

1. Dejar la denominación del Ministerio en «Ministerio de Hacienda» y sus Secretarías de Estado básicas, limitando sus funciones a las propiamente hacendísticas, sin las actuales adscripciones institucionales laterales al Ministro y los Secretarios de Estado. Estas —las que queden una vez efectuada una rigurosa depuración de las mismas, incluyendo las que antes se denominaban «periféricas»— pueden pasar a responsabilidad de un Vice-Ministro para el Sector Descentralizado de la Economía (SDE).
2. Reducir drásticamente el número y composición de técnicos, asesores y nomina administrativa, adscrita a los diferentes Gabinetes (Ministros y Secretarios de Estado).
3. Proceder a la primera fase del adelgazamiento de la actual estructura:
 - a) transferir la presente Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), a la Oficina del Presidente de Gobierno;
 - b) Trasladar, del IGAE que hemos transferido, las funciones de la Oficina Nacional de Auditoría (previo acuerdo entre el Ejecutivo y el Legislativo) al Órgano Oficial de Fiscalización previsto en la Constitución (que tiempo ha debió haber asumido la responsabilidad de emitir las Normas de Fiscalización y Auditoría para el Sector Público);
 - c) red denominar como “Auditoría Interna de Gestión del Estado” a la IGAE transferida a la Presidencia del Gobierno, y someterla a una profunda reformulación de su estructura y funciones (comenzando por la eliminación de la función decimonónica del «control previo» —responsabilidad de la Dirección de cada ente— y estableciendo una efectiva coordinación de todos los Comités de Auditoría Interna ministeriales y del sector no gubernamental);
 - d) transferir (de hecho, culminar la transferencia comenzada) el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), del Ministerio, al nuevo destino. El actual ICAC debe ser objeto de total transformación: en su denominación (p.e. «Instituto de Supervisión de la Auditoría Financiera-ISAFA», estructura, con el mayor grado de autonomía posible, y presidido y dirigido por auditores profesionales veteranos, no por herederos trasladados de la lotería política, y personal cuidadosamente seleccionado y bien remunerado);
 - e) proceder, sin remilgos semánticos a uno de los cambios de mayor calado que proponemos para la actual estructura del Ministerio: la creación, ¡por los manes de Juan II de Castilla!, con rango de Secretaría de Estado, de la «Contaduría General del Estado», como centro gubernamental de excelencia contable, y la posición de «Contador General»; y transferir a ella, del actual ICAC, únicamente la totalidad de las funciones y responsabilidades de carácter contable; y del presente IGAE, la Oficina Nacional de Contabilidad y la Subdirección General de Contabilidad del Ministerio de Defensa, incluyendo en todo caso conspicuamente las funciones de registro e información sobre las Cuentas Públicas (contables, financieras, presupuestales y macroeconómicas) mantenidas por los gestores que administran los recursos de la Nación, y
 - f) traspasar la actual Dirección General de Tributos de la Secretaría de Estado de Hacienda, a la Agencia Estatal de Administración Tributaria; y comenzar a reestructurar esta dependencia, convirtiéndola en una estrictamente técnica Secretaría de Estado de Administración Tributaria.

Amen. Y que le sea leve la digestión, gobernante y político amigo; mientras completamos la explicación en detalle de la faena —si nos dejan continuar con la segunda fase— en un futuro próximo y promisorio.

José Antonio Gonzalo

Javier Pérez

Profesores de la Universidad de Alcalá
y Expertos Contables Acreditados ECA®
Miembros de la Comisión de Principios y Normas
de Contabilidad de AECA

Una propuesta de normalización relativa al valor añadido como medida alternativa de rendimiento empresarial

Desde la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas ya iniciamos, al establecer algunas precisiones sobre el EBITDA, la senda hacia la deseable homogeneización de las medidas alternativas de rendimiento no estandarizadas utilizadas con frecuencia en los informes de gestión y en la presentación de resultados de las empresas¹.

Con este artículo se pretende, en una primera aproximación, dar un paso más aportando una propuesta metodológica de cálculo y presentación del valor añadido generado por la empresa, así como su distribución entre los distintos factores que han contribuido a su obtención, entendiéndose que la homogeneización de su cálculo y presentación podría ayudar a la interpretación de la información financiera basada en este excedente.

