 3. Componentes de los «consumos intermedios».

CONSUMOS INTERMEDIOS (COINT)	
COEXP	+ Compras netas
	+/- Variación de existencias de mercaderías
	+/- Variación de existencias de materias primas y otras materias consumibles
	+ Trabajos realizados por otras empresas
OGEXP (SEXTE + OGGC)	+ Otros gastos de explotación (Servicios exteriores y Otros gastos de gestión corriente)

En cuanto a las partidas que componen los consumos intermedios hemos de hacer algunas puntualizaciones en lo que se refiere a la rúbrica *otros gastos de explotación*. A nuestro juicio, los *tributos* distintos del impuesto de sociedades, deben formar parte del reparto de la renta generada al Estado, por lo que han de considerarse como un componente más del valor añadido¹⁵. Normalmente se incluyen en la rúbrica de tributos el Impuesto sobre Bienes Inmuebles y el Impuesto de Actividades Económicas.

Los *arrendamientos* los incluimos como un componente más de los consumos por su naturaleza. Si bien, esta alternativa es adecuada si los alquileres se satisfacen a empresas cuya actividad es arrendar dichos bienes no obstante, cuando se satisfacen a familias lo más correcto sería la consideración de los mismos como una aplicación de renta generada por la empresa, en similitud con la Contabilidad Nacional¹⁶.

Al igual que en el valor de la producción excluimos *los resultados de operaciones en común*, los mismos no han de formar parte de los consumos intermedios, adoptando, de esta forma, un criterio homogéneo.

Por otra parte, y como ya comentamos al analizar el valor de la producción, somos de la opinión que la *dotación al fondo de reversión* así como aquellas partidas de gastos de explotación relacionados con las provisiones para riesgos y gastos han de contabilizarse en la autofinanciación. Por tanto, nos parece correcto que el PGC de 1990 en su modelo de cuenta analítica, no considerase las *dotaciones al fondo de reversión* en los consumos intermedios, si bien, pensamos que el tratamiento

¹⁵ Esta misma postura es defendida por MUÑOZ COLOMINA (1989), GALLIZO (1990, pág. 264), ALFONSO y PIZARRO (1991, pág. 67), CAÑIBANO (1990, pág. 492) y CARMONA y CARRASCO (1993, pág. 223). Por el contrario, el PGC de 1990, la Central de Balances del Banco de España (1996, pág. 61) y FLORES (1989) entienden que los mismos deben considerarse como un consumo intermedio.

¹⁶ Esta distinción es hecha por ALFONSO y PIZARRO (1991, pág. 67) y por FLORES (1989). El PGC de 1990 excluye la totalidad de los arrendamientos de los consumos intermedios.

dado por el PGC al conjunto de las provisiones para riesgos y gastos es heterogéneo, pues incluye los excesos como mayor valor de la producción y no considerar la dotación como consumo intermedio.

En base a lo expuesto anteriormente, al restar del **Valor de la Producción (VP)** los **Consumos Intermedios (COINT)** obtenemos el **Valor Añadido de la Actividad (VA)**, es decir, el valor añadido generado por la empresa como consecuencia del desarrollo de su actividad habitual. La formulación de dicha magnitud queda de la siguiente forma:

$$VA = VP - COINT = (CIFN + OI) - (COEXP + OGEXP)$$

El concepto de valor añadido de la actividad definido es un valor añadido bruto al no computarse las amortizaciones como consumos intermedios. En este sentido, existen distintas posturas en cuanto a si la amortización debe o no ser incluida en la determinación del valor añadido ¹⁷.

Quienes sostienen que la amortización debe considerarse como un elemento constitutivo del valor añadido argumentan que esta postura es concordante con los cálculos macroeconómicos ¹⁸, pues esta partida se contempla como uno de los componentes en el reparto del PNB, junto con las remuneraciones a los factores productivos. Además, entienden que la subjetividad que lleva consigo la determinación de la depreciación estimada, hace que la inclusión de la amortización como una partida más de gasto en el cálculo del valor añadido aumenta la posibilidad de que la cifra de valor añadido fuese manipulada por los responsables de la información contable. Y por último, consideran que la amortización es una parte de la autofinanciación de la empresa y por tanto parece lógico que la misma se muestre como una de las aplicaciones del valor creado por la empresa.

