

# IMPACTO DEL *COMPREHENSIVE INCOME* FRENTE AL *NET INCOME* EN LOS GRUPOS EMPRESARIALES ESPAÑÓLES COTIZADOS EN LA BOLSA DE MADRID

FRANCISCO SOUSA FERNÁNDEZ

*Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales  
Profesor Asociado de Economía Financiera y Contabilidad.  
Universidad de Cantabria*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Eduardo BUENO CAMPOS, don Sotero AMADOR FERNÁNDEZ, don Manuel GARCÍA-AYUSO COVARSI, don Juan MONTERREY MAYORAL, don JAVIER ROMANO APARICIO y don Enrique VILLANUEVA GARCÍA.

## Extracto:

DESDE la década de los noventa del siglo XX estamos asistiendo a un potente movimiento a nivel internacional (FRS 3 del ASB, SFAS 130 del FASB y NIC 1 del IASB, entre otros) consistente en exigir a las empresas la revelación del resultado global o total, conocido en terminología anglosajona como *comprehensive income*, que se determina agregando al resultado neto *–net income–* los gastos e ingresos que de acuerdo con las normas correspondientes deban reconocerse directamente en el patrimonio neto.

En el marco de estas tendencias en la información financiera internacional, sin olvidar el especial interés que despierta la revelación del resultado global en la Circular 4/2004 del Banco de España, y muy recientemente en el Plan General de Contabilidad 2007, nos planteamos como objetivo esencial de nuestro trabajo estudiar el impacto del *comprehensive income* frente al *net income* tomando como referencia una muestra de 92 grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid a 1 de septiembre de 2007 y los correspondientes datos del período 2004-2007 capturados de sus Informes Anuales Consolidados de los años 2005, 2006 y 2007.

En concreto, con el contraste de las hipótesis que formulamos, por una parte pretendemos evidenciar si el *comprehensive income* presenta un impacto material o significativo frente al *net income* para el conjunto de las cotizadas de la muestra en los años estudiados y, de otra, constatar si se presentan diferencias significativas entre los distintos sectores a los que quedan adscritos las cotizadas con respecto a la discrepancia relativa entre ambos tipos de resultado.

Para contextualizar nuestro trabajo, en principio se hace necesario revisar los fundamentos teóricos esenciales sobre los que descansa el *comprehensive income*, así como aquellos aspectos que inciden en su determinación y presentación en el cuerpo normativo del IASB, para después, previa revisión de la literatura empírica sobre el resultado global en el panorama internacional de los últimos años, proceder a formular y contrastar las correspondientes hipótesis nulas con herramientas no paramétricas al estar los datos claramente alejados de la normalidad.

.../...

.../...

Podemos anticipar que se rechazan las hipótesis nulas planteadas, con lo que evidenciamos que el *comprehensive income* presenta un impacto material frente al *net income* para el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid en cada uno de los años del período 2004-2007; pero la incidencia del primero frente al segundo tiene un reducido poder de diferenciación por sectores en el contexto que la hemos estudiado, lo que nos permite afirmar que el impacto del mercado que captura el resultado global, en líneas generales afecta de forma similar a todas las cotizadas, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

**Palabras clave:** resultado global, resultado neto, NIC 1 del IASB e impacto en grupos españoles cotizados en la Bolsa de Madrid (2004-2007).

## Sumario

1. Introducción.
2. Soporte conceptual del *comprehensive income*.
3. La determinación y presentación del *comprehensive income* en la NIC 1 del IASB.
4. El *comprehensive income* en la literatura contable empírica.
  - 4.1. Estudios de contenido descriptivo divulgativo.
  - 4.2. Trabajos tendentes a evaluar el impacto de los formatos de presentación del *comprehensive income* sobre los usuarios.
  - 4.3. Investigaciones orientadas al mercado de capitales.
5. Impacto del *comprehensive income* frente al *net income* en los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.
  - 5.1. Objetivo.
  - 5.2. Muestra y configuración de la base de datos.
  - 5.3. Formulación de hipótesis y metodología de contraste.
  - 5.4. Incidencia del *comprehensive income* frente al *net income* los años del período 2004-2007 sobre el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.
  - 5.5. Impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* los años del período 2004-2007 en los diferentes sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.
6. Conclusiones.

### Bibliografía.

## 1. INTRODUCCIÓN

Los organismos emisores de normas contables más relevantes a nivel internacional, entre los que destacamos el ASB (FRS 3, 1992, revisado en 1993, 1999 y 2007), el FASB (SFAS 130, 1997) y el IASB (NIC 1, 1997, revisada en 2003 y 2007)<sup>1</sup>, vienen exigiendo a las empresas la revelación del resultado global o total, conocido en terminología anglosajona como *comprehensive income*, que se determina agregando al resultado neto –*net income*– los gastos e ingresos que de acuerdo con las normas correspondientes deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, como pueden ser los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros clasificados como disponibles para la venta, los resultados asociados a las coberturas de flujos de efectivo, o determinadas diferencias de conversión en moneda extranjera, con lo que estamos ante un resultado contable más conectado con la realidad de los mercados que el resultado tradicional.

Asimismo, como resulta conocido, la Unión Europea adoptó las NIIF del IASB para la formulación de los estados financieros consolidados de las cotizadas a partir del primero de enero de 2005<sup>2</sup>, por lo que las cotizadas españolas, así como las del resto de países de dicho ámbito, han venido revelando el *comprehensive income* en sus cuentas consolidadas desde dicha fecha, pudiendo hacerlo en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos o alternativamente en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, según las opciones que se contemplan en la NIC 1 (2003).

En el marco de estas tendencias en la información financiera internacional, sin olvidar el especial interés que despierta la revelación del resultado global en la Circular 4/2004 del Banco de España, y muy recientemente en el Plan General de Contabilidad 2007, nos planteamos como objetivo esencial de nuestro trabajo estudiar el impacto del *comprehensive income* frente al *net income* tomando como referencia los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid a 1 de septiembre de 2007 y los correspondientes datos del período 2004-2007 capturados de sus Informes Anuales Consolidados de los años 2005, 2006 y 2007<sup>3</sup>, disponibles en la web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

En concreto, con el contraste de las hipótesis que formulamos, por una parte pretendemos evidenciar si el *comprehensive income* presenta un impacto material o significativo frente al *net income* para el conjunto de las cotizadas de la muestra en los años estudiados y, de otra, constatar si se presentan diferencias significativas entre los distintos sectores a los que quedan adscritos las cotizadas con respecto a la discrepancia relativa entre ambos tipos de resultado.

<sup>1</sup> La versión revisada en 2007 entrará en vigor el 1 de enero de 2009, pudiendo aplicarse de forma anticipada.

<sup>2</sup> Pueden consultarse en la web del ICAC los Reglamentos de adopción de las NIIF del IASB por la Unión Europea.

<sup>3</sup> También hemos podido considerar el año 2004 por contar con la correspondiente información comparativa en los Informes Anuales Consolidados del 2005. Por otra parte, queremos anticipar que en el proceso de captura de los datos del *comprehensive income* en los Informes Anuales Consolidados nos hemos encontrado con bastantes dificultades, derivadas tanto del hecho de los formatos alternativos y flexibles para su presentación en la NIC 1 (2003) así como de la circunstancia del incumplimiento en su revelación por bastantes grupos empresariales, lo que no impidió formar una muestra con la suficiente representatividad según veremos en el curso de nuestra investigación.

Todo ello nos permitirá incorporarnos al debate del contenido informativo del resultado global frente al resultado neto que se ha venido suscitando en los últimos años, lo que por otra parte presenta un interés particular al no contar con trabajos que hayan investigado una problemática con un objetivo y una metodología similares tanto a nivel nacional como internacional.

Para contextualizar nuestro trabajo, en principio se hace necesario revisar los fundamentos teóricos esenciales sobre los que descansa el *comprehensive income*, así como aquellos aspectos que inciden en su determinación y presentación en el cuerpo normativo del IASB, para después, previa revisión de la literatura empírica sobre el resultado global en el panorama internacional de los últimos años, proceder a formular y contrastar las correspondientes hipótesis nulas con herramientas no paramétricas al estar los datos claramente alejados de la normalidad.

Podemos anticipar que se rechazan las hipótesis nulas planteadas, con lo que evidenciamos que el *comprehensive income* presenta un impacto material frente al *net income* para el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid en los años estudiados; pero la incidencia del primero frente al segundo tiene un reducido poder de diferenciación por sectores en el contexto que la hemos estudiado, lo que nos permite afirmar que el impacto del mercado que captura el resultado global, en líneas generales afecta de forma similar a todas las cotizadas, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

## 2. SOPORTE CONCEPTUAL DEL *COMPREHENSIVE INCOME*

El FASB fue el organismo pionero en incorporar el concepto de resultado global en el SFAC 3 (1980), reemplazado por el SFAC 6 (1985), donde en su párrafo 70 define el mismo como <sup>4</sup>:

«Los cambios en el patrimonio neto de una empresa de negocios durante un período, que tienen su origen en transacciones y otros sucesos y circunstancias no relacionados con operaciones con la propiedad. Incluye todos los cambios en el neto durante un período, excepto aquellos resultantes de las inversiones de los propietarios y de las distribuciones de fondos a los mismos».

Como se podrá comprobar, estamos próximos al concepto de renta del Premio Nobel británico HICKS (1939, pág. 172), cuando en su obra *Value and Capital* establece que el propósito del cálculo

<sup>4</sup> No contamos con una definición explícita del resultado global en el Marco Conceptual del IASB (1989), disponible también en TUA (1996), ni tampoco en el Marco Conceptual de la Contabilidad del Plan General de Contabilidad 2007, aunque si atendemos a las definiciones de los elementos de los estados financieros contenidas en los mismos, en particular, a las de ingresos y gastos, nos encontramos ante una concepción del resultado global análoga a la planteada por el FASB hace ya más de dos décadas.

Del mismo modo, AECA (1999) en su Marco Conceptual para la Información Financiera adopta unas definiciones similares, así como un concepto de resultado globalizado: «el resultado es equivalente al incremento o disminución de los fondos propios por todos los conceptos, excepto por aquellos que impliquen relaciones con los propietarios o cargos o abonos directos a reservas» (pfo. 230).

Por otra parte, en CEA (2005, págs. 154-155) contamos con una revisión crítica de la concepción del resultado en el Marco Conceptual del IASB.

del beneficio es revelar cuánto puede consumir un individuo sin llegar a empobrecerse, para lo que formuló el siguiente concepto central de renta <sup>5</sup>:

«La renta de un hombre (*sic*) es el máximo valor que puede consumir este (*sic*) durante una semana, y aún esperar estar igual de bien al final que al principio de la misma».

Si trasladamos este concepto al ámbito contable, de acuerdo con ALEXANDER (1950, pág. 15), podemos precisar el beneficio de la empresa de negocios como la cifra de dividendos que esta puede repartir a sus propietarios sin menoscabar el capital invertido, esto es, manteniéndose en la misma situación de riqueza al final que al principio de un determinado ejercicio económico.

Esta conceptualización, evidentemente nos lleva a posicionarnos en la teoría del excedente limpio –*clean surplus*– (BRIEF y PEASNELL, 1996; BEALE y DAVEY 2000; y MATTESSICH, 2002; entre otros), conforme a la cual el resultado contable se determina comparando el valor en libros del neto patrimonial al final de un ejercicio económico con el registrado al inicio del mismo, una vez eliminadas las operaciones con los propietarios. Pero para que este cálculo del resultado sea consistente, como señala MATTESSICH (2002, pág. 50), no hemos de estar ante reclamaciones contingentes sobre los fondos propios de la compañía, tales como la existencia de obligaciones convertibles en acciones u opciones sobre acciones –*stock options*– de los ejecutivos.

Asimismo, este autor nos indica que «El estado de resultados "completo" –*global o total según nuestra denominación*– o un enfoque equivalente que provee el "excedente limpio", en la medida en que la suma total de las ganancias anuales, desde el inicio de una compañía (que se inicia con caja) hasta su finalización (terminando también con caja), es igual a, precisamente, la suma total de las ganancias anuales de toda la vida de la compañía».

FELTHAM y OHLSON (1995, pág. 694), formalizan el excedente limpio a través de la expresión:

$$N_t = N_{t-1} + RG_t - d_t^6$$

En la que  $N_t$  denota el valor en libros del neto –*book value*– al final del período  $t$ ,  $N_{t-1}$  es el valor en libros del neto al inicio del período  $t$ ,  $RG_t$  constituye el resultado global del período  $t$ , y  $d_t$  <sup>7</sup> los dividendos repartidos en el citado período, netos del resto de operaciones con los propietarios.

De este modo, tal como señalan GARCÍA-AYUSO y MONTERREY (1998, pág. 755), «el mantenimiento en el futuro de la condición de excedente limpio asegura que todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor serán absorbidos por los resultados contables».

Con todo ello, suponiendo que no existen reclamos contingentes sobre neto, podemos deducir de la anterior relación de excedente limpio el resultado global:

$$RG_t = (N_t - N_{t-1}) + d_t$$

<sup>5</sup> Para profundizar en el soporte conceptual sobre el que descansa el *comprehensive income*, pueden consultarse, entre otros, LINSMEIER *et al.*, AAA, 1997; BEALE y DAVEY, 2000 y MATTESSICH, 2002.

<sup>6</sup> Hemos adaptado un simbolismo más acorde con la terminología contable española.

<sup>7</sup>  $d_t$  = dividendos repartidos, + retiro de fondos propietarios, – aportación de fondos propietarios.

Tal como esquematizamos en el **cuadro 1**, estamos ante un concepto de beneficio resultante de comparar dos situaciones netas consecutivas, que en su concepción más pura capta todos los cambios en el valor de los activos y pasivos que afectan a neto, no relacionados con la propiedad.

En contraposición a estas concepciones, tenemos el resultado realizado tradicional ( $RT_t$ ) o *net income*, también denominado excedente sucio *–dirty surplus–*, que podemos formalizar como:

$$RT_t = I_t - G_t$$

Donde  $I_t$  representa los ingresos realizados en el período  $t$  y  $G_t$  los gastos necesarios para la consecución de los ingresos en el citado período, que como resulta obvio no captura todos los cambios en el valor de activos y pasivos distintos de las operaciones con los propietarios que afectan al neto en un determinado ejercicio, dado que unos se imputan a resultados, mientras que otros se difieren sin previo reflejo en la cuenta de pérdidas y ganancias o se revelan solo en la memoria, quedando así confundido o disperso el resultado entre la cuenta de resultados, el diferimiento de partidas en el balance o el reflejo de notas explicativas en la memoria.

**CUADRO 1.** Configuración del resultado global en el Marco Conceptual <sup>8</sup>.

Valoración autónoma de activos/pasivos que afectan al neto	Variaciones en la valoración autónoma de activos/pasivos
<b>Neto al inicio del período <math>t</math> (<math>N_{t-1}</math>)</b>	
+ Incremento en el valor de los activos en el período $t$	⇒ [Aumentos de neto ( <b>INGRESOS *</b> )]
+ Disminución en el valor de los pasivos en el período $t$	
– Disminución en el valor de los activos en el período $t$	⇒ – [Disminuciones de neto ( <b>GASTOS *</b> )]
– Incremento en el valor los pasivos en el período $t$	
<b>= Neto al final del período <math>t</math> (<math>N_t</math>)</b>	
	$d_t$ { <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Dividendos repartidos en el período <math>t</math></li> <li>+ Retiro de fondos por los propietarios <math>t</math></li> <li>– Aportación de fondos de los propietarios <math>t</math></li> </ul> <b>= RESULTADO GLOBAL</b>
	<b>[<math>RG_t = (N_t - N_{t-1}) + d_t</math>]</b>
* Resulta obvio que los dividendos y los retiros de fondos por parte de los propietarios no representan gastos, ni tampoco ingresos las aportaciones de fondos de los mismos. Así, aparecen después ajustados para poder cumplir con la condición de excedente limpio planteada por FELTHAM y OHLSON (1995, pág. 694), que acabamos de referir.	