La utilización de cualquier medida alternativa de rendimiento, si no está estandarizada, debería venir acompañada necesariamente de información clara y precisa que permita conocer cómo se ha obtenido a partir de los conceptos estandarizados que aparecen en los estados financieros. Sólo así estaremos dotando de relevancia a dicha medida, en el sentido de que sólo así será útil a los usuarios de la información financiera para tomar sus decisiones. De esta forma, el usuario conocerá el origen de la medida y apreciará mejor su significado sabiendo de dónde procede y cómo se ha calculado. Sin embargo, puede que la mejor manera de atajar el problema de la heterogeneidad observada en la práctica sea estandarizando u homogeneizando la solución. No obstante, las principales medidas de rendimiento se han estandarizado, y de la homogeneización resultante se benefician tanto las empresas como los usuarios de la información financiera empresarial.

Por último, cabría resaltar que cada vez son más las empresas que, ya sea como consecuencia de la aplicación de la directiva de información no financiera o de otra forma, presentan, en el marco del informe de gestión, sus memorias de sostenibilidad siguiendo las directrices de la GRI —*Global Reporting Initiative*—, emitiendo información de carácter económico, social y medioambiental que puede ser útil a múltiples usuarios de la información con distintos y distantes intereses. En éste sentido, y desde nuestro punto de vista, un estado financiero homogéneo que muestre la generación de valor añadido y sus distribución tendría perfecta cabida en el informe de gestión y, más concretamente, en las memorias de sostenibilidad como indicador clave de desempeño económico y social.

¹ Véase Opinión n.º 4 sobre el cálculo y uso del EBITDA (OE n.º 4/2016) disponible en la página web de AECA con el título «Concepto y uso del EBITDA como recursos generados en la explotación».





Concepto y uso del valor añadido de la empresa

Cuando la entidad produce bienes o presta servicios se produce un incremento de valor en los bienes y servicios empleados como inputs en el proceso que denominaremos valor añadido bruto (VAB). Cuanto mayor sea éste, mayor será el potencial de la entidad para repartirlo entre los distintos factores que han intervenido en la producción o prestación de servicios ligando, de ésta forma, la generación de valor con su distribución.

El Estado de Valor Añadido informa sobre el incremento de valor generado por la actividad de la entidad en el periodo, mostrando el excedente que se deriva de la diferencia entre los ingresos del periodo y los costes soportados por la empresa, derivados de la adquisición a otras empresas, para alcanzar dichos ingresos. Desde otro punto de vista, tal excedente se repartirá entre los distintos factores que han intervenido en su generación: personal, capital propio —vía dividendos—, capital ajeno —vía intereses—, y Estado —impuestos y tributos—, quedando retenida una parte por la propia empresa en forma de reservas, amortizaciones, deterioros o provisiones.

Como puede deducirse fácilmente, y desde una perspectiva económico-social, el valor añadido bruto a repartir se configura como un indicador clave del rendimiento de la entidad en tanto que, cuanto mayor sea éste, mayor será la capacidad de generar rentas que serán objeto de reparto entre los trabajadores, el estado, los accionistas y prestamistas y la autofinanciación de la propia entidad. En definitiva, a través de la presentación y análisis del Estado de Valor Añadido, estaremos en condiciones de valorar la contribución de la entidad a la producción, por una parte, y a la renta nacional, por otra.

Debe advertirse que la utilización de la expresión «valor añadido» puede ser engañosa, ya que cualquier efecto beneficioso referido a una empresa, del tipo que sea, suele describirse como creador o portador de «valor añadido». Este abuso de la expresión la hace muy equívoca. Desde el punto de vista económico no hay otro valor añadido que el que se acaba de describir, por lo que hay que prestar mucha atención al uso de expresiones que contengan esa denominación, ya que raramente se refieren a su significado técnico. Así, por ejemplo, si se oye hablar de que se está trabajando en una gama de productos de «alto valor añadido» se debe entender que nuestro interlocutor quiere sencillamente sacar más margen de beneficios de esos productos, sin que eso tenga relación alguna con generar mayores rentas del trabajo o del capital que utilice.

La relevancia del valor añadido

El valor añadido (o agregado, como gustan decir los hispanoparlantes de América) es la medida de la contribución de la empresa al Producto Interior Bruto, y por tanto a la producción nacional. Es la variable que mejor liga la contabilidad empresarial con la contabilidad de la renta nacional. Una estandarización serviría para familiarizar a los usuarios de la información empresarial con esa faceta de la vida de la empresa. Además, puede que algunos usuarios especiales, como por ejemplo las autoridades públicas, encontraran muy útil ligar las ayudas y subsidios a la generación de valor añadido, por equivaler a creación de rentas que pueden ser aprovechadas por la comunidad que aporta los factores primarios de producción (tierra, trabajo y capital).