Los partidarios de no incluir la depreciación como un elemento constitutivo del valor añadido afirman que esta postura está más en concordancia con la práctica contable, la cual contempla la depreciación como un coste intermedio.

A nuestro juicio, la inclusión o no de dicha partida en el valor añadido, es principalmente una cuestión de forma que depende de los objetivos perseguidos con el reflejo de este tipo de información. La consideración de la amortización como elemento integrante del valor añadido nos conduce al Valor Añadido Bruto (VAB), por lo que la amortización es tratada como una distribución del mismo. El considerar la amortización como coste externo, es decir, como elemento no integrante del valor añadido, conduce al Valor Añadido Neto (VAN).

¹⁷ Una amplia exposición de esta cuestión puede verse en GALLIZO (1990, pág. 70 y ss.).

¹⁸ Desde el punto de vista estadístico, el importe asignado como depreciación de inmovilizado no se considera como un gasto incluido en materiales y servicios adquiridos a terceros, sino como una provisión de fondos, entendiéndose que el empresario obtiene su remuneración con anterioridad a la dotación de las amortizaciones.

El valor añadido generado por la actividad debe coincidir con el valor añadido finalmente distribuido. En este sentido, cuando la empresa obtiene rentas procedentes de otras unidades económicas (dividendos, intereses, etc.) y ha contabilizado ingresos y gastos excepcionales, operaciones que suelen producirse en casi todas las empresas, el valor añadido obtenido por adición (suma de asignaciones a los distintos partícipes) no sería coincidente con el valor añadido logrado por la propia actividad empresarial (producción-adquisiciones exteriores). Al valor añadido de la actividad hay que añadir este tipo de ingresos, lo que origina el **Valor Añadido Total** o **Renta Total Generada** por la empresa.

Las rentas procedentes de otras empresas en forma de dividendos e intereses así como los resultados extraordinarios es lo que vamos a denominar **Otros Gastos e Ingresos** y constituye el punto de enlace entre el valor añadido de la actividad y el valor añadido total generado por la empresa. Los componentes de esta partida se muestran en el **cuadro 4**:

CUADRO 4. Componentes de la partida «otros gastos e ingresos».

OTROS GASTOS E INGRESOS (OGAEI)		
IPC	+	Ingresos de participaciones en capital
IOVN	+	Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado
OINEIA	+	Otros intereses e ingresos asimilados
DIFCAMP	+	Diferencias positivas de cambio
DIFCAMN	-	Diferencias negativas de cambio
PEFIN	-	Pérdidas de inversiones financieras
PROVFIN	+/-	Variación de las provisiones financieras
DESCVPP	-	Descuento sobre ventas por pronto pago
PECRED	-	Pérdidas de créditos comerciales incobrables
PROVINM	+/-	Variación de las provisiones de inmovilizado
BEINM	+	Beneficio por enajenación de inmov. inmaterial, material y cartera de control
BEAOP	+	Beneficio por operaciones con acciones y obligaciones propias
SUBVCREJ	+	Subvención de capital traspasadas al resultado del ejercicio
IEXTRA	+	Ingresos extraordinarios
IYBEOEJ	+	Ingresos y beneficios de otros ejercicios
PEINM	-	Pérdidas procedentes del inmov. inmaterial, material y cartera de control
PEAOP	-	Pérdidas con operaciones con acciones y obligaciones propias
GEXTRA	-	Gastos extraordinarios
REOC	+/-	Resultados de operaciones en común
GACTV	+	Incorporación al activo de gastos

La rúbrica **Otros Gastos e Ingresos** incluye los distintos componentes del resultado extraordinario, los ingresos financieros y otras partidas que no siendo de carácter extraordinario o financiero, al no formar parte del valor añadido de la actividad han de incluirse en esta partida para deter-

minar el valor añadido total. Estas partidas son las pérdidas de créditos comerciales incobrables, los resultados de operaciones en común y la activación de determinados gastos (*gastos de formalización de deudas, gastos de establecimiento e intereses activados*).