FUENTE: *Elaboración propia.*

<sup>8</sup> GONZALO (2000, pág. 252) refiere que «el marco conceptual, y la preocupación de los teóricos y prácticos, han hecho virar ciento ochenta grados la atención tradicional hacia el resultado de las empresas, cambiándola por un *énfasis mucho más pronunciado por las valoraciones contenidas en el balance de situación*, en otras palabras, ahora se tiende a valorar los activos y pasivos autónomamente, y algunas de sus variaciones se incluyen como ingresos y gastos para determinar el resultado».

De ahí, su calificativo peyorativo en la literatura y regulación contables en el ámbito anglosajón, que evidentemente conducirá a que la suma de los resultados de cada ejercicio, desde que se inicia la vida de la empresa hasta su liquidación, no coincidirá con la cifra de resultados correspondientes a la vida total de la empresa.

En definitiva, nos encontramos ante dos concepciones enfrentadas con respecto a la determinación del resultado empresarial, una globalizadora, que en su concepción más genuina incluye todos los cambios en el valor de activos y pasivos que afectan a neto ( $RG_t$ ), la otra más restrictiva, que se limita a captar los resultados realizados tradicionales ( $RT_t$ ), relacionadas evidentemente a través de la siguiente expresión, en la que  $\Delta \nabla N_t$  representa los cambios de valor de activos y pasivos que afectan al resultado y no incluidos en el resultado realizado tradicional:

$$RG_t = RT_t + \Delta \nabla N_t$$

En la Introducción a la NIC 1 (revisada en 1997) ya se justificaba la inclusión del resultado global dentro de los estados financieros para atender las necesidades de los usuarios desde una perspectiva integral, en particular las de los inversores, considerados en el Marco Conceptual como usuarios de referencia (CAÑIBANO y MORA, 2000, pág. 131).

Esto es, se consideran necesarias unas bases de medida más amplias que las contempladas para la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, cuales son las de reconocer en resultados los cambios en el valor de determinados activos y pasivos registradas en el período correspondiente, para así estar ante una configuración del resultado de las unidades económicas no basada fundamentalmente en las operaciones y excluyendo sucesos de carácter inusual o no recurrentes, como ha venido ocurriendo hasta fechas recientes.

De acuerdo con estos planteamientos, en el **cuadro 2** aparece contextualizado el *comprehensive income*, donde se observa su adscripción a los sistemas contables de corte anglosajón, a los que tendemos, orientados a la protección del mercado, en los que prima la relevancia de la información financiera sobre la fiabilidad, frente a los sistemas orientados al control, con más peso de la fiabilidad, y por ello, más inclinados a la protección patrimonial.

**CUADRO 2.** *El comprehensive income: un resultado contable orientado a los suministradores de capital-riesgo.*



**FUENTE:** *Elaborado a partir de GONZALO y TÚA (2001) y ASEPUC (2007).*

En definitiva, con la adopción del *comprehensive income* estamos ante un acercamiento al concepto de resultado económico propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva (MACNEAL, 1939; EDWARDS y BELL, 1961; ALEXANDER, 1950; MOONITZ, 1961 y SPROUSE y MOONITZ, 1962, entre otros), pero no concebido como una magnitud a priori única e incontestable, sino pensado para satisfacer las necesidades de los usuarios, en particular las de los inversores, dado que con el mismo se contribuye al funcionamiento eficiente del mercado y a la utilidad de la información contable para la valoración de las empresas en los mercados (MORA, 2004, pág. 10).

### 3. LA DETERMINACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL *COMPREHENSIVE INCOME* EN LA NIC 1 DEL IASB

Después de revisados los fundamentos teóricos esenciales sobre los que descansa el resultado global, queremos estudiar ahora su regulación en el cuerpo normativo del IASB, en concreto, aquellos aspectos que inciden en su determinación y presentación en la NIC 1 (2003) y en la Guía para su Implementación, haciendo referencia también a lo contemplado al respecto en la Circular 4/2004 del Banco de España y en el Plan General de Contabilidad 2007.



Según se establece en los párrafos 96-101 de la NIC 1 (2003), la empresa ha de informar del resultado global en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (**cuadro 4**), o bien en su formato alternativo el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (**cuadro 5**)<sup>9</sup>, para lo que en todo caso, tal como explicamos en el **cuadro 3**, se ha de mostrar detalladamente:

- El resultado del ejercicio *–net income–* [pfo. 96 a)].

Cada una de las partidas de gastos e ingresos que según lo establecido en las Normas e Interpretaciones deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, así como el total de las mismas [pfo. 96 b)].

El total de ingresos y gastos reconocidos del período *–comprehensive income–*, determinado por la agregación de las partidas señaladas en los párrafos 96 a) y 96 b), diferenciando la parte atribuible a la sociedad dominante y a los minoritarios [pfo. 96 c)].

**CUADRO 3.** *La determinación del resultado global en la NIC 1 (2003) y la Guía para su Implementación.*

<b>RESULTADO NETO O RESULTADO DEL EJERCICIO (NET INCOME)</b> <b>(CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS)</b> –NIC 1 (2003), párrafo 96 a), y Guía para su Implementación–	
±	<b><u>Ingresos y gastos que deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, asociados a activos y pasivos específicos, según se regula en la correspondiente NIIF/NIC</u></b> –NIC 1 (2003), párrafo 96 b), y Guía para su Implementación <sup>10</sup> : <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Diferencias de conversión en moneda extranjera. Surgen al convertir los correspondientes activos y pasivos de la moneda funcional a la moneda de presentación. Caso excepcional en cuentas individuales y circunstancia habitual en cuentas consolidadas (NIC 21).</li> <li>▶ Instrumentos financieros («activos financieros clasificados como disponibles para la venta») (NIC 39).</li> <li>▶ Coberturas («coberturas de flujos de efectivo» y «cobertura de inversión neta en el extranjero») (NIC 39).</li> <li>▶ Inmovilizado material e intangible si la empresa ha optado por el <i>fair value model</i> (NIC 16 y NIC 38).</li> <li>▶ Planes de pensiones de prestaciones definidas (NIC 19).</li> </ul>
±	Efecto impositivo de los anteriores cambios de valor (NIC 12).
	.../...

<sup>9</sup> Como resulta conocido, el IASB no contempla formatos obligatorios de estados financieros, y se limita a exigir un contenido mínimo en los mismos. Por ello, estos formatos que aparecen en la Guía para la Implementación de la NIC 1 (2003) se muestran a los únicos efectos ilustrativos u orientativos, pudiendo por lo tanto las empresas adoptarlos o decidir otros que consideren más adecuados, siempre que asuman el contenido mínimo exigido.

<sup>10</sup> De acuerdo con la NIIF 5, párrafo 38, han de presentarse de forma separada los importes acumulados de los ingresos y gastos que se hayan reconocido directamente en el patrimonio neto y se refieran a activos no corrientes o grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta.

.../...

± Reclasificaciones o Transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias de los anteriores cambios de valor, cuando se realicen los mismos por baja, deterioro o enajenación de los correspondientes activos y pasivos asociados (Reguladas en la correspondiente NIIF/NIC)<sup>11</sup>.

± Efecto impositivo de las transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias (NIC 12).

= **TOTAL INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS DIRECTAMENTE EN EL PATRIMONIO NETO**

–NIC 1 (2003), párrafo 96 b), y Guía para su Implementación–.

= **RESULTADO GLOBAL O TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (COMPREHENSIVE INCOME). (ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS / ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO)**

- Agregación del RESULTADO NETO al TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS DIRECTAMENTE EN EL PATRIMONIO NETO según la NIC 1 (2003), párrafo 96 c), y la Guía para su Implementación.
  - Atribución del resultado global a la sociedad matriz.
  - Atribución del resultado global a los intereses minoritarios.

FUENTE: *Elaboración propia, a partir esencialmente de la NIC 1 (2003) y la Guía para su Implementación.*

**CUADRO 4.** *Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos. Statement of Recognised Income and Expense. NIC 1 (2003) Presentación de Estados Financieros.*

	200N+1	200N
– Beneficio/pérdida en la revaluación de inmovilizado	(X)	X
– Inversiones financieras disponibles para la venta ( <i>available-for-sale investments</i> ):		
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidas en neto	(X)	(X)
Trasposos a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta	X	(X)
– Instrumentos de cobertura de flujos de caja ( <i>cash flow hedges</i> ):		
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto	X	X
Trasposos a la cuenta de pérdidas y ganancias del período	(X)	X
Trasposos al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos	X	(X)
		.../...

<sup>11</sup> Los cambios en el superávit por revaluación de un inmovilizado material, reconocidos en el patrimonio neto, no se reclasifican, y los mismos pueden ser transferidos a una cuenta de reservas en el momento en que se produzca la baja del correspondiente activo (NIC 16, pfo. 41). Asimismo, tampoco se reclasifican o transfieren a la cuenta de resultados las pérdidas y ganancias ocasionadas por planes de pensiones de prestaciones definidas que se hayan registrado fuera de la cuenta de resultados según el párrafo 93 a) de la NIC 19, tal como se justifica en el párrafo 48 r) de dicha norma. Puede verse el controvertido debate en el panorama internacional sobre la «reclasificación» en el documento sobre presentación del rendimiento del EFRAG-ICAC (2006, apartados 3.2 y 3.3).

.../...		
– Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras	(X)	(X)
– Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos	X	(X)
<b>BENEFICIO NETO RECONOCIDO DIRECTAMENTE EN LOS FONDOS PROPIOS</b>	<b>(X)</b>	<b>X</b>
<b>BENEFICIO DEL PERÍODO (cuenta de pérdidas y ganancias)</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>INGRESOS Y GASTOS TOTALES RECONOCIDOS DEL PERÍODO</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>–TOTAL RECOGNISED INCOME AND EXPENSE FOR THE PERIOD–</b>		
Atribuible a:		
Titulares de los fondos propios de la sociedad matriz	X	X
Intereses minoritarios	X	X
	X	X
Efectos de los cambios en las políticas contables:		(X)
Titulares de los fondos propios de la sociedad matriz		(X)
Intereses minoritarios		(X)

FUENTE: Adaptado y traducido de la Guía para la Implementación de la NIC 1(2003), modelo ilustrativo, pág. 72.

Queremos destacar que si la empresa opta por el formato recogido en el **cuadro 4**, ha de revelar el resto de cambios en el patrimonio neto en las notas. Alternativa por la que ha optado el Banco de España en la Circular 4/2004, pero con la denominación Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, que siguiendo la tradición contable española ha optado por un formato rígido y obligatorio, con lo que las entidades financieras españolas desde la entrada en vigor de dicha Circular vienen revelando el resultado global en un formato similar a este y explicando el resto de los cambios en el patrimonio neto en la memoria.

**CUADRO 5.** Estado de Cambios en el Patrimonio Neto [Comprehensive del resultado global]. Statement of Changes in Equity NIC 1 [2003] Presentación de Estados Financieros

	Atribuible a los titulares de los fondos propios de la matriz				Intereses minoritarios	Total Patrimonio Neto
	Capital social	Otras reservas * de conversión	Diferencias de conversión	Beneficios retenidos		
<b>Saldo a 31 de diciembre de 200N-2.</b>	X	X	[X]	X	X	X
Cambios en las políticas contables				[X]	[X]	[X]
Saldo ajustado	X	X	[X]	X	X	X
<b>Cambios en el patrimonio neto en el ejercicio 200N-1:</b>						
Beneficio en la revaluación de inmovilizado		X			X	X
Inversiones financieras disponibles para la venta [available-for-sale investments]:		[X]			[X]	[X]
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidos en neto		[X]			[X]	[X]
Trasposos a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta						
Instrumentos de cobertura de flujos de caja [cash flow hedges]:						
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto		X			X	X
Trasposos a la cuenta de pérdidas y ganancias del período		X			X	X
Trasposos al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos		[X]			[X]	[X]
Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras			[X]		[X]	[X]
Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos		[X]	X		[X]	[X]
Beneficio neto reconocido directamente en los fondos propios		X	[X]		X	X
Beneficio del período				X	X	X
<b>Ingresos y gastos totales reconocidos del período</b> <b>[Total Recognised Income and Expense for the Period]</b>		<b>X</b>	<b>[X]</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
						.../...

...											
Dividendos								[X]			[X]
Emisión de acciones	X										X
Emisión de opciones sobre acciones		X									X
<b>Saldos a 31 de diciembre de 200N-1</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>X</b>
<b>Cambios en el patrimonio neto en el ejercicio 200N:</b>											
Pérdida en la revaluación de inmovilizado		[X]								[X]	[X]
Inversiones financieras disponibles para la venta [ <i>available-for-sale investments</i> ]:											
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidos en neto		[X]								[X]	[X]
Trasposas a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta		X								X	X
Instrumentos de cobertura de flujos de caja [ <i>cash flow hedges</i> ]:											
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto		[X]								[X]	[X]
Trasposas a la cuenta de pérdidas y ganancias del período		[X]								[X]	[X]
Trasposas al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos		[X]								[X]	[X]
Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras							[X]			[X]	[X]
Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos		X					X			X	X
Beneficio neto reconocido directamente en los fondos propios		[X]					[X]			[X]	[X]
Beneficio del período							X			X	X
<b>Ingresos y gastos totales reconocidos del período</b> [ <i>Total Recognised Income and Expense for the Period</i> ]		[X]					[X]			X	X
Dividendos											
Emisión de acciones	X									[X]	[X]
<b>Saldos a 31 de diciembre de 200N</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>[X]</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
* Han de desglosarse otras reservas si sus elementos integrantes son materiales.											

FUENTE: Adaptado y traducido de la Guía para la Implementación de la NIC 1 [2003], modelo ilustrativo, págs 70 y 71.

Después de esta revisión de los aspectos concretos que regulan la revelación del resultado global en la NIC 1 (2003) se hace necesario referirnos al hecho de que el IASB ha revisado en septiembre de 2007 la referida norma, que entrará en vigor el primero de enero de 2009, pudiendo ser aplicada de forma anticipada.

La revisión de la misma aparece contextualizada dentro del proyecto *Financial Statement Presentation* que están desarrollando conjuntamente el IASB (2008) y el FASB (2008) en distintas fases, que tiene como objetivo esencial establecer normas comunes de alta calidad para la presentación de los estados financieros, para así reportar una mayor utilidad a los usuarios.

Con respecto a la todavía vigente NIC 1 (2003) en el año 2008, estamos ante determinados cambios que podemos calificar como sustanciales, en particular, en lo que respecta al estudio de la misma que hemos efectuado con anterioridad, dado que la versión revisada en 2007 elimina la alternativa de presentar el resultado global en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, pasando a ser obligatoria su revelación en detalle en el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*–, con autonomía propia dentro de la unidad que deben representar los estados financieros periódicos de propósito general.

Para ello, las empresas podrán optar por presentar únicamente el *Statement of Comprehensive Income*, que engloba evidentemente los gastos e ingresos reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias, o bien presentar este último estado contable de forma independiente y seguidamente el *Statement of Comprehensive Income*, elaborado partiendo del resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias, al que se le agregan los gastos e ingresos que de acuerdo con las normas e interpretaciones deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, para llegar definitivamente así al *comprehensive income* del período, de una forma similar a lo explicado en el **cuadro 3**.

Por todo ello, desaparece la denominación de «Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos» (**cuadro 4**) pasando a denominarse Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*–, y además su formulación es obligatoria, de tal modo que el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (**cuadro 5**) no podrá utilizarse en el futuro como alternativa para la revelación del *comprehensive income* ya que este ha de quedar reflejado en el mismo únicamente en un epígrafe de forma sintetizada, junto con el resto de epígrafes destinados a informar de los cambios en el patrimonio neto relacionados con operaciones con los propietarios como los aumentos o reducciones de capital, la conversión de obligaciones en acciones, o el pago de dividendos.