Adicionalmente, la generación de valor añadido tiene importancia desde el punto de vista social, puesto que además del propio impuesto con ese nombre, otros que tienen que ver con rentas se recaudan en mayor medida si la empresa lo genera en mayor proporción. Los aspectos sociales del EVA han sido puestos de manifiesto por Larrinaga (2001).

Pero además, es muy probable que la mera consideración de variables como el resultado o los flujos de efectivo sea insuficiente. Como ha demostrado el trabajos de Riahi-Belkaoui y Picur (1999), para la valoración de empresas aproximaciones basadas en el valor añadido pueden funcionar más eficientemente que otras convencionales o modernas (modelo de Ohlson). En otro interesante estudio, Machado et al. (2015) encuentran una relación muy estrecha entre el precio y el valor añadido por acción en la bolsa brasileña, para el periodo 2011-2015.

Aunque en los países desarrollados de Europa y América hubo algunos intentos en el último tercio del siglo XX de revalorizar la presentación del EVA como representa de una dimensión de actividad socialmente deseable por parte de la empresa (véase Morley, 1979), en el siglo XXI han sido autores países de la periferia como India (Nandi, 2011) y Sudáfrica (Arangies *et al.*, 2008) los que han destacado el interés de contar con datos sobre el valor añadido en la información empresarial.

No obstante, en el presente siglo se ha generado una apetencia importante por la información de carácter económico-social, como por ejemplo en las propuestas de la *Global Reporting Initiative* (GRI) o la Información Integrada. Tanto en una como en otra, el desempeño económico y social ocupa un lugar destacado, y en la práctica muchas empresas que emiten este tipo de información, ahora obligatoria para empresas que sean entidades de interés público en la Unión Europea y superen los quinientos empleados de plantilla media, eligen medidas relativas al valor añadido, y el propio EVA, para informar de la producción y distribución de rentas en el ejercicio (véase el trabajo de Bagienska, 2016).

En definitiva, la empresa que considera positivamente su responsabilidad social puede informar de su contribución económica al conjunto de grupos de interés que se relacionan con ella, sobrepasando el estrecho círculo de relaciones financieras (propietarios, prestamistas, inversores), para alcanzar otros interesados como los trabajadores o el sector público.

Generación y distribución del valor añadido: una propuesta de presentación

A pesar de que el valor añadido generado por la empresa no aparece explícitamente en la Cuenta de pérdidas y ganancias, es muy interesante prestar atención a una cifra que, pudiendo obtenerse fácilmente a partir de dicho estado contable, aporta información relevante para conocer la importancia que la entidad tiene en el plano económico. El valor añadido bruto (VAB), en una primera aproximación y de una forma directa, podría calcularse por diferencia entre el precio de la producción de la entidad (vendida, almacenada o destinada al inmovilizado) y los costes de todas las materias primas, materiales y servicios adquiridos a otras empresas necesarios para llevar a cabo dicha producción.

No obstante, cabe destacar la diversidad existente en la presentación del Estado de Valor Añadido, distinguiéndose frecuentemente entre valor añadido bruto y neto (al deducirse amortizaciones, deterioros y provisiones). Si nos remontamos al antiguo Plan General de Contabilidad de 1990 (vigente hasta 2007), y en línea con la normativa contable francesa imperante en aquella época, se produjo un intento de normalizar la cifra de valor añadido, permitiendo incorporar voluntariamente una Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica, que reflejaba, básicamente, el proceso de generación y distribución del valor añadido.

Por otra parte, convendría distinguir el valor añadido generado de la entidad del valor añadido a repartir, conceptos ambos que exigen una delimitación clara y precisa. En definitiva, en este artículo se tratará de homogeneizar la presentación del Estado de Valor Añadido en términos brutos, entendiendo que las amortizaciones, deterioros y provisiones forman parte de la distribución del valor añadido retenido por la propia empresa. De esta forma, el valor

añadido bruto a repartir será una magnitud clara y unívoca que puede emplearse para, por ejemplo, negociar la remuneración de los trabajadores sin estar afectada por políticas contables que quedan al margen del esfuerzo productivo del factor trabajo.