En cuanto a los ingresos financieros, consideramos como partidas negativas, las *pérdidas de inversiones financieras, las diferencias negativas de cambio* y los *descuentos sobre ventas por pronto pago*, pues entendemos que estos gastos financieros no constituyen remuneraciones del capital ajeno y por tanto no deben incorporarse a la parte de la renta asignada al capital ajeno.

Se incorporan en **Otros Gastos e Ingresos** las variaciones de las provisiones financieras y de carácter extraordinario, debido a su naturaleza. Si bien, son recursos generados internamente en la empresa, no se derivan de la operaciones de explotación de la empresa y en este sentido, no parece más conveniente no incluirlas en la autofinanciación.

Por tanto, la formulación del **Valor Añadido Total o Renta Generada (RG)** es la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{RG} = \text{VA} + \text{OGAEI} = & (\text{VP} - \text{COINT}) + (\text{IPC} + \text{IOVN} + \text{OINEIA} + \text{DIFCAMPB} - \\ & - \text{DIFCAMN} - \text{PEFIN} +/\text{-PROVFIN} - \text{DESCVPP} - \text{PECRED} +/\text{-PROVINM} + \\ & + \text{BEINM} + \text{BEAOP} + \text{SUBVCREJ} + \text{IEXTRA} + \text{IYBEOEJ} - \text{PEINM} - \\ & - \text{PEAOP} - \text{GEXTRA} +/\text{-REOC} + \text{GACTV}) \end{aligned}$$

2. Variables que intervienen en la distribución del valor añadido.

El excedente económico alcanzado por la empresa se distribuye entre los factores productivos que han contribuido a su generación. No obstante, hay agentes económicos como el Estado, que no siendo factores productivos han contribuido a la creación de valor por parte de la empresa, tanto por apoyar inversiones de estructura como por prestar servicios de infraestructura.

En este punto se puede reflexionar si otros agentes económicos, como los clientes y proveedores, aunque no sean factores productivos, han de considerarse en el reparto de la renta total generada por la empresa, pues en ocasiones, como es el caso de las *pérdidas de créditos comerciales incobrables*, de los *descuentos sobre ventas por pronto pago* o de las *diferencias de cambio negativas* que tienen su origen en operaciones comerciales, se apropian de parte de la misma ¹⁹.

¹⁹ ALFONSO y PIZARRO (1991, págs. 67 y 68) además de los distintos factores productivos, incluido el Estado, considera en la distribución de renta las pérdidas de créditos comerciales, los descuentos por pronto pago a clientes, las remuneraciones a profesionales independientes, que no sean empresa, las remuneraciones a administradores y los alquileres a familias. En cuanto a esta última partida FLORES (1989) y CUERVO (1994, pág. 83) la incluyen, también, en el reparto de la renta total generada por la empresa.

A nuestro juicio, al no ser estos agentes económicos factores productivos, estas partidas han de ser consideradas como una menor renta generada por parte de la empresa, más que como una transferencia de renta. Por tanto, incluimos como partícipes en el reparto de la renta generada por la empresa al factor trabajo, al capital ajeno, al capital propio, al Estado y a la propia empresa.

Analizamos, a continuación, cada una de las participaciones en el reparto de la renta generada por la empresa: participación del personal, participación del Estado, participación del capital ajeno, participación del capital propio y participación de la propia empresa.

Participación del personal (GP)

El valor añadido es útil a los trabajadores como información a la hora de tomar decisiones. Los trabajadores han de decidir sobre multitud de cuestiones en aspectos que les vinculan con la empresa, a veces individualmente y otras de modo colectivo. Han de decidir si aceptan o no un empleo, qué cantidad de su tiempo han de dedicar, en función de las rentas empleadas, etc. Por otro lado, sus representantes deberán fijar en colaboración con la empresa, la estructura de los sueldos para cada período, y negociar cualquier tipo de prestaciones sociales complementarias (fondos de pensiones, economatos, otras...). En cualquier caso su participación sobre el valor añadido será el eje sobre el que gire la mayor parte de reivindicaciones del mencionado grupo.