Asimismo, queremos destacar que la denominación de *Statement of Comprehensive Income* adoptada por el IASB es la utilizada por el FASB en el SFAS 130 en una de las alternativas que propone para la revelación del *comprehensive income*, y como consecuencia del proyecto que están desarrollando conjuntamente, al que nos hemos referido, resulta previsible que el FASB elimine también las alternativas para informar del mismo, lo que está señalando un proceso de convergencia entre los cuerpos normativos de ambos organismos, que resulta totalmente necesario para favorecer la comparabilidad de la información financiera a nivel internacional.

Teniendo en cuenta la revisión en 2007 de la NIC 1 que acabamos de analizar en aquellos aspectos que afectan a nuestra investigación, el *European Financial Reporting Advisory Group*

(EFRAG, 2007) ha remitido una comunicación a la Comisión Europea en la que se refleja su opinión sobre la referida NIC 1 revisada, en el sentido de que la misma reúne todos los requisitos del Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo con respecto a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, por lo que resulta previsible su próxima adopción por la Unión Europea para que pueda ser aplicada a partir del primero de enero de 2009, fecha prevista por el IASB para su entrada en vigor.

Por otra parte, el modelo adoptado en el Plan General de Contabilidad 2007 para la determinación y presentación del *comprehensive income* resulta en líneas generales coincidente con el contemplado en la NIC 1 (2003) y en la Guía para su Implementación que hemos analizado con anterioridad, lo que es natural al haber convergido esencialmente el texto básico de nuestra normalización contable con las normas internacionales.

De este modo, el legislador español ha habilitado en el nuevo plan contable los grupos 8 y 9, destinados a recoger respectivamente los gastos e ingresos reconocidos en el patrimonio neto, los cuales se toman como referencia para la formulación del Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, que es el estado contable en el que se explica y determina el «total de ingresos y gastos reconocidos» o *comprehensive income*, pero no considerado con autonomía propia, sino como una parte integrante del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto <sup>12</sup>.

Asimismo, los gastos e ingresos reconocidos en las cuentas de los referidos grupos, han de regularizarse con las correspondientes cuentas del subgrupo 13 para con ello determinar sus saldos finales por los que han de figurar en el Balance, así como explicar de forma sintetizada los cambios de valor en el ejercicio que capturan las mismas en el Estado Total de Cambios en el Patrimonio Neto, junto con el resto de cambios en el neto.

No obstante lo anterior, aunque hayamos convergido esencialmente con el modelo IASB, hemos de tener en cuenta que en esta parcela concreta de la información financiera estamos ante diferencias significativas, cual es el caso de que el legislador español ha considerado obligatorios tanto el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos como el Estado Total de Cambios en el Patrimonio Neto, a elaborar de acuerdo con un formato rígido bajo la denominación que engloba a ambos de Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, mientras que en la aún vigente NIC 1 (2003), como vimos, son alternativos y pueden formularse en formatos flexibles.

Por otra parte, caben destacar otras diferencias como el hecho de contemplar el legislador español una agrupación en el balance dentro del patrimonio neto para las subvenciones, donaciones y legados, formando parte cuando proceda del «total de ingresos y gastos reconocidos», además de no haber adoptado un modelo alternativo de valoración *fair value model/cost model* para los inmovilizados materiales e intangibles.

Consideramos que estas alternativas que plantea el cuerpo normativo del IASB tanto con respecto a algunos elementos para determinar el *comprehensive income* como a los formatos flexibles

<sup>12</sup> En el Plan General de Contabilidad para PYMES no se han habilitado los grupos 8 y 9, por lo que tampoco se contempla la formulación obligatoria del Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, ni en consecuencia la revelación del *comprehensive income*, pero sí la formulación del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, más simplificado.

alternativos para su presentación en la NIC 1 (2003), aún reconociendo que las NIIF han de aplicarse en entornos con tradiciones y culturas contables muy diversas, dificultan la comparabilidad, con el consiguiente perjuicio para los usuarios, como ha sido el caso de una elevada inversión en tiempo para la captura y disposición de los datos de forma ordenada y sistematizada para nuestra investigación empírica, tal como veremos más adelante.

No obstante lo anterior, según hemos señalado, la eliminación de los formatos alternativos para la presentación del *comprehensive income* en la NIC 1 revisada en 2007, no cabe duda de que supondrá un avance significativo para la comparabilidad de la información financiera a nivel internacional en una parcela tan significativa como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

#### 4. EL *COMPREHENSIVE INCOME* EN LA LITERATURA CONTABLE EMPÍRICA

Como paso previo al desarrollo de nuestra investigación empírica, se hace necesario revisar los distintos trabajos que se han realizado en el panorama internacional, fundamentalmente en los países del área de influencia anglosajona, sobre todo a partir de la década de los noventa del siglo XX, cuando, como ya hemos visto, los organismos emisores de normas más relevantes en el concierto mundial incorporaron a sus respectivos cuerpos normativos el *comprehensive income*.

Dados los distintos objetivos y metodologías, así como el diferente alcance de las correspondientes investigaciones, para llevar a cabo dicha revisión de una forma ordenada, hemos decidido agrupar las mismas en tres grandes grupos:

- Estudios de contenido descriptivo divulgativo.
- Trabajos de carácter experimental tendentes a evaluar el impacto de los formatos de presentación del *comprehensive income* sobre los usuarios.
- Investigaciones orientadas al mercado de capitales.

##### 4.1. Estudios de contenido descriptivo divulgativo.

La práctica totalidad de estos trabajos (BEALE y DAVEY, 1997; LUECKE y MEETING, 1998; BHAMORNISIRI y WIGGINS, 2001; MAZZA y PORCO, 2004, citados en HUNTON *et al.* 2006; PANDIT, RUBENFIELD y PHILLIPS, 2006; entre otros) se desarrollaron en Estados Unidos a propósito de la emisión del SFAS 130 del FASB, publicados normalmente en revistas de tipo profesional, y plantean con carácter general como objetivos esenciales con un propósito descriptivo divulgativo, el análisis de los formatos por los que han optado las empresas para la presentación del *comprehensive income* destacando su relevancia informativa para los usuarios, la consideración de casos hipotéticos o reales sobre el impacto de este o de algunos de sus componentes en los estados financieros, o el poner de manifiesto su incidencia cuan-



titativa así como los elementos novedosos que incorpora en resultados frente al *net income*, en algunos casos con carácter general y en otros discriminando por sectores de actividad económica.

#### 4.2. Trabajos tendentes a evaluar el impacto de los formatos de presentación del *comprehensive income* sobre los usuarios.

Después de esta breve referencia a los trabajos de naturaleza descriptivo divulgativa, queremos ahora reseñar un conjunto de investigaciones destacadas (HIRST y HOPKINS, 1998; MAINES y McDANIEL, 2000; y HUNTON *et al.*, 2006) llevadas a cabo en Estados Unidos después de la entrada en vigor del SFAS 130 del FASB.

En dichos trabajos, adoptando una metodología de carácter experimental, incluyendo aportaciones de la Psicología a la Contabilidad, y utilizando como herramienta de contraste un conjunto de regresiones lineales, prueban desde distintas ópticas que de los formatos propuestos en el SFAS 130 para la revelación del *comprehensive income* el que impacta en los analistas e inversores es el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*– y no el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, en el sentido de que al revelar el resultado global en el referido estado de resultados se facilita la detección de prácticas de manipulación o de gestión del resultado, se favorece la inclusión en las estimaciones sobre el resultado contable de la volatilidad que incorporan los cambios en el valor razonable, y se estiman los precios de las acciones de una forma más consistente con la realidad de los mercados <sup>13</sup>.

Por todo ello, los autores sugieren al FASB y al IASB que reconsideren los formatos de presentación del resultado global, para que este sea revelado en el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*–, que como vimos es lo que ha hecho recientemente el IASB al revisar la NIC 1. De este modo, el *comprehensive income* será revelado en un estado con autonomía propia dentro de la unidad que han de representar los estados financieros de propósito general, y no de forma mucho menos prominente «escondido» junto con el resto de cambios en el patrimonio neto <sup>14</sup>.

#### 4.3. Investigaciones orientadas al mercado de capitales.

Este conjunto de trabajos (CHENG *et al.*, 1993; DHALIWAL *et al.*, 1999; O'HANLON y POPE, 1999; CAHAN *et al.*, 2000; WANG *et al.*, 2003; y HODDER *et al.*, 2006, entre otros), a través de una metodología de regresiones univariantes y multivariantes pretenden contrastar, según los casos, si el *comprehensive income* y los elementos novedosos que incorpora en resultados presentan un mayor poder explicativo del valor de la empresa o valor de mercado de los fondos propios, de los precios de los títulos, la rentabilidad o la rentabilidad anormal de estos; que los *cash flow* o las medidas más tradicionales del resultado como el *operating income* o el *net income*.

<sup>13</sup> En el reciente trabajo de BAMBER *et al.* (2007) con un modelo *logit* se prueba que los CEO (*Chief Executive Officers*) más proclives a ser afectados negativamente por la volatilidad percibida del *comprehensive income*, son más propensos a optar por revelar el mismo en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y no en el Estado de Resultados Globales.

<sup>14</sup> Puede consultarse, entre otros, el documento del EFRAG-ICAC (2006) sobre el debate de presentación del rendimiento, ya citado.

En estas investigaciones nos hallamos ante evidencias empíricas desiguales, si bien aprovechando la generalización en curso del modelo IASB a escala mundial, entendemos que quedan abiertas nuevas líneas de investigación para el futuro, que nos puedan permitir encontrar evidencias más sólidas en una u otra dirección.

De acuerdo con la revisión de la literatura empírica que hemos efectuado con anterioridad, un conjunto de trabajos se limitaron a estudiar a través de una metodología descriptiva el impacto del *comprehensive income* y de los elementos novedosos que incorpora frente al *net income*, otros estudios se dirigieron hacia el análisis del impacto sobre los usuarios de los formatos de presentación del resultado global, mientras que algunas investigaciones se enfocaron hacia el mercado de capitales.

Pero no contamos con trabajos que hayan investigado con el objetivo y la metodología que planteamos si el *comprehensive income* impacta significativamente frente al *net income* para un conjunto de entidades empresariales, o si se presentan diferencias significativas entre los distintos sectores a los que quedan adscritas las empresas con respecto a la discrepancia relativa entre ambos tipos de resultado.

## **5. IMPACTO DEL *COMPREHENSIVE INCOME* FRENTE AL *NET INCOME* EN LOS GRUPOS EMPRESARIALES ESPAÑOLES COTIZADOS EN LA BOLSA DE MADRID**

Una vez que han quedado acotados los fundamentos teóricos esenciales sobre los que descansa el *comprehensive income*, así como los rasgos característicos del modelo adoptado para su determinación y presentación en la NIC 1, junto con la revisión de la literatura empírica, abordamos el estudio que nos hemos planteado al inicio de nuestro trabajo.

### **5.1. Objetivo.**

Como ya quedó señalado, nos planteamos como objetivo esencial investigar cómo impacta el *comprehensive income* frente al *net income* los años del período 2004-2007 en los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

En concreto, por una parte, pretendemos evidenciar si el *comprehensive income* presenta un impacto material o significativo frente al *net income* para el conjunto de las cotizadas de la muestra en los años estudiados y, de otra, constatar si se presentan diferencias significativas entre los distintos sectores a los que quedan adscritos las cotizadas con respecto a la discrepancia relativa entre ambos tipos de resultado.

Con todo ello, queremos incorporarnos al debate suscitado a nivel internacional sobre la relevancia informativa del resultado global frente al resultado neto, en el sentido de que los responsables de la elaboración de los estados financieros ejercieron fuerte presión, en particular en Estados Unidos, para que no se aprobase el SFAS 130 del FASB, norma que obliga a revelar el *comprehensive income*, por temor a que este pudiese lastrar sus cuentas de resultados por la volatilidad que incorpora en las mismas dada su mayor conexión con los mercados que el *net income*; sin olvidar también

la fuerte oposición a la aprobación de la controvertida NIC 39 *Instrumentos Financieros* por parte de determinadas empresas de la Unión Europea, en particular las del sector financiero, para intentar desvincular o proteger sus cuentas de resultados del impacto del mercado al contar con fuerte peso en sus balances de activos y pasivos financieros.

Pero mientras se daba esta fuerte oposición por parte de las entidades responsables de formular las cuentas, los analistas e inversores, entre los que cabe destacar la AIMR (1993), en la actualidad el CFA Institute, asociación líder de los analistas financieros en Estados Unidos, abogaron por revelar el *comprehensive income* dentro de los estados financieros de propósito general, aduciendo como motivo esencial el incremento de la relevancia informativa para los suministradores de capital-riesgo, postura esta que al final prevaleció al ser aprobadas las normas sobre el resultado global por parte de los principales organismos emisores a nivel internacional.

Por otra parte, según vimos al revisar la literatura empírica sobre el *comprehensive income* a nivel internacional, no contamos con estudios que hayan investigado el impacto del *comprehensive income* frente al *net income* asumiendo el objetivo y la metodología de nuestra investigación, por lo que nos encontramos ante un trabajo pionero tanto a nivel nacional como internacional.

Por todo ello, este conjunto de circunstancias dotan a nuestro estudio de especial interés, máxime en estos momentos en los que la comunidad contable a escala mundial está convergiendo con el modelo IASB, en el que una de las novedades más destacadas es la concepción del resultado empresarial desde una óptica más integral que el resultado contable construido sobre los principios tradicionales de prudencia y del coste histórico, que como ya hemos señalado se ha asumido recientemente por el legislador español con la aprobación del Plan General de Contabilidad 2007, en el que en su Parte Tercera se contempla la revelación del «total de ingresos y gastos reconocidos» o *comprehensive income* en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, como una parte integrante del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

## 5.2. Muestra y configuración de la base de datos.

Para el contraste de las correspondientes hipótesis, que formulamos más adelante, hemos configurado una base de datos con los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid los años del período 2004-2007 por ser las primeras empresas de España que revelan el *comprehensive income* de acuerdo con el cuerpo normativo del IASB por mandato de la Unión Europea para la formulación de sus cuentas consolidadas desde el primero de enero de 2005, incluyendo también como resulta natural los grupos bancarios cotizados, a los que como vimos resulta de aplicación la Circular 4/2004 del Banco de España adaptada a las normas internacionales.

Para ello, hemos partido del listado de todas las cotizadas en dicho mercado a 1 de septiembre de 2007, y de los Informes Anuales Consolidados de los años 2005, 2006 y 2007 formulados a 31 de diciembre, disponibles en la CNMV, y además hemos podido considerar el año 2004 al ser presentada la información comparativa para ese año en el Informe Anual del año 2005, primer año de aplicación obligatoria de las NIIF para formular las cuentas consolidadas de las cotizadas de la Unión Europea.

De los referidos Informes Anuales hemos tomado el *net income* y el *comprehensive income* consolidados para cada grupo empresarial en cada uno de esos años, por lo que ambas medidas del resultado integran la parte atribuida a la sociedad dominante y a los intereses minoritarios.

Tal como se recoge en la **tabla 1**, el total de empresas listadas a 1 de septiembre de 2007 asciende a 193 y tras practicar las correspondientes exclusiones para homogeneizar y acotar la muestra, llegamos a un total de 92 grupos empresariales.

Por otra parte, la capitalización a 31 de diciembre de 2007 de los grupos empresariales integrantes de la muestra, último año para el cual se han considerado los datos de nuestra investigación, asciende al 60 por 100 de la capitalización total en la Bolsa de Madrid, y al 90 por 100 de la capitalización de todas las cotizadas españolas a dicha fecha en ese mercado, por lo que estamos ante una alta representatividad del conjunto de los 92 grupos considerados en nuestra investigación.