En síntesis, el Estado de Valor Añadido propuesto expondrá en primer lugar la generación de valor añadido mostrando luego, de forma separada la distribución entre los factores que han intervenido en su generación. Y es que, el valor añadido puede verse simultáneamente desde esta doble óptica, siendo ambas las dos caras de una misma moneda inseparables, por lo que la presentación del estado debe incluir las dos partes, con independencia de que el estado de generación de valor añadido se muestre, en el informe de gestión, como indicador de desempeño económico y el estado de distribución del valor añadido pueda mostrarse como indicador de carácter social.

A continuación, pasamos a describir la metodología de presentación del Estado de Valor Añadido bruto en sus dos vertientes, generación y distribución, distinguiendo el método directo del indirecto:

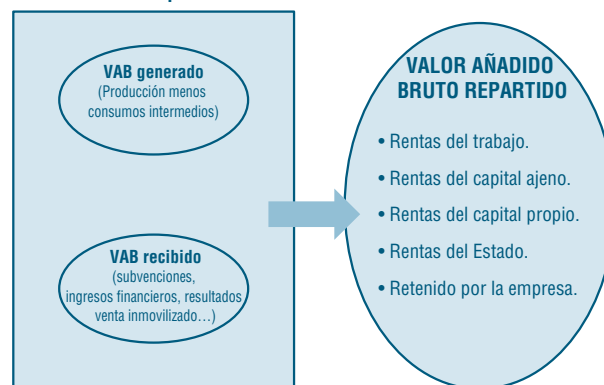
- a) La parte del EVA que muestra la generación de valor añadido se presenta por el *método directo o sustractivo*: entendiéndose la generación de valor añadido como la diferencia entre el valor de lo producido o VP (ventas, prestación de servicios, ingresos accesorios, producción para el inmovilizado y aumento de las existencias elaboradas) y el importe de los consumos intermedios (CI), es decir de los factores que se han comprado a otras empresas.
- b) La parte que contiene la aplicación o distribución del valor añadido bruto se presenta empleando el *método indirecto o aditivo*: como la suma de las retribuciones satisfechas en el periodo a los factores primarios: trabajo, capital ajeno y capital propiedad —intereses y dividendos respectivamente—, administraciones públicas —impuestos y tributos—, quedando el resto retenido en la empresa ya sea en reservas (beneficios no distribuidos) o en forma de amortizaciones, deterioros o provisiones. Desde ésta perspectiva, observaríamos como se ha repartido el valor añadido bruto generado analizando el detalle de la suma de las remuneraciones a los factores que han intervenido en dicha generación.

Las empresas no solo pueden repartir el valor añadido que generan, sino servir también como agentes de redistribución de valor añadido no generado por ellas. El caso más característico son las subvenciones, que proceden de impuestos pagados al Estado por otros agentes económicos. Las empresas que las reciben pueden pagar al personal o tener un beneficio mínimo gracias a las subvenciones. Por tanto, las subvenciones no se generan por la empresa, pero sirven para aumentar su capacidad de crear rentas.

Hay algunas otras partidas de gastos e ingresos que restan o añaden capacidad de reparto a la empresa, pero no forman parte del VAB generado. Los ejemplos más comunes son los resultados por venta o los deterioros del inmovilizado, los ingresos financieros (dividendos, intereses o diferencias de cambio) o los resultados por venta y deterioros de inversiones financieras. Esto quiere decir que el EVA tiene tres componentes, como muestra el cuadro 1: el valor añadido bruto generado y el recibido de otros agentes constituyen el valor añadido bruto a repartir, que se distribuye entre los factores de producción.

Con el fin de aclarar lo expuesto hasta ahora, y a modo meramente ilustrativo, se incluye un modelo de presentación del EVA por ambos métodos, partiendo de la cuenta de pérdidas y ganancias, ampliada convenientemente con alguna información sacada de los registros de la entidad o, en su caso, de las notas de la memoria donde se describen ciertas transacciones.

Cuadro 1
Configuración del valor añadido que se distribuye VAB a repartir



Al respecto debe tenerse en cuenta, que para elaborar y presentar adecuadamente el Estado de Valor Añadido partiendo de la cuenta de pérdidas y ganancias, la información incluida en la propia cuenta es necesaria, aunque no suficiente, debiendo ampliarse el detalle consultando las notas de la memoria correspondiente, u obteniendo la información de forma interna, especialmente en lo relativo a los deterioros de inmovilizado e instrumentos financieros, que quedan retenidos en la entidad formando parte del valor añadido, así como en lo referente a las pérdidas de inmovilizado e instrumentos financieros que, en su caso, minorarán el valor añadido bruto a repartir.