Incluimos, en esta partida, los importes satisfechos en efectivo, pago de las prestaciones de las que ellos son beneficiarios (contribuciones a la Seguridad Social, pensiones, ayudas, etc.), y participación en beneficios si las hubiera. Es decir, remuneraciones satisfechas a los trabajadores así como otros gastos relacionados con ellos. En nuestra opinión, deben considerarse incluidas en los gastos de personal las retenciones impositivas del trabajo personal practicadas por la empresa en la nómina, puesto que se trata de impuestos que gravan el trabajo y donde la empresa actúa como mero recaudador ²⁰.

No todas las opiniones están en esta línea, hay quienes ²¹ prefieren mostrar las retribuciones a los empleados, una vez deducidas las retenciones impositivas, e incluso, las aportaciones a la seguridad social, mostrando éstas como contribuciones de la empresa al Estado, y ello con el fin de reflejar una mayor asignación de valor añadido empresarial al Sector Público. Otros ²² por el contrario, entienden que del conjunto de gastos de personal, sólo la partida relativa a la seguridad social es lo que debe figurar como remuneración al Estado.

²⁰ En este sentido se manifiesta FLORES (1989), FERNÁNDEZ CUESTA (1990), GALLIZO (1990, pág. 263), CAÑIBANO (1990, pág. 492) y UCIEDA (1992), entre otros.

²¹ ALFONSO y PIZARRO (1991, pág. 67) y CUERVO (1994, pág. 83).

²² MUÑOZ COLOMINA (1989) y CARMONA y CARRASCO (1993, pág. 223).

En definitiva, la participación del personal expresada como porcentaje sobre la renta total generada por la empresa, nos indica el importe que la empresa ha tenido que gastar en concepto de gastos de personal para lograr obtener una unidad de valor añadido.

Sería interesante desglosar en el EVA esta participación en tres conceptos atendiendo a la naturaleza específica del gasto de personal, con lo que se obtendría una mayor información en cuanto a la asignación de renta a este factor que suele ser el que en mayor medida participa en la misma. Estos conceptos podrían ser: sueldos y salarios brutos, participación en beneficios del personal, incluyendo a los administradores y otros gastos (aportaciones a sistemas complementarios de pensiones, seguridad social a cargo de la empresa, indemnizaciones y todos aquellos gastos de naturaleza social realizados en cumplimiento de una disposición legal o voluntariamente por la empresa).

Participación del Estado (IMP)

Ya hemos comentado, en los párrafos anteriores, que si bien el Estado no es un factor productivo contribuye a la creación de valor añadido por parte de la empresa. En este sentido, la aportación de la empresa al Estado se efectúa a través de los impuestos que debe pagar periódicamente. Se computará como verdadera contribución de la empresa al Estado el impuesto sobre beneficios y otros impuestos ligados directamente a la explotación, es decir, aquellos impuestos en los que la empresa soporta el gravamen. No incluimos aquellos en los que la empresa actúa como intermediaria (impuestos retenidos a los trabajadores e impuestos retenidos por remuneración de capital, tanto propio como ajeno) ²³.

Por tanto, la participación del Estado en el total de renta generada mide la proporción de ésta que la empresa destina al pago de impuestos. Como el impuesto sobre beneficios constituye la mayor parte de esta participación, la misma va a depender del nivel de ganancias obtenidas por la empresa. Por otra parte, la cuantía de esta participación se ve también afectada por las distintas medidas fiscales de apoyo a la inversión empresarial, por lo que el análisis de la misma nos puede dar información acerca del efecto que los incentivos fiscales tienen sobre las empresas ²⁴.

Participación del capital ajeno (GF)

La retribución del capital ajeno es entendida como un factor de producción por lo que ha de contemplarse en el análisis de la distribución de rentas. La parte de renta que se asigna a este factor viene determinada por los intereses brutos devengados durante el ejercicio. Intereses que están en

²³ Si bien, algunos autores (ALFONSO y PIZARRO, 1991, pág. 68; CUERVO, 1994, pág. 83) incluyen como reparto de renta al Estado los impuestos retenidos al trabajo y al capital.