Como ya indicamos, en el proceso de captura en los Informes Anuales Consolidados de los datos correspondientes al «total de ingresos y gastos reconocidos» o *comprehensive income* para cada uno de los grupos empresariales en los años estudiados nos hemos encontrado con bastantes dificultades, derivadas por una parte de las opciones de presentación del resultado global en la NIC 1 (2003), que según vimos hasta que no entre en vigor la NIC 1 revisada en 2007, pueden hacerlo bien en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos o en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, y de otra debido a los formatos flexibles que contemplan las normas internacionales, lo que nos ha entorpecido como investigadores en el proceso de obtención de la correspondiente información, al no poder hacerlo de forma sistematizada, clara y ágil.

**TABLA 1.** Configuración de la muestra de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid los años del período 2004-2007 para los que fue posible identificar o, en su caso, determinar el *comprehensive income* de acuerdo con la información contenida en sus Informes Anuales Consolidados.

Motivo de exclusión	Número de cotizadas
Entidades listadas no españolas, atendiendo al Código ISIN ( <i>International Securities Identification Numbering system</i> ) que figura en la web de la Bolsa de Madrid en la correspondiente página informativa de cada cotizada.	40
Cotizadas que presentaron únicamente estados financieros individuales en todos o en algunos de los años del período 2004-2007, con lo que al no estar obligadas a formular sus cuentas conforme a las NIIF del IASB, no se dispone evidentemente de información del <i>comprehensive income</i> .	28
Entidades que no cotizaron en alguno de los años del período estudiado.	21
Grupos empresariales españoles que revelaron el <i>comprehensive income</i> de forma confusa u omitieron información para poder identificarlo, una vez revisados de forma pormenorizada tanto el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos o, en su caso, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, según la alternativa por la que optaron, así como las notas.	9
	.../...

.../...	
Cierre de ejercicio distinto de 31 de diciembre, dado que al estar vinculado el <i>comprehensive income</i> a las oscilaciones de los precios de los títulos y de los mercados de divisas, resulta determinante trabajar con una fecha homogenizada para toda la muestra al objeto de que puedan ser consistentes las comparaciones en los contrastes de las hipótesis.	2
Grupos empresariales que en el período 2004-2007 se fusionaron dando lugar a una nueva sociedad.	1
Total entidades excluidas del listado a 1 de septiembre de 2007.	101
Total entidades listadas a 1 de septiembre de 2007.	193
<b>MUESTRA</b>	<b>92</b>

FUENTE: Información elaborada a partir de la web de la Bolsa de Madrid y los Informes Anuales Consolidados en la web de la CNMV.

A todas estas circunstancias hemos de añadir otra de más gravedad, como es el hecho de que la mayoría de los grupos empresariales para los años estudiados incumplieron con determinados preceptos de la NIC 1 (2003), que quedaron recogidos en el **cuadro 3**, al no revelar el importe total de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, y consecuentemente tampoco informaron sobre el propio resultado global o el «total de gastos e ingresos reconocidos».

No obstante lo anterior, para poder contar con una muestra con suficiente representatividad, en aquellos casos en los que los grupos empresariales no revelaron el resultado global, hemos determinado el mismo capturando en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, con apoyos en algunos casos en las notas, el resultado neto *–net income–* junto con los ingresos y gastos reconocidos en el patrimonio neto, que estaban dispersos en la mayor parte de los Informes Anuales Consolidados por el referido estado mezclados con el resto de cambios en el patrimonio neto, para proceder en un momento posterior a su agregación, y llegar así al *comprehensive income*.

Asimismo, tal como recogemos en la **tabla 1**, nueve grupos empresariales revelaron al menos en un año de los estudiados el *comprehensive income* y los elementos novedosos que lo integran de forma confusa u omitieron información para poder identificarlo, con lo que nos hemos visto en la necesidad de excluirlos de la muestra.

Constatamos estos hechos después de haber revisado para cada uno de los grupos empresariales de forma exhaustiva tanto el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos o, en su caso, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, según la alternativa por la que optaron, así como las notas.

Este cúmulo de circunstancias que hemos detectado en el proceso de obtención de la información para nuestra investigación no hacen sino poner de manifiesto una clara pérdida de relevancia y también de fiabilidad de la información financiera, precisamente en una parcela tan esencial como es la comunicación del resultado contable a los mercados, por lo que se hace necesario que tanto los

responsables de la formulación de los estados financieros como los que tienen encomendada la responsabilidad de auditarlos, subsanen estas deficiencias para que se pueda suministrar una información realmente útil a los usuarios, en particular a los inversores, y de este modo se potencie la necesaria protección del mercado, finalidad esencial sobre la que se sustentan las normas internacionales.

Por último, como para el contraste de una de las hipótesis que formulamos se requiere incorporar la variable sector, en la **tabla 2** recogemos la adscripción de los grupos empresariales integrantes de la muestra a cada uno de los sectores de acuerdo con la clasificación sectorial empleada por la Bolsa de Madrid, donde observamos una alta representatividad de los grupos empresariales de nuestra muestra sobre los totales que quedan adscritos a cada sector.

**TABLA 2.** Adscripción de los grupos empresariales españoles de la muestra a los diferentes sectores de acuerdo con la clasificación sectorial de la Bolsa de Madrid.

Sector	Descriptorios de los subsectores asociados a cada sector	Número de grupos de la muestra	Porcentaje de grupos de la muestra sobre el total de cotizadas en cada sector *
<b>Petróleo y Energía</b>	Petróleo. Electricidad y Gas. Agua y Otros. Energías Renovables.	9	82%
<b>Materiales Básicos</b>	Mineral, Metales y Transformación. Fabricación y Montaje de Bienes de Equipo. Construcción. Materiales de Construcción. Industria Química. Ingeniería y Otros. Aeroespacial.	25	78%
<b>Bienes de Consumo</b>	Alimentación y Bebidas. Textil, Vestido y Calzado. Papel y Artes Gráficas. Automóvil. Productos Farmacéuticos y Biotecnología. Otros Bienes de Consumo.	22	82%
<b>Servicios de Consumo</b>	Ocio, Turismo y Hostelería. Comercio Minorista. Medios de Comunicación y Publicidad. Transporte y Distribución. Autopistas y Aparcamientos. Otros Servicios.	12	67%
<b>Servicios Financieros e Inmobiliarios</b>	Banca. Seguros. Cartera y <i> Holding</i> . SICAV. Inmobiliarias y Otros. Servicios de Inversión.	19	58%
<b>Tecnología y Telecomunicaciones</b>	Telecomunicaciones y Otros. Electrónica y <i> Software</i> .	5	83%

\* De acuerdo con los criterios seguidos para la homogenización de la muestra, se han excluido en cada sector para el cálculo de los correspondientes porcentajes las entidades extranjeras y las españolas que solo presentaron cuentas individuales.

**FUENTE:** Elaboración a partir de la Base de Datos y de información obtenida en la web de la Bolsa de Madrid.

### 5.3. Formulación de hipótesis y metodología de contraste.

Tal como hemos indicado, en primer lugar queremos evaluar el impacto del resultado global frente al resultado neto los años del período 2004-2007 tomando como referencia la muestra de grupos empresariales cotizados en la Bolsa de Madrid que acabamos de configurar, para lo que formulamos la siguiente hipótesis nula junto con su correspondiente hipótesis alternativa:

**H<sub>0</sub>1:** El *comprehensive income* (CI) no presenta un impacto significativo con respecto al *net income* (NI) los años del período 2004-2007, determinados ambos conforme a las NIIF del IASB, para el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizado en la Bolsa de Madrid.

$$\theta_{CI\ 2004} = \theta_{NI\ 2004}$$

$$\theta_{CI\ 2005} = \theta_{NI\ 2005}$$

$$\theta_{CI\ 2006} = \theta_{NI\ 2006}$$

$$\theta_{CI\ 2007} = \theta_{NI\ 2007}$$

**H<sub>1</sub>1:** Hipótesis alternativa:  $\theta_{CI} \neq \theta_{NI}$  para al menos un año *k*.

Para el contraste de esta hipótesis y su correspondiente hipótesis alternativa, podría resultar adecuado la comparación de medias entre el *comprehensive income* y el *net income* en los años del período 2004-2007 a través de la herramienta paramétrica de la T de Student para muestras relacionadas, pero según recogemos en la **tabla 3** de acuerdo con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra, rechazamos la hipótesis nula de normalidad para las variables formadas por las diferencias entre ambos tipos de resultado en cada uno de los años estudiados, con lo que al no adaptarse los datos a una distribución gaussiana, hemos de adoptar para el contraste la herramienta no paramétrica alternativa de la Prueba de los Rangos con Signo de Wilcoxon, con un nivel de confianza del 95%, por lo que la significatividad es  $p < 0,05$ .

**TABLA 3.** *Contraste de la normalidad de las variables formadas por las diferencias entre el comprehensive income (CI) y el net income (NI) en los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Valores de las variables consolidados y expresados en millones de euros).*

		CI2004-NI2004	CI2005-NI2005	CI2006-NI2006	CI2007-NI2007
<b>N</b>		92	92	92	92
<b>Parámetros normales <sup>a</sup></b>	<b>Media</b>	-4,41	111,80	-32,98	-65,61
	<b>Desviación típica</b>	92,21	360,50	171,78	301,46
.../...					

.../...					
<b>Diferencias más extremas</b>	<b>Absoluta</b>	0,35	0,37	0,32	0,34
	<b>Positiva</b>	0,35	0,37	0,27	0,29
	<b>Negativa</b>	-0,33	-0,31	-0,32	-0,34
<b>Z de Kolmogorov-Smirnov</b>		3,33	3,59	3,02	3,24
<b>Significatividad asintótica (Bilateral)</b>		0,000	0,000	0,000	0,000
<sup>a</sup> La distribución de contraste es la normal.					

FUENTE: *Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.*

Esta prueba no paramétrica contrasta la hipótesis nula de que las medianas de dos variables relacionadas son iguales, lo que ceñido al terreno concreto de nuestra investigación nos permitirá evidenciar si el *net income* difiere significativamente del *comprehensive income*, ambos determinados de acuerdo con el cuerpo normativo del IASB, para el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid los años del período 2004-2007.

Como resulta conocido, en bastantes áreas del conocimiento humano se emplea la prueba de la T de Student para muestras relacionadas, o su alternativa en herramientas no paramétricas, la Prueba de los Rangos con Signo de Wilcoxon, que adoptamos en nuestra investigación, para contrastar si existen diferencias significativas entre dos medidas tomadas para cada uno de los sujetos que integran una muestra, una antes de la introducción de un determinado tratamiento o estímulo, y la otra después de haber practicado el mismo, lo que en nuestro estudio se concreta en tomar a priori el resultado contable consolidado omitiendo los gastos e ingresos que deben reconocerse en el patrimonio neto *-net income-*, para después incorporar a posteriori el impacto del mercado que se concreta en los referidos gastos e ingresos que no se reconocen inicialmente en la cuenta de pérdidas y ganancias (**cuadros 3, 4 y 5**) *-comprehensive income-*.

Con todo ello, pretendemos incorporarnos al debate del contenido informativo adicional del *comprehensive income* frente al *net income*, dado que como hemos señalado, por una parte los responsables de formular los estados financieros, en particular las entidades financieras, ejercieron fuerte presión a los organismos reguladores para que no se aprobasen las normas que regulan el resultado global por temor a que lastrase sus cuentas de resultados al quedar más vinculadas con la realidad de los mercados, y de otra, los inversores y analistas presionaron justo en sentido contrario, para así conferir una mayor relevancia informativa en el área de resultados.

Además, según hemos apuntado, como la mayoría de los grupos empresariales cotizados en la Bolsa de Madrid incumplió con determinados preceptos de la NIC 1 (2003) en los años estudiados al no revelar el «total de gastos e ingresos reconocidos» o *comprehensive income*, los resultados del contraste de esta hipótesis aportarán evidencia empírica sobre si han omitido información relevante o significativa en el cuerpo principal de los estados financieros.



Por otra parte, queremos hacer extensivo nuestro estudio al comportamiento de los diferentes sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid, con el objeto de evaluar con qué alcance el impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* presenta un poder de diferenciación atendiendo a la naturaleza de las actividades que desarrollan los mismos.

Para evaluar dicho impacto necesitamos construir la variable  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , que expresa la discrepancia porcentual del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI), y dado que ambos tipos de resultado pueden presentar tanto valores positivos como negativos, nos hemos visto en la necesidad de tomar valores absolutos en el denominador para que en todos los casos se refleje la realidad de la discrepancia, tanto positiva como negativa.

Con todo ello, formulamos la siguiente hipótesis nula y su correspondiente hipótesis alternativa:

**H<sub>0</sub>2:** Entre los distintos sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid no existen diferencias significativas con respecto al impacto relativo del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI), determinados ambos conforme a las NIIF del IASB los años del período 2004-2007.

$$\begin{array}{l}
 \theta_{\text{PETRÓLEO}} = \theta_{\text{MATERIALES}} = \theta_{\text{BIENES}} = \theta_{\text{SERVICIOS}} = \theta_{\text{FINANCIERO}} = \theta_{\text{TECNOLÓGICO}} \\
 \text{ENERGÍA 2004} \quad \text{BÁSICOS 2004} \quad \text{CONSUMO 2004} \quad \text{CONSUMO 2004} \quad \text{INMOBILIARIO 2004} \quad \text{COMUNICACIONES 2004} \\
 \theta_{\text{PETRÓLEO}} = \theta_{\text{MATERIALES}} = \theta_{\text{BIENES}} = \theta_{\text{SERVICIOS}} = \theta_{\text{FINANCIERO}} = \theta_{\text{TECNOLÓGICO}} \\
 \text{ENERGÍA 2005} \quad \text{BÁSICOS 2005} \quad \text{CONSUMO 2005} \quad \text{CONSUMO 2005} \quad \text{INMOBILIARIO 2005} \quad \text{COMUNICACIONES 2005} \\
 \theta_{\text{PETRÓLEO}} = \theta_{\text{MATERIALES}} = \theta_{\text{BIENES}} = \theta_{\text{SERVICIOS}} = \theta_{\text{FINANCIERO}} = \theta_{\text{TECNOLÓGICO}} \\
 \text{ENERGÍA 2006} \quad \text{BÁSICOS 2006} \quad \text{CONSUMO 2006} \quad \text{CONSUMO 2006} \quad \text{INMOBILIARIO 2006} \quad \text{COMUNICACIONES 2006} \\
 \theta_{\text{PETRÓLEO}} = \theta_{\text{MATERIALES}} = \theta_{\text{BIENES}} = \theta_{\text{SERVICIOS}} = \theta_{\text{FINANCIERO}} = \theta_{\text{TECNOLÓGICO}} \\
 \text{ENERGÍA 2007} \quad \text{BÁSICOS 2007} \quad \text{CONSUMO 2007} \quad \text{CONSUMO 2007} \quad \text{INMOBILIARIO 2007} \quad \text{COMUNICACIONES 2007}
 \end{array}$$

El impacto relativo del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI) en cada uno de los años para cada grupo empresarial integrado en el correspondiente sector, viene determinado por la expresión:  $CINI = [(CI - NI) / |NI|] \times 100$ .

**H<sub>1</sub>2:** Hipótesis alternativa:  $\theta_{i,k} \neq \theta_{j,k}$  para al menos un par de sectores *i* y *j* en algún año *k*.

Para el contraste de esta hipótesis y su correspondiente hipótesis alternativa, dado que estamos ante un factor inter-sujetos en el sentido de que no todos los sujetos o grupos empresariales pasan por los mismos tratamientos, al quedar evidentemente cada uno adscrito al correspondiente sector, podría resultar adecuado utilizar un modelo ANOVA de una vía, que nos permite evidenciar si existen diferencias significativas entre múltiples grupos <sup>15</sup>.