Así mismo, en el caso de que se hayan producido operaciones interrumpidas deberá consultarse la correspondiente nota de la memoria con el fin de identificar los ingresos y gastos asociados con las actividades interrumpidas para darles un tratamiento simétrico, en la elaboración del Estado de Valor Añadido, al dado a los ingresos y gastos de las operaciones continuadas, incluyéndolos como componentes del valor añadido a repartir o como destinatarios del valor añadido repartido según proceda.

El modelo de estado de valor añadido propuesto consta de dos partes. En el cuadro 2 se muestra la generación del valor añadido bruto y, en el cuadro 3, la distribución del valor añadido entre los distintos factores que han contribuido a su obtención. Dicha información se refiere, a efectos comparativos, a los dos últimos periodos, incluyendo así mismo un análisis vertical de las principales partidas con el fin de facilitar su interpretación.

CUADRO 2
Generación del valor añadido bruto

GENERACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO				
Estado de Valor Añadido (<i>método directo o sustractivo</i>)	200X	%	200X-1	%
Ingresos generados por la empresa en el periodo		100		100
A deducir: coste de los factores adquiridos a otras empresas				
= Valor añadido bruto generado por la empresa				
Otras transacciones que generan resultados repartibles pero no valor añadido, (subvenciones, los ingresos financieros, los resultados del inmovilizado, etc.)				
= Valor añadido bruto a repartir				





A modo de síntesis, El VAB se puede obtener como diferencia entre el valor de la producción (VP) y los consumos intermedios (CI), porque representa el importe que la empresa añade a los factores ya fabricados por otras empresas para obtener la producción vendida o almacenada en el periodo. Por otra parte, el VAB es la suma de las rentas creadas en el anterior proceso productivo y distribuidas a los factores de la producción, que en la ecuación [1] se agrupan en rentas del factor trabajo (gastos de personal, P), del factor capital (intereses y dividendos, I y D), del Estado (impuestos, T) y retenidas por la empresa (amortizaciones y reservas, A y R).

$$VAB = VP - CI = P + (I + D) + T + (A + R) \quad [1]$$

Como puede observarse en el cuadro 2, el modelo de presentación que muestra de forma directa la generación de valor añadido se estructura en dos niveles: valor añadido bruto generado por la entidad (VABg) y valor añadido bruto a repartir (VABr), representándose de la siguiente forma, reelaborando lo expresado en la ecuación [1]:

$$VABg = VP - CI \quad [2]$$

Donde:

VABg: representa el valor añadido bruto generado exclusivamente por la entidad.

VP: recoge el valor de la producción (no incluye subvenciones de explotación).

CI: incluye los consumos intermedios (no incluye deterioros ni tributos).

Considerando que la presentación del Estado de Valor Añadido integral, utilizando ambos métodos, no es sino un juego de suma cero donde el valor añadido a repartir debe ser igual a la suma de las retribuciones de los factores que intervienen en su generación, cabría la posibilidad que la entidad hubiera obtenido rentas no derivadas estrictamente de su propia actividad. Para solucionar este problema en la presentación, como se ha dicho, conviene añadir un segundo nivel al estado que muestra la generación de valor añadido sin más que, una vez obtenido el valor añadido generado por la propia entidad —por diferencia entre el valor de la producción y las compras de bienes y servicios a otras empresas—, incorporar aquellos ingresos y gastos procedentes de otras entidades (principalmente de naturaleza financiera, tales como intereses y dividendos recibidos, u obtenidos por subvenciones...) o de naturaleza no recurrente tales como los resultados por venta de inmovilizado y o inversiones financieras que no incorporan ni suponen valor añadido.

De esta forma el valor añadido bruto a repartir (*VABr*), que necesariamente coincidirá, como se verá posteriormente en el cuadro 3, con la suma de las remuneraciones a los factores que han intervenido en su generación, será equivalente a:

$$VABr = VABg + (S \pm Rx + IF) \quad [3]$$

Donde:

VABg: representa el valor añadido bruto generado exclusivamente por la entidad,

VABr: constituye el valor añadido a repartir e incluye no sólo la generación de valor añadido por la propia actividad de la entidad sino también las rentas que podrían proceder de subvenciones (*S*), de resultados por ventas de naturaleza no recurrente (*Rx*) o de la actividad financiera (*IF*).