²⁴ Concretamente en las empresas canarias, la Reserva para Inversiones Canarias (RIC) incide notablemente en la participación del Estado en la renta generada por las empresas.

función de las condiciones del mercado y que no dependen directamente del nivel de actividad de la empresa. Esta participación nos informa, por tanto, del importe en concepto de intereses de deuda que la empresa ha devengado como remuneración al capital ajeno para obtener una unidad de renta.

Participación del capital propio (DIV)

Representa la remuneración al capital invertido por los propietarios en la entidad y se materializa en los dividendos brutos, tanto a cuenta como complementarios, percibidos por dichos propietarios. Refleja la parte asignada a los accionistas por unidad de renta generada, lo cual es orientativo del atractivo de las acciones para un posible inversor, pues disminuciones continuadas de esta participación llevará a la pérdida de interés por las mismas.

La decisión de la empresa en cuanto a la parte de la renta generada que va a autofinanciación o a dividendos es importante. Por una parte, hay que considerar que los fondos retenidos han de tener un empleo rentable y además que la retención de beneficios modificará la estructura financiera de la empresa así como el coste del capital o el total de recursos financieros manejados en un período. Por otro lado, habrá que determinar si los accionistas prefieren mayores dividendos o una mayor acumulación de riqueza que favorezca las expectativas de la unidad económica.

Asimismo, para las empresas que cotizan en Bolsa habrá que tener en cuenta que una disminución del reparto de dividendos puede llevar a una bajada en la cotización de las acciones y consecuentemente dificultaría el acceso de la empresa al mercado de capitales.

Participación de la propia empresa (AUTOF)

Los recursos generados por la empresa como consecuencia de su ciclo de explotación, así como los que provienen de la dotación de amortizaciones y provisiones, constituyen la autofinanciación de la empresa. Son aquellos fondos que la empresa obtiene por sí misma sin necesidad de acudir a los mercados o instituciones financieras (CUERVO, 1994, pág. 474). Por tanto, la autofinanciación incluye las dotaciones a amortizaciones y provisiones (autofinanciación de mantenimiento) y la parte de beneficios retenidos en la empresa (reservas o autofinanciación de enriquecimiento)²⁵.

La participación de la autofinanciación sobre el valor añadido total generado por la empresa pone de manifiesto la capacidad de la misma para hacer frente, con sus recursos, a nuevos proyectos de ampliación de inversiones, diversificación de mercados, etc.

²⁵ Si se quisiesen elaborar estados de valor añadido para agregados de empresas, por ejemplo agregados sectoriales o agregados en función de la dimensión, se hace necesario incluir en la autofinanciación, como un componente negativo, el importe de las pérdidas de aquellas empresas que presentan resultados negativos en el período considerado.

El **cuadro 5** recoge las distintas partidas que componen la participación de cada uno de los distintos agentes económicos en la renta total generada por la empresa.

CUADRO 5. Distribución del valor añadido total.

FACTOR	PARTIDAS
FACTOR TRABAJO (GP)	+ Sueldos y salarios brutos + Participación en beneficios + Otros gastos (seguridad social a cargo de la empresa, aportaciones a sistemas complementarios de pensiones, indemnizaciones y gastos de naturaleza social realizados voluntariamente o en cumplimiento de una disposición legal)
CAPITAL AJENO (GF)	+ Intereses de obligaciones y bonos + Intereses de deudas a corto plazo + Intereses de deudas a largo plazo + Intereses por descuento de efectos
CAPITAL PROPIO (DIV)	+ Dividendos a los accionistas: a cuenta y complementarios
ESTADO (IMP)	+ Impuesto sobre beneficios + Otros impuestos
EMPRESA (AUTOF)	+ Dotación a reservas - Beneficios de ejercicios anteriores repartidos en este ejercicio (RESERV) + Dotación a amortizaciones + Variación de las provisiones de explotación (AMORTPROV)

Por tanto, la formulación de la distribución del valor añadido total o renta generada quedaría de la siguiente forma:

$$RG = GP + GF + IMP + DIV + AUTOF$$

Por último, y como síntesis del estudio realizado, el EVA que proponemos, a partir de la información contable recogida en la cuenta de pérdidas y ganancias y en la propuesta de distribución de beneficios, sería el que se muestra en el **cuadro 6**. Este estado presenta los valores absolutos y porcentuales para cada uno de los años de estudio, así como las tasas de variación del período. En este sentido, la presentación de la estructura porcentual facilita la comparación entre empresas.