Sin embargo, según recogemos en la **tabla 4**, de acuerdo con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra, rechazamos la hipótesis nula de normalidad para las variables objeto de contraste, con lo que al no adaptarse los datos a una distribución gaussiana, asunción necesaria para poder

<sup>15</sup> Como se toman valores de forma repetida para los mismos sujetos los años del período 2004-2007, cabría emplear también un modelo ANOVA de medidas repetidas (CROWDER y HAND, 1990; GIRDEN, 1992; y XIMÉNEZ y SAN MARTÍN, 2000, entre otros), utilizando como factor intra-sujetos el año y como factor inter-sujetos el sector.

aplicar modelos ANOVA, hemos de adoptar para el contraste la herramienta no paramétrica alternativa de Kruskal-Wallis, también conocida como el análisis de la varianza de una vía de Kruskal-Wallis (SIEGER y CASTELLAN, 1988), que nos permite contrastar si un conjunto de  $k$  muestras independientes proceden de la misma población, es decir, si un factor, en nuestro caso el factor sector, que subdivide la población de origen, incide de forma significativa sobre el valor central de la misma.

Pero tal como se especifica en SPSS v.15, la referida prueba asume que las variables objeto de contraste se distribuyan de forma similar entre los distintos grupos, en nuestro caso concreto entre los diferentes sectores, y de acuerdo con el estudio de los correspondientes diagramas de caja o *box-plots*, que queda sintetizado en la **tabla 5**, estamos alejados de la referida asunción, dado que podemos observar valores extremos y atípicos u *outliers* distribuidos de forma bastante heterogénea entre los distintos sectores y años.

**TABLA 4.** *Contraste de la normalidad de las variables formadas por el impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , en los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Valores de las variables consolidados y expresados en millones de euros).*

		CINI2004	CINI2005	CINI2006	CINI2007
N		92	92	92	92
Parámetros normales <sup>a</sup>	Media	-5,93	6,25	-8,68	-105,68
	Desviación típica	25,16	66,87	41,58	959,21
Diferencias más extremas	Absoluta	0,27	0,35	0,22	0,49
	Positiva	0,23	0,16	0,22	0,42
	Negativa	-0,27	-0,35	-0,19	-0,49
Z de Kolmogorov-Smirnov		2,58	3,34	2,10	4,66
Significatividad asintótica (Bilateral)		0,000	0,000	0,000	0,000
<sup>a</sup> La distribución de contraste es la normal.					

FUENTE: *Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.*

Por ello, se hace necesario validar los resultados que obtengamos con el Test de la Mediana, que como resulta conocido no requiere dicho requisito, pero este, a su vez, presenta la debilidad de no estar diseñado para tener en cuenta la distancia desde la mediana, lo que sí ocurre con la prueba de Kruskal-Wallis.

En definitiva, de las dos herramientas no paramétricas con las que contamos en SPSS v.15 para el contraste de estas dos hipótesis, una exige la distribución de las variables con una forma similar entre los grupos, y la otra es más flexible al prescindir de este requisito pero presenta el punto débil que hemos indicado, con lo que para robustecer las conclusiones que se extraigan hemos de apoyarnos en los resultados de ambas.

Si con estos dos test a priori resultan diferencias significativas entre los distintos sectores trabajando con un nivel de confianza del 95%, por lo que la significatividad vendrá determinada por  $p < 0,05$ ; hemos de practicar después las correspondientes pruebas *post hoc*, y así conocer entre qué pares de sectores y en qué años concretos se producen realmente las referidas diferencias.

Para lo que en principio resulta adecuado practicar la prueba de la U de Mann-Whitney que permite contrastar la hipótesis nula de que dos muestras independientes proceden de la misma población, que según SPSS v.15, junto con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, diseñada para contrastar la hipótesis nula de que dos muestras tienen la misma distribución, son dos de los test no paramétricos de uso más extendido en las comparaciones por pares de dos muestras independientes.

Pero este último test asume también que las variables objeto de contraste tengan una distribución de forma similar entre los dos grupos que se comparan, en nuestro caso específico entre los correspondientes a los diferentes pares de sectores, y por las mismas razones que explicamos con anterioridad a propósito de las pruebas a priori, nuestros datos se alejan del cumplimiento de dicho requisito.

Así, de acuerdo también con SPSS v.15, vamos a utilizar la referida prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras con el objeto de validar la asunción de distribuciones de forma similar, que al contrario de la U de Mann-Whitney dicho test no asume tal condición, lo que le confiere flexibilidad, pero asimismo le convierte en muy sensible a las diferencias tanto de localización como de escala.

**TABLA 5.** Grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid con valores extremos (\*) y atípicos u outliers (o) por sectores, en relación con el impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , en los años del período 2004-2007<sup>16</sup>. (Valores porcentuales consolidados).

Sector	Porcentaje de grupos sobre el sector	Grupo empresarial	2004	2005	2006	2007	Media 2004-2007
Petróleo y Energía	33,33%	Endesa	13,43 <sup>o</sup>	37,80	-22,88	2,27	7,66
		Repsol	-15,59 <sup>o</sup>	34,30	-32,53	-32,82*	-11,66
		Unión Fenosa	34,37*	51,97	26,20	8,77	30,33
.../...							

<sup>16</sup> Los valores extremos son casos con valores superiores a 3 longitudes de caja desde el borde superior o inferior de la caja, teniendo en cuenta que la longitud de la misma es la amplitud intercuartil; y los valores atípicos u outliers corresponden a casos con valores entre 1,5 y 3 longitudes de caja desde el borde superior o inferior de la caja, siendo también la longitud de la caja la amplitud intercuartil.

Observamos que un considerable número de grupos empresariales de todos los sectores, que supera el 35 por 100 del total de muestra, presenta valores extremos o atípicos, registrándose en algunos casos una discrepancia porcentual entre ambos tipos de resultado que podemos calificar de espectacular, lo que nos está aproximando a la acusada volatilidad que incorpora el *comprehensive income* frente al *net income*, que podría ser objeto de estudio a través de la prueba F para el contraste de la hipótesis nula de igualdad entre dos desviaciones estándares, pero por exceder de los propósitos de nuestro trabajo de investigación, posponemos para un estudio posterior.

Por otra parte, en los trabajos de naturaleza descriptiva de SMITH y REITHER (1996); FRANZ, CRAWFORD y DE LA ROSA (1998); y RAO y WALSH (1999), entre otros, a propósito de la aprobación del SFAS 130 del FASB, se revelan para grupos empresariales concretos del ámbito norteamericano discrepancias muy acusadas entre el *comprehensive income* frente al *net income*, similares a los constatadas en nuestra investigación.

.../...							
<b>Materiales Básicos</b>	44,00%	Azkoyen	0,00	-2,75	50,37*	-6,09	10,38
		Abengoa	-35,16*	52,36	-0,25	95,73○	28,17
		Acerinox	-10,07	87,57○	-36,37*	-95,87*	-13,69
		ACS	-9,86	15,78	-6,61	37,45○	9,19
		Elecnor	-31,65*	30,73	-4,11	23,05○	4,51
		Ercros	0,00	0,10	111,96*	-2,99	27,27
		Befesa Medio Ambiente	-5,50	-65,08○	-324,79*	231,93*	-40,86
		Grupo Ferrovial	-0,13	-16,68	10,33	-53,34*	-14,96
		Mecalux	12,98○	29,12	-18,64○	-8,55	3,73
		Obrascón Huarte Lain	-40,51*	47,38	-59,08*	-20,58	-18,20
Sacyr Vallehermoso	71,07*	-13,45	-28,61○	-12,98	4,01		
<b>Bienes de Consumo</b>	31,81%	Campofrío	-6,93	13,58	19,40○	8,54	8,65
		Dogi International Fabrics	-75,92*	-290,00*	-9,68	-10,60	-96,55
		Grupo Empresarial Ence	-9,98	-130,78*	-48,71*	-97,93*	-71,85
		Natra	2,00	7,22	-4,62	-45,59○	-10,25
		Sos Cuétara	-16,14	67,18*	-11,88	-36,97	0,55
		Tavex Algodonera	-9,25	57,34*	-13,59	-112,5*	-19,50
Viscofan	-16,09	46,75○	4,41	1,73	9,20		
<b>Servicios de Consumo</b>	16,66%	Cintra Concesionario Infraestructuras Transporte	-59,69*	-455,49*	-31,60	-9.200*	-2.436,70
		Sol Meliá	-90,10*	82,72*	54,61	-54,86	-1,91
<b>Financiero e Inmobiliario</b>	21,05%	Banco Pastor	-7,75	16,05	90,97*	23,27	30,64
		Banco de Valencia	11,20	134,03*	-12,16	-3,99	32,27
		Corporación Financiera Alba	1,87	114,65*	-66,95○	15,28	16,21
		Testa Inmuebles en Renta	0,53	1,83	-43,56○	9,75	-7,86
<b>Tecnología y Telecomunicaciones</b>	20,00%	Tecnocom Telecomunicaciones y Energía	-167,43*	-26,42	-20,59	0,00	-53,61

FUENTE: *Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y los diagramas de caja obtenidos en SPSS v.15.*

Con todo ello, de las dos alternativas de uso más generalizado con las que contamos en SPSS v.15 para llevar a cabo los test *post hoc* que nos permitan evidenciar entre qué pares de sectores puedan existir diferencias significativas, una exige la distribución de las variables con una forma similar entre los grupos, y la otra es más flexible al prescindir de este requisito pero presenta el punto débil que hemos indicado, con lo que para robustecer las conclusiones que se extraigan hemos de apoyarnos en los resultados de ambas.

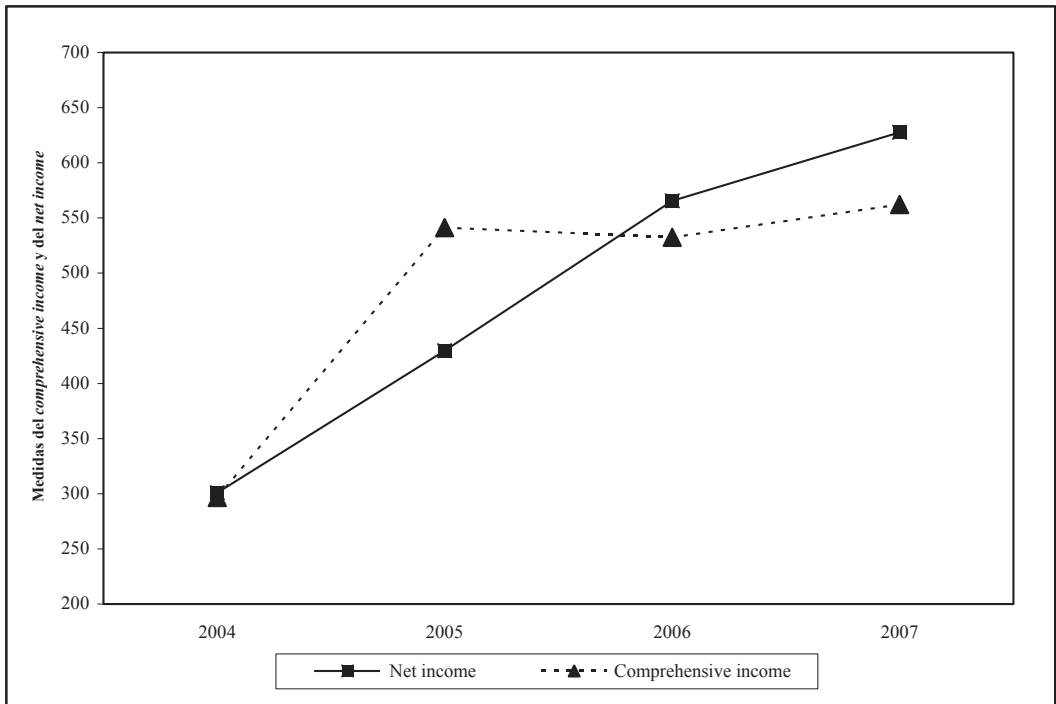
Con estos contrastes pretendemos evidenciar cómo impacta el *comprehensive income* frente al *net income* por sectores para la muestra considerada, en principio, prestando especial atención al sector financiero frente al resto, por las particularidades que presentan las empresas del mismo, dado

que por la naturaleza de las actividades que desarrollan cuentan con un importante peso de elementos en sus balances con incidencia en el *comprehensive income*.

**5.4. Incidencia del *comprehensive income* frente al *net income* los años del período 2004-2007 sobre el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.**

Entramos ya en el contraste de la primera hipótesis formulada y su correspondiente hipótesis alternativa, no sin antes recoger en el **gráfico 1** el perfil de las medias del resultado global y del resultado neto, y en la **tabla 6** el conjunto de los estadísticos descriptivos de ambos tipos de resultado para la muestra en los cuatro años estudiados, que representan las variables con las cuales se practicarán los correspondientes contrastes empleando herramientas no paramétricas.

**GRÁFICO 1.** Perfil de las medias del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI) en los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Valores de las variables consolidados y expresados en millones de euros).



FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y Microsoft Excel.

**TABLA 6.** Estadísticos descriptivos del net income (NI) y comprehensive income (CI) en los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Valores de las variables consolidados y expresados en millones de euros).

Variable	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	Máximo
NI2004	92	301,01	702,47	-44,60	10,14	60,55	255,62	3.996,23
CI2004	92	296,60	677,31	-71,22	8,41	54,29	258,90	3.730,49
NI2005	92	429,56	1.064,75	-39,53	16,89	67,85	392,19	6.749,77
CI2005	92	541,36	1.397,12	-58,16	16,72	73,12	456,23	8.049,31
NI2006	92	565,56	1.315,53	-49,17	19,40	68,12	527,60	8.245,76
CI2006	92	532,57	1.269,19	-59,57	17,59	59,64	388,18	8.039,43
NI2007	92	627,72	1.591,74	-50,70	17,05	99,40	478,28	9.636,20
CI2007	92	562,11	1.375,28	-182,00	13,65	88,15	379,68	8.423,00

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

Podemos observar que para el año 2004 el *comprehensive income* y el *net income* tomando la media de los 92 grupos empresariales que integran la muestra están muy próximos, y para los años 2006 y 2007 el resultado neto supera de forma apreciable al resultado global, pero es en el año 2005 cuando este último registra una diferencia positiva bastante notable frente al resultado neto.

Sin embargo, esta discrepancia y similitud entre dichos valores medios que, por otra parte incluyen todas las observaciones extremas, aun teniendo un valor descriptivo, en última instancia el contraste con la correspondiente prueba no paramétrica, basada en los rangos, confirmará si existen o no diferencias significativas entre ambos tipos de resultado.

Por otra parte, debido a la naturaleza de los elementos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, las diferencias apreciadas en los años 2006 y 2007, y en particular la evidenciada en el año 2005, corresponden como resulta natural a las fluctuaciones de los mercados, entre las que cabe destacar las diferencias de conversión en moneda extranjera o los cambios en el *fair value* de los activos financieros clasificados como disponibles para la venta, que podría resultar de interés estudiar su impacto individualizado, pero por exceder los límites de nuestro trabajo, pueden ser objeto de investigación en un estudio posterior.

Entrando ya en el análisis de los correspondientes contrastes, en primer lugar en la **tabla 7** aparece recogido el análisis de los rangos en las comparaciones del *comprehensive income* y del

net income en los años del período 2004-2007 para los 92 grupos que integran la muestra, donde se observa una notable diferencia entre los rangos positivos y negativos, así como en los rangos promedios asociados a los mismos, que por otra parte dibujan un panorama de comportamiento diferente del resultado global frente al resultado neto en los años estudiados, y obedece como resulta natural a la distinta forma en que el conjunto de las partidas novedosas que incorpora el comprehensive income impactan sobre el resultado de los grupos empresariales integrados en la muestra.