Cuadro 3
Reparto del valor añadido bruto

REPARTO O APLICACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO				
Estado de Valor Añadido (método indirecto o aditivo)	200X	%	200X-1	%
Reparto al factor trabajo				
Reparto al factor capital				
Capital propio				
Capital ajeno				
Reparto al Estado (tributos e impuestos)				
Retenido por la empresa (amortizaciones y reservas)				
TOTAL VALOR AÑADIDO REPARTIDO		100		100

El cuadro 3 muestra, de forma no sustitutiva sino complementaria al método directo ilustrado en el Cuadro 2, el reparto del valor añadido bruto entre los distintos factores que han intervenido en su generación, obteniendo la siguiente expresión que iguala el valor añadido bruto a repartir con la suma de rentas del trabajo, capital, Estado y valor añadido retenido por la entidad, como ya se mostró en la ecuación [1] y ahora se precisa con más detalle:

$$VABr = P + (I + D) + T + (A + R) \quad [4]$$

Donde:

VABr: representa el valor añadido bruto a repartir.

P: las rentas del factor trabajo.

I + D: las rentas del capital (propio-dividendos y ajeno-intereses).

T: las rentas a la Administración pública (impuestos y tributos).

A + R: la parte del valor añadido retenido por la propia empresa.

Estado de valor añadido simplificado

El EVA que se ha mostrado en los Cuadros anteriores nace del análisis económico estricto de la actividad llevada a cabo por la entidad, y por lo tanto resulta de una disección rigurosa de los ingresos y gastos de la cuenta o estado de resultados, pero no es el formato preferido ni acostumbrado en las empresas. El mayor problema al que se enfrenta es el hecho de que la entidad, habitualmente, debe admitir que reparte mayores rentas que las generadas por su actividad productiva. Esto puede ser difícil de justificar, aunque corresponda rigurosamente a la realidad.

Las empresas, por tanto, suman las rúbricas de VAB repartido no generado, que constituye la segunda parte del EVA, en la primera o en la tercera parte del mismo, constituyendo ya sea valor añadido generado adicional, ya sea una minoración al valor añadido repartido.

Así, por ejemplo, pueden considerarse valor añadido adicional los resultados por venta de activos (inmovilizados materiales, intangibles o financieros), mientras que pueden considerarse las subvenciones como mayores ingresos y los intereses y dividendos recibidos como minoraciones del importe distribuido al capital ajeno.

En el cuadro 4 se representa un esquema de EVA simplificado al que se le ha despojado de la segunda parte (valor añadido repartido no generado), de forma que resulta una presentación más «amable» para la empresa que quiere reflejar su actividad. Se ha hecho siguiendo los anteriores criterios, que no son fijos y por tanto pueden ser modificados por ciertas empresas en otras circunstancias.

Cuadro 4
Estado de Valor Añadido simplificado

GENERACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO				
Estado de Valor Añadido (método directo o sustractivo)	200X	%	200X-1	%
Ingresos generados por la empresa en el periodo		100		100
A deducir: coste de los factores adquiridos a otras empresas				
= Valor añadido bruto generado por la empresa				

REPARTO O APLICACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO				
Estado de Valor Añadido (método indirecto o aditivo)	200X	%	200X-1	%
Reparto al factor trabajo				
Reparto al factor capital				
Capital propio				
Capital ajeno (gastos financieros menos ingresos financieros)				
Reparto al Estado (Tributos e impuestos menos subvenciones)				
Retenido por la empresa				
Amortizaciones, deterioros, variaciones de valor y reservas (netas de resultados procedentes del inmovilizado y las inversiones financieras)				
TOTAL VALOR AÑADIDO REPARTIDO		100		100

Resumen: una propuesta a considerar

Lo que desde esta prestigiosa tribuna pretendemos proponer no es más que la estandarización de la información sobre el valor añadido, que comenzaría por la definición, basada en la tradición empresarial y en los sistemas de cuentas nacionales, y podría terminar con la descripción pormenorizada del contenido y presentación de un estado sobre el valor añadido.