CUADRO 6. Estado de valor añadido propuesto.

CONCEPTO	VALORES ABSOLUTOS		VALORES %		VARIACIÓN (N+1)-N / N
	Año N	Año N+1	Año N	Año N+1	
Generación					
<i>CIFN</i> = Cifra de negocios					
<i>OI</i> + Otros ingresos					
VP = VALOR DE LA PRODUCCIÓN					
COINT - CONSUMOS INTERMEDIOS					
<i>COEXP</i> + Consumos de explotación					
<i>OGEXP</i> + Otros gastos de explotación					
VA = VALOR AÑADIDO DE LA ACTIVIDAD					
<i>OGEI</i> + Otros gastos e ingresos					
RG = RENTA GENERADA					
Distribución					
GP + Factor trabajo					
GF + Capital ajeno					
DIV + Capital propio					
IMP + Estado					
AUTOF + Empresa					
RG = RENTA GENERADA					

BIBLIOGRAFÍA

- ALBACH, H. (1978): «Die Verteilung des Unternehmenseinkommens», en: *ZfB*, año 48.
- ALFONSO LÓPEZ, J.L. y PIZARRO MONTERO, T. M. (1991): *Presentación y análisis de estados contables*. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA (1996): *Central de Balances: Resultados anuales de las empresas no financieras, (1986-1932, 1943 provisional y avance de resultados de 1954)*, Banco de España, Madrid.
- BASTANTE JIMÉNEZ, V. (1984): «El Impuesto sobre el Valor Añadido». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XIII, 43, enero-abril, págs. 13-39.

- BESTEIRO VARELA, M.ª A.(1991): «Estudio empírico referido a los años 1979 y 1980 de los componentes del valor añadido de las empresas españolas, realizado con datos de la cuenta 80, "Explotación", del Plan General de Contabilidad». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol.XX, 66, enero-marzo, págs. 167-193.
- CAÑIBANO CALVO, L. (1986): «Información Contable-Financiera en España» en *Contabilidad y Auditoría en España ante la CEE*. AECA, Madrid, págs. 1-14.
- CAÑIBANO CALVO, L. (1988): «Cambios en la información financiera de la empresa española» en *XXV Años de contabilidad Universitaria en España*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, págs. 85-130.
- CAÑIBANO CALVO, L. (1990): *Análisis contable de la realidad económica*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- CARMONA MORENO, S. y CARRASCO FENECH, F. (1993): *Estados Contables*. McGraw-Hill.
- CEA GARCÍA, J. L. (1981): «Génesis y reparto de la variación de la productividad global de las entidades financieras». *El Balance Social de la empresa y las Instituciones Financieras. I Jornadas de estudio sobre economía y sociedad*. Banco de Bilbao. Madrid, págs. 407-436.
- CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE FRANCIA (1987): Dossier individual. Abril.
- COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE) (1978): Cuarta Directiva del Consejo, de 25 de julio, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad (78/660/CEE), *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, n.º L 222/11.
- CÓNDOR LÓPEZ, V. y BLASCO BURRIEL, P. (1997): «El estado de valor añadido consolidado». *Técnica Contable*, año XXIX, 577, enero, págs. 25-32.
- CONSEIL NATIONAL DE LA COMPTABILITÉ (1982): *Plan Comptable Général*. Imprimerie Nationale, París.
- CUERVO GARCÍA, A. (1994): *Análisis y planificación financiera de la empresa*. Ediciones Civitas, S.A.
- DE FUENTES, P. (1993): «Legitimación y contabilidad medioambiental». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, 75, abril-junio, págs. 317-332.
- DEEGAN, C. Y HALLAM A. (1991): «The voluntary presentation of value added statements in Australia: A political cost perspective». *Accounting and Finance*, junio, págs. 1-21.
- DELSOL, J. (1977): «Valor ajoutée en comptabilité». *Revue Française de Comptabilité*, 74, págs. 8-12.
- DUE, J. F. (1971): *El impuesto sobre el valor añadido*. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- FERNÁNDEZ CUESTA, C. (1990): «El estado de valor añadido», *Técnica Contable*, año XLII, 496, abril, págs. 171-178.
- FERNÁNDEZ CUESTA, C. (1993): «La información contable sobre el valor añadido y las negociaciones laborales en España», 2.º Workshop de Contabilidad de Gestión en homenaje a Raymond A. Konopka, Madrid.
- FLORES CABALLERO, M. (1989): «El estado de valor añadido». *Técnica Contable*, n.º 492, págs. 515-520.