**TABLA 7.** Rangos con signo de Wilcoxon en la comparación del comprehensive income (CI) y net income (NI) en los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

		N	Rango promedio	Suma de rangos
CI2004-NI2004	Rangos negativos	52 <sup>a</sup>	36,53	1.899,50
	Rangos positivos	22 <sup>b</sup>	39,80	875,50
	Empates	18 <sup>c</sup>		
	Total	92		
CI2005-NI2005	Rangos negativos	17 <sup>d</sup>	30,18	513,00
	Rangos positivos	60 <sup>e</sup>	41,50	2.490,00
	Empates	15 <sup>f</sup>		
	Total	92		
CI2006-NI2006	Rangos negativos	54 <sup>g</sup>	39,44	2.130,00
	Rangos positivos	27 <sup>h</sup>	44,11	1.191,00
	Empates	11 <sup>i</sup>		
	Total	92		
CI2007-NI2007	Rangos negativos	61 <sup>j</sup>	39,51	2.410,00
	Rangos positivos	19 <sup>k</sup>	43,68	830,00
	Empates	12 <sup>l</sup>		
	Total	92		

<sup>a</sup> CI2004 < NI2004; <sup>b</sup> CI2004 > NI2004; <sup>c</sup> CI2004 = NI2004; <sup>d</sup> CI2005 < NI2005; <sup>e</sup> CI2005 > NI2005; <sup>f</sup> CI2005 = NI2005  
<sup>g</sup> CI2006 < NI2006; <sup>h</sup> CI2006 > NI2006; <sup>i</sup> CI2006 = NI2006; <sup>j</sup> CI2007 < NI2007; <sup>k</sup> CI2007 > NI2007; <sup>l</sup> CI2007 = NI2007

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

Estas discrepancias entre los rangos conducen a diferencias significativas al ser  $p < 0,05$  para los tres años estudiados, tal como recogemos en la **tabla 8**, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula  $H_0$ , y en consecuencia aceptar su hipótesis alternativa  $H_1$ .

**TABLA 8.** Estadísticos de contraste de la Prueba de los Rangos con Signo de Wilcoxon en la comparación del *comprehensive income* (CI) y *net income* (NI) en los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

	CI2004 - NI2004	CI2005 - NI2005	CI2006 - NI2006	CI2007 - NI2007
<b>Z</b>	-2,758 <sup>a</sup>	-5,019 <sup>b</sup>	-2,211 <sup>a</sup>	-3,789 <sup>a</sup>
<b>Significatividad asintótica (Bilateral)</b>	0,006	0,000	0,027	0,000
<sup>a</sup> Basado en los rangos positivos.				
<sup>b</sup> Basado en los rangos negativos.				

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

Con los resultados de estos contrastes estamos en condiciones de afirmar que para el conjunto de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid el *comprehensive income* difiere significativamente del *net income* todos los años del período 2004-2007, lo que supone un impacto informativo material del primero frente al segundo, motivado por la incidencia del mercado en resultados al valorar activos y pasivos específicos, que se concreta en los gastos e ingresos que de acuerdo con las normas internacionales deben reconocerse directamente en el patrimonio neto, tal como ha quedado explicado en los **cuadros 3, 4 y 5**.

Si a estas evidencias empíricas, unimos el hecho ya señalado de que la mayoría de los grupos empresariales de la muestra incumplió con determinados preceptos de la NIC 1 (2003) en los años estudiados, al no revelar el «total de ingresos y gastos reconocidos» o *comprehensive income* en el cuerpo principal de los estados financieros, nos encontramos ante una clara pérdida de relevancia informativa en un aspecto tan esencial como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

En este sentido, tal como hicimos referencia a MORA (2004, pág. 10), si con la adopción del *comprehensive income* estamos ante un acercamiento al concepto de resultado económico, lo que según la autora resulta deseable para el funcionamiento eficiente del mercado y para el papel útil de la información contable en la valoración de las empresas en los mercados, las anteriores deficiencias en la revelación del mismo nos alejan a todas luces de estos propósitos, por lo que se hace necesario su subsanación para con ello aproximarnos más al objetivo primordial de la protección del mercado propugnado por las normas internacionales.

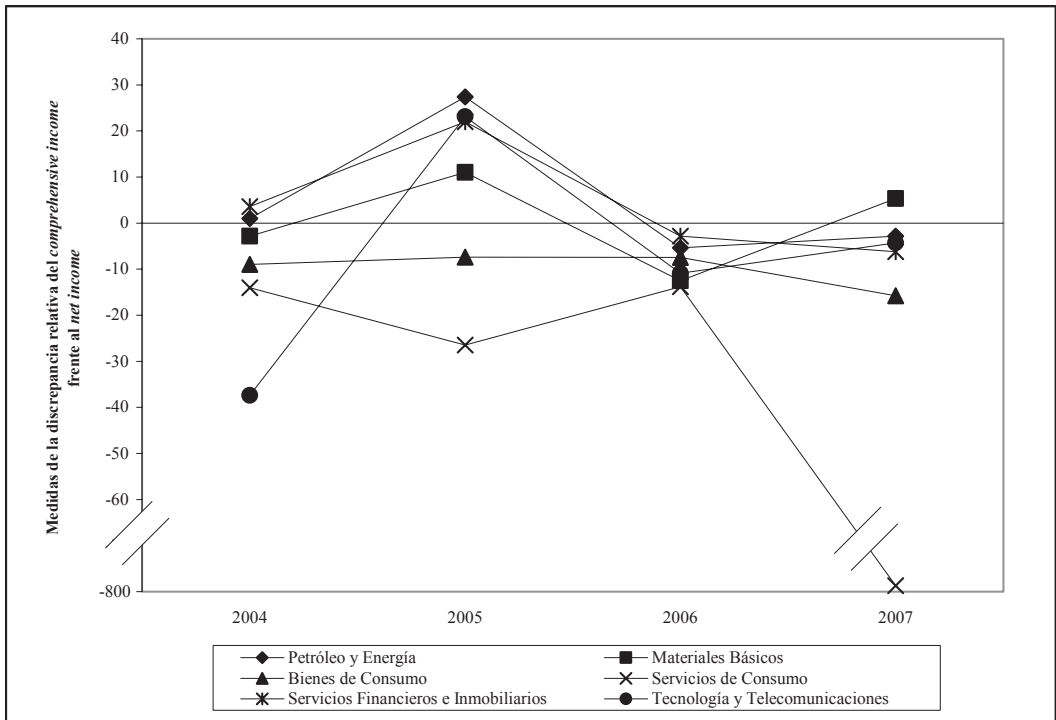
### 5.5. Impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* los años del período 2004-2007 en los diferentes sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

Antes de entrar en el contraste de la segunda hipótesis que hemos formulado y de su hipótesis alternativa, recogemos en el **gráfico 2** el perfil de las medias por sectores del impacto rela-



tivo del *comprehensive income* frente al *net income*, y los estadísticos descriptivos en las **tablas 9 y 10**.

**GRÁFICO 2.** Perfil de las medias del impacto relativo del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , en los años del periodo 2004-2007 para los diferentes sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid <sup>17</sup>. (Valores de las variables consolidados y expresados en términos porcentuales).



FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y Microsoft Excel.

<sup>17</sup> Dado que practicamos los contrastes de las hipótesis con herramientas no paramétricas, que son inmunes a las observaciones extremas, hemos incluido en toda la investigación, y particularmente en esta gráfica todos los grupos de la muestra integrados en los correspondientes sectores, con independencia de los valores más extremos, lo que nos lleva para el año 2007 en el sector de Servicios de Consumo a una observación negativa muy extrema cercana al 779 por 100.

Teniendo en cuenta lo anterior, hemos practicado un ajuste en el eje de ordenadas para mejorar la visualización de la realidad de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* para el conjunto de los sectores.

**TABLA 9.** Estadísticos descriptivos de las variables formadas por el impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , los años del periodo 2004-2007 para los diferentes sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Valores de las variables consolidados y expresados en términos porcentuales).

Sectores	Años	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	Máximo
Petróleo y Energía	2004	9	0,98	14,84	-15,59	-7,81	-2,04	7,22	34,37
	2005	9	27,42	21,41	0,88	5,12	34,40	46,56	56,35
	2006	9	-5,38	21,29	-32,53	-23,83	-0,86	13,14	26,20
	2007	9	-2,85	12,47	-32,82	-5,53	-0,25	5,54	8,77
Materiales Básicos	2004	25	-2,83	19,74	-40,51	-7,96	-0,21	0,00	71,07
	2005	25	11,02	29,71	-65,08	-2,24	0,10	29,92	87,57
	2006	25	-12,50	71,71	-324,79	-11,46	-0,25	2,70	111,96
	2007	25	5,33	56,81	-95,87	-10,16	-2,99	0,00	231,93
Bienes Consumo	2004	22	-8,94	16,46	-75,92	-11,51	-3,56	0,00	2,61
	2005	22	-7,41	72,79	-290,00	0,00	1,68	15,01	67,18
	2006	22	-7,43	12,89	-48,71	-12,31	-4,22	-0,08	19,40
	2007	22	-15,76	31,95	-112,50	-18,45	-0,90	0,05	8,54
Servicios Consumo	2004	12	-14,06	29,51	-90,10	-8,35	-4,23	0,43	8,75
	2005	12	-26,45	137,04	-455,49	0,00	2,76	13,28	82,72
	2006	12	-13,81	26,14	-54,61	-37,90	-8,16	4,08	28,48
	2007	12	-778,68	2.652,08	-9.200,00	-26,30	-10,37	-2,23	10,17
Servicios Financieros e Inmobiliarios	2004	19	3,61	9,46	-14,51	-0,22	0,00	11,33	22,84
	2005	19	21,98	39,81	-4,16	0,00	1,78	29,19	134,03
	2006	19	-2,85	30,71	-66,97	-18,38	0,00	2,03	90,97
	2007	19	-6,22	14,02	-25,20	-17,02	-7,07	0,00	23,28
Tecnología y Telecomunicaciones	2004	5	-37,37	72,92	-167,43	-90,67	-5,09	-0,22	-0,13
	2005	5	23,10	44,82	-26,42	-13,48	6,22	68,12	86,64
	2006	5	-10,87	14,38	-31,15	-25,87	-4,44	0,93	1,73
	2007	5	-4,27	5,09	-9,39	-8,51	-6,59	1,13	2,26

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v. 15.

**TABLA 10.** Estadísticos descriptivos de las variables formadas por el impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , los años del período 2004-2007 para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Valores de las variables consolidados y expresados en términos porcentuales).

Variable	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	Máximo
CINI2004	92	-5,93	25,16	-167,43	-8,03	-0,28	0,00	71,07
CINI2005	92	6,25	66,87	-455,49	0,00	2,94	27,71	134,03
CINI2006	92	-8,68	41,58	-324,79	-18,46	-2,80	0,79	111,96
CINI2007	92	-105,68	959,21	-9.200,00	-14,85	-3,59	0,00	231,93

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

Podemos observar en el **gráfico 2** y en la **tabla 9** que el impacto de las medias por sectores los años del período 2004-2007 presenta diferencias notables, de tal modo que los sectores Bienes de Consumo y Servicios de Consumo son los únicos que registran un efecto negativo del *comprehensive income* frente al *net income* para los cuatro años estudiados, mientras que el resto de sectores presentan tanto impactos positivos como negativos.

Asimismo, cabe destacar que para el año 2007 se aprecia una discrepancia muy acusada para el sector Servicios de Consumo motivada por el valor extremo registrado por el grupo empresarial Contra Concesionario de Infraestructuras y Transporte, tal como ha quedado recogido en la **tabla 5**.

Estas diferencias en el comportamiento de los sectores en los años del período 2004-2007, tal como recogemos en la **tabla 10**, representan un apreciable impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* para el conjunto de la muestra, que supone por término medio un empeoramiento de los resultados de los grupos cercano al 29 por 100, incluyendo como indicamos las observaciones extremas, pero en última instancia será el contraste con las correspondientes herramientas no paramétricas, que analizaremos a continuación, el que evidencie diferencias significativas o no entre los sectores para los años estudiados.

Entrando ya en el contraste de la segunda hipótesis que hemos formulado y de su correspondiente hipótesis alternativa, en la **tabla 11** quedan recogidos los rangos promedio de la prueba de Kruskal-Wallis para los diferentes sectores en los años del período 2004-2007 con respecto al impacto relativo del resultado global frente al resultado neto.

**TABLA 11.** Rangos promedio de la prueba de Kruskal-Wallis con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, los años del período 2004-2007, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

Variable	Sector	N	Rango promedio
CINI2004	Petróleo y Energía	9	47,33
	Materiales Básicos	25	46,52
	Bienes de Consumo	22	37,50
	Servicios de Consumo	12	41,96
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	64,08
	Tecnología y Telecomunicaciones	5	28,60
	Total	92	
CINI2005	Petróleo y Energía	9	65,56
	Materiales Básicos	25	41,24
	Bienes de Consumo	22	44,18
	Servicios de Consumo	12	44,83
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	47,63
	Tecnología y Telecomunicaciones	5	48,40
	Total	92	
CINI2006	Petróleo y Energía	9	49,00
	Materiales Básicos	25	49,56
	Bienes de Consumo	22	41,36
	Servicios de Consumo	12	40,75
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	52,00
	Tecnología y Telecomunicaciones	5	42,20
	Total	92	
CINI2007	Petróleo y Energía	9	58,22
	Materiales Básicos	25	49,60
	Bienes de Consumo	22	47,84
	Servicios de Consumo	12	33,50
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	42,47
	Tecnología y Telecomunicaciones	5	50,50
	Total	92	

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

Podemos apreciar que en el año 2004 es donde se registran las medias de rangos con diferencias entre sectores más acusadas, en concreto, en el sector Servicios Financieros e Inmobiliarios frente al sector de Tecnología y Telecomunicaciones y Bienes de Consumo, y además el primero es el que más impacto positivo ha registrado del *comprehensive income* frente al *net income*, al igual

que ocurrió en el año 2006; mientras que para los años 2005 y 2007 el sector de más impacto positivo del resultado global frente al resultado neto es el de Petróleo y Energía, con un comportamiento similar para el resto de los sectores.

Las anteriores diferencias de rangos entre los sectores, tal como recogemos en la **tabla 12**, únicamente condujeron a diferencias significativas entre los mismos al ser  $p < 0,05$  para el año 2004, y no así para los años 2005, 2006 y 2007.

**TABLA 12.** Estadísticos de contraste de la prueba de Kruskal-Wallis con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, los años del período 2004-2007, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

	CINI2004	CINI2005	CINI2006	CINI2007
<b>Chi-cuadrado</b>	13,437	5,851	2,718	5,528
<b>gl</b>	5	5	5	5
<b>Significatividad asintótica</b>	0,020	0,321	0,743	0,355

FUENTE: *Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.*

Del mismo modo, según se contempla en las **tablas 13 y 14**, al practicar la Prueba de la Mediana como medida de refuerzo al test de Kurskal-Wallis por las razones que explicamos en su momento, se detectan diferencias significativas entre los sectores únicamente para el año 2004 al ser  $p < 0,05$ ; por lo que los resultados son consistentes al practicar las dos pruebas.

**TABLA 13.** Frecuencias de la Prueba de la Mediana con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, los años del período 2004-2007, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

		Sectores					
		Petróleo y Energía	Materiales Básicos	Bienes de Consumo	Servicios de Consumo	Servicios Financieros e Inmobiliarios	Tecnología y Telecomunicaciones
<b>CINI2004</b>	> Mediana	3	13	8	5	16	1
	≤ Mediana	6	12	14	7	3	4
<b>CINI2005</b>	> Mediana	8	11	10	6	8	3
	≤ Mediana	1	14	12	6	11	2

.../...

.../...							
CINI2006	> Mediana	5	13	8	6	12	2
	≤ Mediana	4	12	14	6	7	3
CINI2007	> Mediana	6	14	13	3	8	2
	≤ Mediana	3	11	9	9	11	3

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

**TABLA 14.** Estadísticos de contraste de la Prueba de la Mediana con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, los años del período 2004-2007, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid.

	CINI2004	CINI2005	CINI2006	CINI2007
N	92	92	92	92
Mediana	-0,28	2,94	-2,80	-3,59
Chi-cuadrado	13,704 <sup>a</sup>	6,660 <sup>a</sup>	3,303 <sup>a</sup>	5,761 <sup>a</sup>
gl	5	5	5	5
Significatividad asintótica	0,018	0,247	0,653	0,330

<sup>a</sup> Cuatro casillas (33,3%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 2,5.