La idea no es nueva, como puede comprobarse por las sugerencias hechas hasta el momento en España (hay propuestas en el mismo sentido hechas por Medina y Hernández en 1999 o en Azcarate y Fernández, 2013) o en otros países (Arrangies *et al.*, 2008). No obstante, en este caso se hace a la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), que cuenta con casi cuarenta años de experiencia en emisión de normas contables, que cuenta con dos Comisiones que podrían trabajar conjuntamente, la de Principios y Normas de Contabilidad y la de Responsabilidad Social Corporativa.

Si la empresa quiere informar de su rendimiento económico, con la vista puesta en la colectividad, la información sobre el valor añadido es la forma más clara, eficiente y completa de presentar sus logros, porque los grupos interesados se benefician directamente de su reparto y pueden comprender la trascendencia de la información por cuanto les afecta personalmente.

Por último, es necesario decir que la integración del valor añadido en el análisis de la información empresarial es una labor bien conocida por la Central de Balances del Banco de España, que en su informe sobre «Resultados anuales de las empresas no financieras» agrega los estados contables que compila y, por lo que se refiere a la información procedente de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, incluye siempre un saldo intermedio donde mide el valor añadido en sus diferentes versiones (a precios de mercado, al coste de los factores, a precios básicos) y emplea los valores calculados para la construcción de ratios de eficiencia empresarial. Como en otras ocasiones, la Central de Balances podría colaborar, con sus conocimientos y experiencia, para hacer una propuesta fundada y útil.

Bibliografía

Arrangies, G.; Mlambo, C.; Hamman, W. D., y Steyn-Bruwer, B. W. (2008). The value added statement: An appeal for standardisation. *Management Dynamics*, vol. 17, n.º 1: 31-43.

Fernando Azcárate Llanes, F., y Fernández Chulián, M. (2013). El Estado de Valor Añadido: una propuesta alternativa para la diferenciación entre los posicionamientos Bruto y Neto, *Revista Contable* 16: 40-51.

Bagienska, A. (2016). Value Added Statement – A Relevant Instrument for Integrated Reporting. *Financial Internet Quarterly e-Finanse*, vol. 12, n.º 4: 92-103.

Larrinaga González, C. (2001). Aspectos sociales y políticos del estado de valor añadido. *Revista de Contabilidad: Spanish Accounting Review*, ISSN 1138-4891, vol. 4, n.º 8: 35-62.

Machado, M. A. V.; Macedo, M. A. S., y Machado, M. R. (2015). Análise da Relevância do Conteúdo Informacional da Demonstração do Valor Agregado no Mercado Brasileiro de Capitais. *Revista Contabilidade e Finanças*, vol. 26, n.º 67: 57-69.

Morley, M. (1979). The Value Added Statement in Britain». *The Accounting Review*, vol. 54, n.º 3: 618-629.

Nandi, K. Ch. (2011). Performance Measures: An Application of Value Added Statement. *The IUP Journal of Operations Management* vol. X, n.º 3: 39-61.

Medina Hernández, U., y Hernández García, M. C. (1999). Propuesta de un modelo de Estado de Valor Añadido (EVA). *Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación* 195: 191-216.

Riahi-Belkaoui, A., y Picur, R. D. (1999). The Substitution of Net Value Added for Earnings in Equity Valuation. *Managerial Finance*, vol. 25, n.º 12: 66-78.

Stainbank, L. J. (2009). The value added statement: does it add any value? *Meditari Accountancy Research*, vol. 17, n.º 2: 137-149.

Felipe M. Herranz

Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid
Presidente de FAIF (Foro AECA de Instrumentos Financieros)

Próxima aplicación de la norma IFRS 9

El próximo día 1 de enero de 2018 entra en vigor la aplicación de la norma IFRS 9 «Instrumentos Financieros» emitida por el IASB en julio de 2014, después de un largo proceso —con fases parciales e intentos de confluencia con el FASB— que tenía por objeto sustituir a su norma predecesora, el IAS 39, considerada excesivamente compleja, lo que implicaba dificultades de comprensión, interpretación y aplicación de la norma.

No es fácil determinar el grado de acercamiento al objetivo de reducir la complejidad que la nueva norma ha alcanzado, pero si pueden destacarse los cambios más significativos que introduce, algunos de los cuales se mencionan a continuación, dentro de la brevedad exigida a este trabajo.

De las reglas a los principios

Probablemente el cambio más significativo que introduce la IFRS 9 es el mayor peso que otorga a los principios para determinar el tratamiento aplicable a las operaciones, frente al mayor uso de reglas establecido en la IAS 39.