- GALLIZO LARRÁZ, J. L. (1990): *El valor añadido en la información contable de la empresa: análisis y aplicaciones*. ICAC, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- GONZALO ANGULO, J.A. (1981): «Tendencias de la información financiera empresarial», *Revista Técnica*, 4, págs. 19-40.
- GRAY, S. J. Y MEEK, G. K. (1988): «The value added statement: An innovation for US companies?». *Accounting Horizons*, junio, págs. 73-81
- HERNÁNDEZ GARCÍA, M.ª C. (1998): *El valor añadido como indicador económica de la responsabilidad social de la empresa: una aplicación empírica*. Tesis Doctoral. Universidad de La Laguna.
- HENDRIKSEN, E. S. (1974): *Teoría de la Contabilidad*. Uthea, México.
- INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES (1975): *The Corporate Report*. ICAEW, Londres.
- LEVY, A. (1982): «De la notion de valeur ajoutée a celle de volume ajoutée». *Revue Française de Comptabilité*. Diciembre, págs. 538-542.
- MAUNDERS, K. (1985): «The decision relevance of value added reports». En Choi, Fredick, Meller, Gerhard, *Frontiers of international Accounting. An anthology*. UMI Trdrstvh Prees. Michigan, págs. 225-245.
- McLEAY, S. (1983): «Value added: A comparative study». *Accounting, Organizations and Society*, vol. 8, 1, págs. 31-56.
- MORLEY, M. F. (1978): *The Value Added Statement. A review of its use in Corporate Reports*. The Institute of Chartered Accountants of Scotland. Gee and Co Limit Ediciones London.
- MUÑOZ COLOMINA, C. I. (1989): «El estado contable del valor añadido». *Actualidad Financiera*, 29, págs. 1.901-1.907.
- ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES ET DES COMPTABLES AGRÉÉS (1974): *La valeur ajoutée et l'entreprise*. Imprimerie Nationale. París.
- QUERÉNDEZ, F.(1985): *El valor añadido, nociones y fundamentos contables*. Deusto. Bilbao.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. *BOE 27-12-1990*.
- SANTACANA JUBILAR, J. (1982): *El IVA. España y el Mercado Común*. Bosch, Barcelona.
- SERRANO MARTÍNEZ, J. (1981): *El balance social como medio para la información y gestión de la empresa*. Tesis Doctoral. Ediciones de la Universidad Complutense de Madrid.
- SOLOMONS, D. (1974): «Corporate social preferences. A new dimension in accounting reports?», en Edey H. y Yamey, B. S. (eds.): *Debits, Credits, Finance and Profits*. Sweet and Maxwell, Londres, págs. 131-141.
- UCIEDA ARCAS, J.L. (1992): «Modelos de control de resultados: modelo del valor añadido (I y II)». *Partida Doble*, 23 y 24, págs. 13-20 y 12-20.
- ZUBAIDUR, M. (1990): «The local value added statement: A reporting requeriment for multinationals in developing host countries». *The International Journal of Accounting*, 25, págs. 87-98.