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

De acuerdo con todo lo anterior, estamos en condiciones de rechazar la hipótesis nula  $H_0$ , y en consecuencia aceptar su hipótesis alternativa  $H_1$  dado que al menos en un par de sectores para el año 2004 existen diferencias significativas.

Con los anteriores test a priori sabemos que existen diferencias significativas entre sectores en dicho año, pero no entre qué pares concretos se registran las mismas, para lo que se hace necesario practicar como test *post hoc* la prueba de la U de Mann-Whitney, reforzada y complementada por los motivos que indicamos en su momento, con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras.

De este modo, en la **tabla 15** quedan recogidos los rangos de la prueba U de Mann-Whitney en las comparaciones por pares significativas, únicamente para el año 2004, en el que como vimos la prueba de Kruskal-Wallis y de la Mediana evidenciaron diferencias significativas.

Podemos observar que el sector de Servicios Financieros e Inmobiliarios presenta unos rangos promedio muy superiores a los de los otros cuatro sectores, que condujeron a pruebas significativas al ser  $p < 0,05$  según se indica en la **tabla 16**.

**TABLA 15.** Rangos promedio de la prueba U de Mann-Whitney con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid (Se revelan solo aquellos pares de sectores que conducen a diferencias significativas, en concreto, para el año 2004).

	Sectores	N	Rango promedio	Suma de rangos
CINI2004	Materiales Básicos	25	18,76	469,00
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	27,42	521,00
	Total	44		
CINI2004	Bienes de Consumo	22	15,36	338,00
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	27,53	523,00
	Total	41		
CINI2004	Servicios de Consumo	12	11,38	136,50
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	18,92	359,50
	Total	31		
CINI2004	Tecnología y Telecomunicaciones	5	5,40	27,00
	Servicios Financieros e Inmobiliarios	19	14,37	273,00
	Total	24		

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.

**TABLA 16.** Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Solo se revelan aquellos pares de sectores que condujeron a diferencias significativas, en concreto, para el año 2004).

	Año 2004 Materiales Básicos/Servicios Financieros e Inmobiliarios	Año 2004 Bienes de Consumo/Servicios Financieros e Inmobiliarios	Año 2004 Servicios de Consumo/Servicios Financieros e Inmobiliarios	Año 2004 Tecnología y Telecomunicaciones/ Servicios Financieros e Inmobiliarios
U de Mann-Whitney	144,00	85,00	58,50	12,00
W de Wilcoxon	469,00	338,00	136,50	27,00
Z	-2,233	-3,273	-2,259	-2,534
				.../...

<b>Significatividad Asintótica (Bilateral)</b>	0,026	0,001	0,024	0,011
<b>Significatividad Exacta 2*(Significatividad Unilateral)</b>			0,023 <sup>a</sup>	0,009 <sup>a</sup>
<sup>a</sup> No corregidos para los empates.				

FUENTE: *Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.*

Por último, como refuerzo a la anterior prueba de la U de Mann-Whitney, en la **tabla 17** se recogen las dos comparaciones por pares de sectores que resultaron significativas para el año 2004 de acuerdo con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras.

**TABLA 17.** *Estadísticos de contraste de la Prueba Kolmogorov-Smirnov para dos muestras con respecto al impacto relativo del comprehensive income (CI) frente al net income (NI):  $CINI = [(CI - NI) / |NI| \times 100]$ , por sectores, para los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid. (Solo se revelan los pares de sectores que condujeron a diferencias significativas, en concreto, para 2004).*

		<b>Año 2004 Bienes de Consumo/ Servicios Financieros e Inmobiliarios</b>	<b>Año 2004 Tecnología y Telecomunicaciones/ Servicios Financieros e Inmobiliarios</b>
<b>Diferencias más extremas</b>	<b>Absoluta</b>	0,478	0,737
	<b>Positiva</b>	0,478	0,000
	<b>Negativa</b>	0,000	-0,737
<b>Z de Kolmogorov-Smirnov</b>		1,528	1,466
<b>Significatividad Asintótica (Bilateral)</b>		0,019	0,027

FUENTE: *Elaboración propia, a partir de la Base de Datos y SPSS v.15.*

En definitiva, todos estos contrastes conducen al rechazo de la hipótesis nula  $H_0$ , y en consecuencia a aceptar su hipótesis alternativa  $H_1$ , pero de forma muy débil, en el sentido de que de las 60 comparaciones por pares posibles entre sectores para los cuatro años estudiados, las pruebas a priori de Kruskal-Wallis y de la Mediana detectaron diferencias significativas solo para el año 2004, y en conjunto las pruebas practicadas *post hoc* de la U de Mann-Whitney y de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras detectaron diferencias significativas tan solo en las comparaciones en cuatro pares de sectores la primera y en dos la segunda.



Estas evidencias empíricas nos permiten afirmar que el impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* en el contexto que lo hemos estudiado apenas presenta un poder de diferenciación por sectores, dado que de las 60 comparaciones por pares de sectores posibles, 15 para cada año de los estudiados, tan solo cuatro con una prueba y dos con otro test diferente resultaron significativas, en concreto en el año 2004; por lo que nos hallamos ante un fenómeno que en líneas generales afecta de forma similar a los grupos empresariales, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

Bien es cierto que el sector de Servicios Financieros e Inmobiliarios, teniendo en cuenta el elevado número de elementos en el balance que pueden impactar en el *comprehensive income*, en particular los instrumentos financieros en los bancos<sup>18</sup>, es el único de los sectores que presenta diferencias significativas con respecto a otros sectores pero tan solo para el año 2004, en concreto, frente a cuatro si consideramos los resultados de la prueba de la U de Mann-Whitney, y frente a dos si nos basamos en la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, con lo que lejos de lo que se podría prever estamos ante un escaso poder de diferenciación del impacto relativo del resultado global frente al resultado neto del sector Servicios Financieros e Inmobiliarios frente al resto.

La razón del escaso poder de diferenciación por sectores del impacto relativo del resultado global frente al resultado neto obedece en buena parte al hecho de que al considerar los ítems novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados (**cuadros 3, 4 y 5**) los de más impacto son el correspondiente a las diferencias en el valor razonable de instrumentos financieros clasificados para la venta y, en particular, en la mayor parte de los grupos empresariales de todos los sectores el asociado a las diferencias de conversión, al estar ante grupos empresariales con filiales en el extranjero que expresan sus cuentas en una moneda funcional distinta del euro, y han de convertirlas a euros, esto es, la moneda de presentación de sus cuentas consolidadas, con lo que estas diferencias de conversión son las responsables en buena parte de homogeneizar el efecto del comportamiento analizado por sectores.

Por último, antes de extraer las correspondientes conclusiones de nuestra investigación, queremos resaltar que podríamos desarrollar estudios que ampliasen tanto el horizonte temporal como la muestra con la que hemos trabajado, o extender el estudio a cuentas individuales en lugar de a consolidadas como hemos considerado.

Para ello, con la aplicación del Plan General de Contabilidad a partir del primero de enero de 2008, podremos contar en los sucesivos años con datos para hacer extensivo nuestro estudio a una muestra de empresas que revelen información individual, y también a la misma muestra de empresas de la Bolsa de Madrid con la que hemos trabajado pero con un horizonte temporal más largo, o a

<sup>18</sup> Para aislar el impacto en los bancos del resultado global frente al resultado neto con respecto al resto de sectores, hemos practicado contrastes con las mismas herramientas incorporando el desglose del subsector de los nueve bancos de la muestra integrados en el sector Servicios Financieros e Inmobiliarios, llegando a unos resultados similares. Asimismo, hemos practicado con la misma metodología contrastes para detectar diferencias significativas entre el grupo de los nueve bancos frente al grupo de las entidades no bancarias, es decir, frente al resto, llegando también a unos resultados bastante coincidentes.

otras muestras cotizadas de toda la Unión Europea tomando información consolidada elaborada conforme a las NIIF del IASB, incluyendo en todos los casos el impacto de cada una de las partidas novedosas que incorpora el *comprehensive income* en resultados, que si bien hemos hecho alguna referencia a las mismas, por exceder de los límites de nuestro trabajo de investigación, hemos considerado adecuado incluirlas en trabajos posteriores.

Además de los anteriores estudios que suscita directamente nuestro trabajo, también podría resultar de interés iniciar en España líneas de investigación como las referidas al revisar los trabajos empíricos desarrollados en los últimos años en el panorama internacional con respecto al *comprehensive income*, como es el caso de investigar el impacto en los usuarios de los estados financieros en los que se revela el mismo, en particular en los analistas e inversores, o estudiar en el marco de la teoría de la agencia en qué medida la elección contable por parte de los administradores del formato para presentarlo está asociado a sus planes de remuneración y compensación, sin olvidar las investigaciones orientadas al mercado de capitales.

## 6. CONCLUSIONES

Nos hemos planteado como objetivo esencial de nuestro trabajo estudiar el impacto del *comprehensive income* frente al *net income* tomando una muestra de grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid, para lo que se ha hecho necesario subrayar los fundamentos teóricos sobre los que descansa el resultado global, estudiar su regulación en la NIC 1 y revisar los trabajos empíricos más relevantes desarrollados en el panorama internacional en los últimos años que lo estudian desde distintas ópticas.

Hemos constatado que con la adopción del *comprehensive income* asistimos a un hecho de importante calado para la Contabilidad, cual es el acercamiento al concepto de resultado económico, propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva hace ya varias décadas, pero no considerado como una magnitud a priori única e incontestable, sino concebido para satisfacer las necesidades de los usuarios, en particular las de los analistas e inversores, que demandan una información sobre resultados con más dosis de relevancia informativa, claramente alejada de la cuenta tradicional de pérdidas y ganancias, configurada sobre la base de los principios tradicionales del coste histórico y prudencia, en la que este último tenía carácter de preferencial.

Estos planteamientos teóricos ya se vieron esencialmente concretados en normas por los organismos emisores más representativos, entre los que destacamos el IASB en la NIC 1 (2003), en la que se regula la determinación del «total de ingresos y gastos reconocidos» o *comprehensive income* y su presentación en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos o alternativamente en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, que desde el primero de enero de 2005 por mandato de la Unión Europea vienen revelando en sus informes anuales consolidados las sociedades cotizadas de dicho ámbito.

No obstante lo anterior, fruto del proyecto que vienen desarrollando el IASB (2008) y el FASB (2008), se ha revisado en el 2007 la NIC 1, que supone entre otros cambios significativos en la presentación de los estados financieros, la eliminación de las alternativas para informar del *comprehensive income*, de tal modo que el mismo ha de revelarse en el futuro obligatoriamente en el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*– y no en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos o en su formato alternativo, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, aún vigentes en lo que respecta a la revelación del resultado global hasta el primero de enero de 2009, fecha en la que entrará en vigor la citada NIC revisada.

Con la emisión de la Circular 4/2004 del Banco de España, y más recientemente con la aprobación del Plan General de Contabilidad 2007, España se ha incorporado a estas tendencias en la información financiera internacional, en las que dentro del marco de opciones que se contemplan en la NIC 1 (2003), el regulador de nuestro sistema financiero exige a las entidades financieras la revelación del resultado global con carácter obligatorio en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, con la denominación de Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, mientras que en el nuevo texto básico de la normalización contable española se contempla la revelación del mismo con carácter obligatorio en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, sintetizado en el Estado Total de Cambios en el Patrimonio Neto, bajo la denominación que engloba a ambos de Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

Por otra parte, en el panorama internacional de los últimos años, además de la tradicional línea de investigación orientada al mercado de capitales, han surgido otras investigaciones innovadoras que adoptando una metodología experimental prueban empíricamente que de todos los formatos propuestos para la revelación del *comprehensive income*, el que realmente impacta en los usuarios, en particular en los inversores y analistas, es el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*–, el equivalente al Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos en la NIC 1 (2003), al contemplado en el Plan General de Contabilidad 2007 con idéntica denominación, o al regulado en la Circular 4/2004 del Banco de España, pero como ya indicamos, con la particularidad que el regulador del sistema financiero español lo denomina Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, aun siendo un estado contable destinado a revelar exclusivamente el resultado global de nuestras entidades financieras.

Por todo ello, en dichas investigaciones se aboga por que el Estado de Resultados Globales cuente con autonomía propia dentro de la unidad que deben representar los estados financieros periódicos de propósito general y, en consecuencia, como ha hecho recientemente el IASB al revisar la NIC 1, se elimine la alternativa de presentar el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, lo que conduce a que el mismo quede oculto o confundido junto con el resto de variaciones en la riqueza neta para la propiedad, como realmente vienen haciendo la mayoría de las empresas que pueden optar por el mismo de acuerdo con la NIC 1 (2003) del IASB y el SFAS 130 (1997) del FASB.

Con respecto a nuestra investigación empírica, en el proceso de captura, ordenación y sistematización de los datos que sirvieron de base para el contraste de las hipótesis nulas que hemos formulado y de sus correspondientes hipótesis alternativas, hemos detectado que la mayoría de los

grupos empresariales ha incumplido con los preceptos que regulan la determinación y presentación del *comprehensive income* en la NIC 1 (2003), y además nueve de ellos lo hicieron de forma confusa, con lo que resultó obligatorio excluir a estos últimos.

Si a estas circunstancias unimos las alternativas y los formatos flexibles que se contemplan en la NIC 1 (2003) para revelarlo, ha supuesto un trabajo bastante dificultoso para la configuración de la base de datos en la que quedaron integrados 92 grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid, dado que para poder contar con una muestra lo suficientemente representativa hemos tenido que ir revisando para bastantes grupos empresariales las notas en la memoria y así disponer de una información que debería haber figurado de forma nítida y clara en el cuerpo principal de los estados financieros.

En este sentido, la obligatoriedad que contempla la NIC 1 revisada en 2007 para revelar el resultado global en el *Statement of Comprehensive Income*, supondrá en el futuro un importante avance al tener que informar del mismo todas las empresas de forma homogeneizada, y así los usuarios de los estados financieros puedan acceder a la correspondiente información sin los obstáculos que hemos tenido que afrontar en el curso de nuestra investigación.

Por otra parte, en lo que respecta a los contrastes de las hipótesis podría haber resultado adecuado plantear modelos ANOVA, pero al encontrarse los datos claramente alejados de la normalidad con un elevado número de sujetos empresariales de todos los sectores con valores extremos o atípicos u *outliers* debido al impacto acusado del mercado que incorpora el *comprehensive income* en resultados, nos hemos visto en la necesidad de emplear herramientas no paramétricas, que como resulta conocido al basarse en los rangos se elimina el efecto de las observaciones extremas.

Entrando ya en el terreno concreto de los contrastes de las hipótesis, se rechazó la primera hipótesis nula formulada, lo que nos llevó a aceptar su hipótesis alternativa, y de este modo nos permite afirmar que para el conjunto de los grupos empresariales cotizados en la Bolsa de Madrid el *comprehensive income* impacta de forma material o significativa frente al *net income* en cada uno de los años del período 2004-2007, lo que evidencia un mayor contenido informativo del primero frente al segundo, motivado por la incidencia del mercado en resultados, que se concreta en los gastos e ingresos que de acuerdo con las normas internacionales deben reconocerse directamente en el patrimonio neto.

Pero si a estas evidencias empíricas unimos el hecho de que la mayoría de los grupos empresariales integrantes de la muestra incumplió con determinados preceptos de la NIC 1 (2003) al no revelar el «total de ingresos y gastos reconocidos» o *comprehensive income* en el cuerpo principal de los estados financieros, nos encontramos ante una clara pérdida de relevancia informativa en un área tan esencial como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

Si como hemos visto, con la adopción del *comprehensive income* estamos ante un acercamiento al concepto de resultado económico, lo que resulta deseable para el funcionamiento eficiente del mercado y para el papel útil de la información contable en la valoración de las empresas en los mercados, las anteriores revelaciones nos alejan a todas luces de dichas finalidades.

Por todo ello, se hace imprescindible la rectificación tanto por parte de los responsables de la formulación de los estados financieros consolidados como de los que tienen la responsabilidad de auditarlos, para que con ello se contribuya a la finalidad esencial de la protección del mercado propugnada por las normas internacionales.

Por otra parte, se rechazó la segunda hipótesis nula formulada, lo que nos llevó a aceptar su correspondiente hipótesis alternativa, evidenciándose así que el impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* presenta diferencias significativas por sectores, pero tan solo para el año 2004 y además para un reducido de pares de ellos.

De este modo, estamos ante un rechazo débil de la referida hipótesis, dado que de las 60 comparaciones posibles entre pares de sectores, 15 para cada uno de los años estudiados, únicamente en cuatro de ellas se han evidenciado diferencias significativas al practicar una prueba, y tan solo en dos al emplear un test diferente.

Estos hechos que constatamos nos permiten concluir que el impacto relativo del resultado global frente al resultado neto es un fenómeno que en líneas generales afecta de forma similar a los grupos empresariales, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan, lejos de lo que se podía prever si consideramos que los grupos adscritos al sector de Servicios Financieros e Inmobiliarios, en particular, los grupos bancarios y de seguros así como las sociedades de cartera y *holding*, cuentan con un elevado peso en sus balances de instrumentos financieros, con la natural incidencia en el *comprehensive income*, frente a otros grupos empresariales como el de Petróleo y Energía o Materiales Básicos, que tienen evidentemente elementos en sus balances que pueden incidir en el resultado global, pero a priori no son comparables con los que pueden tener las entidades financieras.

La causa de la homogeneidad en el comportamiento de los diferentes sectores radica en el hecho de que de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, los de más impacto cuantitativo son el correspondiente a las diferencias en el *fair value* de los instrumentos financieros clasificados como disponibles para la venta, y en particular en la mayor parte de los grupos empresariales de todos los sectores el asociado a las diferencias de conversión, dado que los mismos tienen filiales en el extranjero que expresan sus cuentas en una moneda funcional distinta del euro, y de acuerdo con las normas internacionales han de convertirlas a euros, esto es, a la moneda de presentación de sus cuentas consolidadas, con lo que estas diferencias de conversión son las responsables en buena parte del comportamiento homogéneo por sectores.

En definitiva, en el contexto que hemos estudiado el impacto del *comprehensive income* frente al *net income*, lejos de lo que cabía prever, hemos detectado un escaso poder de diferenciación por sectores, pero considerando el conjunto de los grupos empresariales hemos evidenciado un impacto material o significativo del resultado global frente al resultado neto, que señala un mayor contenido informativo del primero frente al segundo, lo que por otra parte era previsible dada la mayor conexión del resultado global con la realidad de los mercados.

Pero para que el referido impacto significativo sea realmente útil para los usuarios, en particular para los analistas e inversores, de acuerdo con estudios empíricos relevantes en el ámbito internacional, se hace necesario informar del *comprehensive income* de forma clara y transparente en el Estado de Resultados Globales –*Statement of Comprehensive Income*–, como ya contempla el IASB en la NIC 1 revisada en 2007, y no que quede confundido el mismo junto con el resto de cambios en la riqueza neta para la propiedad en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto como se establece de forma facultativa en la aún vigente NIC 1 (2003), ni mucho menos omitiéndolo e incumpliendo de este modo con determinados preceptos de esa norma, como han hecho la mayoría de los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid en sus Informes Anuales Consolidados de los años 2005, 2006 y 2007.

# Bibliografía

- ACCOUNTING STANDARDS BOARD, ASB [1992]: FRS 3, *Reporting Financial Performance* (amended in 1993, 1999 and 2007), ASB, London.
- ALEXANDER, S.S. [1950]: «Income Measurement in a Dynamic Economy», en *Five Monographs on Business Income*, Study Group on Business Income, American Institute of Accountants (AIA), New York.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, AECA [1999]: *Marco Conceptual para la Información Financiera*, AECA, Madrid.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PROFESORES UNIVERSITARIOS DE CONTABILIDAD, ASEPUC [2007]: «Diapositivas sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad», disponibles en <http://www.asepuc.org> (acceso el 3 de octubre de 2007).
- ASSOCIATION FOR INVESTMENT MANAGEMENT AND RESEARCH, AIMR [1993]: *Financial Reporting in the 1990s and Beyond*, a position paper prepared for Peter H. Knutson, AIMR, Charlottesville.
- BAMBER, L. S.; JIANG, J. (X.); PETRONI, K. R. y WANG, I. Y. [2007]: «Comprehensive Income: Who's Afraid of Performance Reporting?», Working Paper, University of Georgia, University of Michigan, disponible en <http://papers.ssrn.com/sol3/DisplayAbstractSearch.cfm> [acceso el 9 de febrero de 2008].
- BANCO DE ESPAÑA [2004]: Circular n.º 4/2004, de 22 de diciembre, Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros, <http://www.bde.es> (acceso el día 8 de enero de 2008).
- BEALE, B. y DAVEY, H. [1997]: «Comprehensive Income», *Chartered Accountants Journal*, April, págs. 31-33.
- [2000]: «The Nature and Origins of Comprehensive Income», en S. B. DAHIYA (ed.), *The Current State of Business Disciplines*, SpellBound Publications Ltd., New Delhi, Vol. 1, págs. 81-100.
- BHAMORNISRI, S. y WIGGINS, C. [2001]: «Comprehensive Income Disclosures», *The CPA Journal*, October, págs. 54-56.
- BOLSA DE MADRID [2007]: Listado de empresas cotizadas a 1 de septiembre de 2007, y clasificación sectorial, disponibles en <http://www.bolsamadrid.es> (accesos el 1 de septiembre de 2007).
- BRIEF, R. P. y PEASNELL, K. V. [1996]: *Clean Surplus: A link Between Accounting and Finance*, Garland Publishing, Inc., New York and London.
- CAHAN, S. F.; COURTENAY, S. M.; GRONNEWOLLER, P. L. y UPTON, D. R. [2000]: «Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures», *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 27, 9-10, págs. 1.273-1.301.
- CAÑIBANO CALVO, L. y MORA ENGUIDANOS, A. [2000]: «Características Cualitativas de la Información Financiera», en TÚA, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid, págs. 129-159.
- CEA GARCÍA, J. L. [2005]: *El Marco Conceptual del Modelo Contable IASB: una Visión Crítica ante la Reforma de la Contabilidad Española*, CEF, Madrid.
- CHENG, C. S. A.; CHEUNG, J. K., y GOPALAKRISHNAN, V. [1993]: «On the Usefulness of Operating Income, Net Income and Comprehensive Income in Explaining Security Returns», *Accounting and Business Research*, Vol. 23, n.º 91, págs. 195-203.

- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES, CNMV [2007]: Informes Anuales Consolidados de los grupos empresariales cotizados en la Bolsa de Madrid de los ejercicios 2005 y 2006, disponibles en <http://www.cnmv.es> (accesos a partir del 1 de septiembre de 2007).
- CROWDER, M. J. y HAND, D. J. [1990]: *Analysis of Repeated Measures*, Monographs on Statistics and Applied Probability 41, Chapman and Hall, London, New York, Tokyo, Melbourne, Madras.
- DHALIWAL, D.; SUBRAMANYAM, K. R. y TREZEVANT, R. [1999]: «Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 26, págs. 43-67.
- EDWARDS, E. O. y BELL, P. W. [1961]: *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press, Seven Printing, 1973, Berkeley, Los Angeles, London.
- EUROPEAN FINANCIAL REPORTING ADVISORY GROUP, EFRAG [2007]: «Adoption of Amendments to IAS 1 Presentation of Financial Statements (Revised 06.09.2007)», comunicación dirigida por el EFRAG a la Comisión Europea con respecto a la adopción de la NIC 1 revisada en 2007, disponible en <http://www.efrag.org> (acceso el 4 de marzo de 2008).
- EUROPEAN FINANCIAL REPORTING ADVISORY GROUP-INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS, EFRAG-ICAC [2006]: «The Performance Reporting Debate», PAAInE, Discussion Paper, disponible en <http://www.efrag.org> (acceso el 4 de febrero de 2008).
- FELTHAM, G. A. y OHLSON, J. A. [1995]: «Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities», *Contemporary Accounting Research*, 12, Spring, págs. 689-731.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, FASB [1980]: SFAC 3, *Elements of Financial Statements of Business Enterprises, superseded by SFAC 6*, disponible en <http://www.fasb.org> (acceso el día 5 de enero de 2008).
- [1985]: SFAC 6, *Elements of Financial Statements (a replacement of FASB Concepts Statement n.º 3 -incorporating an amendment of FASB Concepts Statement n.º 2)*, disponible en <http://www.fasb.org> (acceso el día 5 de enero de 2008).
  - [1997]: SFAS 130, *Reporting Comprehensive Income*, disponible en <http://www.fasb.org> (acceso el día 5 de enero de 2008).
  - [2008]: *Financial Statement Presentation*, proyecto desarrollado conjuntamente con el IASB, disponible en <http://www.fasb.org> (acceso el 15 de marzo de 2008).
- FRANZ, D. R.; CRAWFORD, D. y DE LA ROSA, D. [1998]: «Comprehensive Income: Gauging a Company's Exposure to Risk», *The Journal of Lending & Credit Risk Management*, págs. 52-60.
- GARCÍA-AYUSO COVARSI, M. y MONTERREY MAYORAL, J. [1998]: «El Modelo de Valoración EDWARDS-BELL-OHLSON (EBO): Aspectos Teóricos y Evidencia Empírica», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXVII, n.º 96, págs. 751-785.
- GIRDEN, E. R. [1992]: *ANOVA: Repeated Measures*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- GONZALO ANGULO, J.A. [2000]: «Criterios de Valoración y Mantenimiento del Capital», en TÚA, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Madrid, págs. 225-261.
- GONZALO ANGULO, J.A. y TÚA PEREDA, J. [2001]: «Marco Conceptual y ordenamiento español: ¿son compatibles?», III Jornada de Contabilidad Financiera e Historia de la Contabilidad, organizada por la Universidad de Jaén, ASEPUC, 5 de junio, págs. 41-70.
- HICKS, J. [1939]: *Value and Capital*, Oxford University Press, London.
- HIRST, D.E. y HOPKINS, P. E. [1998]: «Comprehensive Income Reporting and Analysts' Valuation Judgements», *Journal of Accounting Research*, vol. 36, Supplement, págs. 47- 75.



- HODDER, L.D., HOPKINS, P.E., y WAHLEN, J. M. [2006]: «Risk-Relevance of Fair-Value Income Measures for Commercial Banks», *The Accounting Review*, vol. 81, n.º 2, págs. 337-375.
- HUNTON, J.E., LIBBY, R. y MAZZA, C L. [2006]: «Financial Reporting Transparency and Earnings Management», *The Accounting Review*, vol. 81, n.º 1, págs. 135-157.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, IASB [1989]: *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, IASC, London.
- [1997]: *IAS 1, Presentation of Financial Statements*, IASC, London, reemplazada por la IAS 1 (2003).
  - [2003]: *IAS 1, Presentation of Financial Statements*, en *Improvements to International Accounting Standards*, 2003, IASB, London, reemplazada por la IAS 1 (2007).
  - [2007]: *IAS 1, Presentation of Financial Statements*, en *International Financial Reporting Standards*, Bond Volume, 2008, IASB, London.
  - [2008]: *Financial Statement Presentation*, proyecto desarrollado conjuntamente con el FASB, disponible en <http://www.iasb.org> (acceso el 15 de marzo de 2008).
- LINSMEIER, T.J.; GRIBBLE, J.; JENNINGS, R.G.; LANG, M.H.; PENMAN, S.H.; PETRONI, K.R.; SHORES, D.; SMITH, J.H. y WARFIELD, T.D. [1997]: «An Issues Paper on Comprehensive Income», American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee, *Accounting Horizons*, 11(2), 120-126.
- LUECKE, R. W. y MEETING, D.T. [1998]: «How Companies Report Income», *Journal of Accountancy*, May, págs. 45-52.
- MACNEAL, K. [1939]: *Truth in Accounting*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- MAINES, L.A. y MCDANIEL, L.S. [2000]: «Effects of Comprehensive-Income Characteristics on Nonprofessional Investors' Judgements: The Role of Financial-Statement Presentation Format», *The Accounting Review*, vol. 75, n.º 2, págs. 179-207.
- MATTESSICH, R. [2002]: «Teoría del Excedente Limpio y su Evolución: Revisión y Perspectivas Recientes», *Energía: Revista Internacional de Filosofía y Epistemología*, vol. 1, n.º 2, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires, Spanish Translation, págs. 49-79.
- MAZZA, C. y PORCO, B. [2004]: «An assessment of the transparency of comprehensive income reporting practices of U.S. companies», Working Paper, Fordham University.
- MICROSOFT CORPORATION [2002]: *Hoja de Cálculo Excel*.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA [2007]: Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE núm. 278, de 20 de noviembre), Madrid.
- Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas (BOE núm. 279, de 21 de noviembre de 2007), Madrid.
- MOONITZ, M. [1961]: *The Basic Postulates of Accounting*, Accounting Research Study No. 1, American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), New York.
- MORA ENGUIDANOS, A. [2004]: «La normativa internacional sobre instrumentos financieros: un debate sin resolver», Accésit del X Premio AECA para Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas y del Sector Público, *Revista de AECA*, n.º 67, págs. 8-10.
- O'HANLON, J.F. y POPE, P.F. [1999]: «The Value-Relevance of UK Dirty Surplus Accounting Flows», *British Accounting Review*, vol. 31, págs. 459-482.
- PANDIT, G.M.; RUBENFIELD, A. y PHILLIPS, J.J. [2006]: «Current NASDAQ Corporation Methods of Reporting Comprehensive Income», *Mid-American Journal of Business*, Spring, 21,1, págs. 13-19.

- RAO, A. y WALSH, R.J. [1999]: «Impact of ‘Reporting Comprehensive Income’ on Large Multinational Firms», *Southern Business Review*, Fall, págs. 22-30.
- SIEGEL, S. y CASTELLAN, N.Jr. [1988]: *Non Parametric Statistics for the Behavioral Sciences*, MacGraw-Hill International Sciences, Second Edition, International Edition.
- SMITH, P. A. y REITHER, C.L. [1996]: «Comprehensive Income and the Effect of Reporting It», *Financial Analysts Journal*, Association for Investment Management and Research (AIMR), November-December, págs. 14-19.
- SPROUSE, R.T. y MOONITZ, M. [1962]: *A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises*, Accounting Research Study No. 3, American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), New York.
- STATISTICAL PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES, SPSS [2007]: Programa SPSS, versión 15, SPSS Inc.
- TÚA PEREDA, J. [1996]: *El Marco Conceptual de la Información Financiera* (IASC), Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Escuela de Auditoría, IACJCE, Madrid.
- UNIÓN EUROPEA [2002-2006]: Reglamentos de adopción de las NIIF del IASB, disponibles en <http://www.icac.meh.es> (acceso el 2 de enero de 2008).
- NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA, NIFF: citadas en nuestro trabajo de investigación y homologadas por la Unión Europea, con sus correspondientes actualizaciones, conforme con los Reglamentos anteriores:
- NIIF 5 *Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas*.
  - NIC 1 *Presentación de estados financieros*.
  - NIC 12 *Impuesto sobre las ganancias*.
  - NIC 16 *Inmovilizado material*.
  - NIC 19 *Retribuciones a los empleados*.
  - NIC 21 *Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera*.
  - NIC 38 *Activos intangibles*.
  - NIC 39 *Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración*.
- WANG, Y.; BUIJINK, W.F.J. y EKEN, R.C.W. [2003]: «The Value Relevance of Dirty Surplus Accounting Flows in the Netherlands», Discussion Paper, Tilburg University, 27 págs. (This paper benefited from discussions at the 2002 EAA Annual Congress in Copenhagen).
- XIMENEZ, C. y SAN MARTIN, R. [2000]: *Análisis de la varianza con medidas repetidas*, La Muralla y Hespérides, Madrid y Salamanca.