

# Reglas *versus* Principios contables, ¿son modelos incompatibles? \*

*Rules versus Accounting Principles,  
are they really incompatible models?*

**Horacio Molina Sánchez\*\***. Universidad Autónoma de Madrid (profesor visitante) y ETEA  
**Jorge Tua Pereda**. Universidad Autónoma de Madrid

**RESUMEN** La elección del tipo de regulación contable (un modelo basado en principios u objetivos frente a un modelo basado en reglas) es una de las cuestiones de mayor interés que se plantea en el proceso de armonización contable internacional, debido a que el *Financial Accounting Standards Board* (FASB) presenta un modelo basado en reglas mientras que el del *Internacional Accounting Standards Board* (IASB) se basa en principios.

La evidencia empírica obtenida en este trabajo pone de manifiesto que la regulación concreta (es decir, basada en reglas) mejora la consistencia lógica y la homogeneidad de las decisiones referentes a la interpretación de las lagunas normativas, teniendo una influencia menor en el apoyo a la realización de estimaciones. Entre las razones que impulsan la preferencia por una actitud basada en principios o reglas se encuentra la búsqueda de la seguridad jurídica.

**PALABRAS CLAVE** Regulación contable; Imagen fiel; Principios Contables.

**ABSTRACT** The election of the accounting regulation model (a principle-based model or an objective-based instead of a rules-based model) is one of the issues that is tackled in the international accounting harmonization process because FASB's model is rule-based but IASB's model is principle-based.

Empirical evidence from this paper shows that a concrete accounting regulation improves the logical consistency and fills up the lacks of regulation, having a lower influence for supporting the estimations. Between the reasons for supporting a principle-based or a rule-based attitude we find the search for legal certainty.

**KEYWORDS** Accounting regulation; True and fair view; Accounting principles.

## 1. INTRODUCCIÓN

La regulación contable gana calidad conforme un mayor número de hechos y transacciones similares se interpretan de forma homogénea [Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), 2002: 89]. La formulación de los principios contables o del marco de conceptos que subyace en la presentación de la realidad económica confiere coherencia lógica al sistema contable, contribuyendo a dicha homogeneidad. En las últimas décadas,

\* Los autores desean agradecer los comentarios y sugerencias recibidos de los miembros del Departamento de Contabilidad de la Universidad Autónoma de Madrid en cuyo Seminario interno de Contabilidad se presentó este trabajo. Asimismo agradecen a la profesora Ana Gisbert Clemente sus valiosas sugerencias a una de las versiones de este trabajo, así como las formuladas por los revisores anónimos de este trabajo.

\*\* **Autor de correspondencia:** Horacio Molina Sánchez, Departamento de Gestión Empresarial y Métodos Cuantitativos, Universidad de Córdoba (centro adscrito, ETEA), C/Escritor Castilla Aguayo, 4. Córdoba (14004). Tfno. 34 957 222 157. Fax 34 957 222 101. E-mail: hmolina@etea.com.

esta estructura conceptual es teleológica, es decir, se destina a la consecución de un fin: que los estados financieros, en España las cuentas anuales, ofrezcan la imagen fiel de la situación financiera y de los resultados de la empresa, objetivo normalmente vinculado al suministro de información útil para la toma de decisiones.

Por este motivo, en el caso excepcional que la aplicación de un criterio contable concreto sea incompatible con la imagen fiel, tal y como prevén algunas regulaciones como la IV Directiva y, en España, el Código de Comercio, debe dejar de aplicarse dicho criterio y justificarse la razón por la que se entiende que la aplicación de dicha norma no arrojaría una correcta representación de la imagen fiel (carácter derogatorio de la imagen fiel). Por su parte, la Norma Internacional de Contabilidad (NIC), n.º 1, párrafo 20, exige este carácter derogatorio de la imagen fiel cuando así lo requiera la legislación nacional o bien no lo prohíba.

Un segundo efecto pretendido con la regulación es la consecución de cotas más elevadas de seguridad jurídica de los interesados en la información financiera, tanto de los preparadores de la información financiera como de los usuarios, pasando por los vigilantes de la razonabilidad de la información, los auditores. Conforme aumenta el grado de detalle, la percepción de seguridad jurídica es mayor. El riesgo de no regular, o de hacerlo empleando conceptos generales, implica una pérdida de homogeneidad en las soluciones adoptadas o la manipulación de los principios para que la realidad proyectada en los estados financieros se ajuste al interés, a la forma de pensar, de un determinado agente, tal y como señalan Livne y McNichols (2003: 33).

En la medida en que la legitimidad de las decisiones informativas se fundamente en el argumento de autoridad (la letra de la norma), frente al racional (coherencia con los fines de la norma), la seguridad percibida por los intervinientes será mayor. Evidentemente, también será mucho más difícil justificar la actitud dolosa, e incluso la negligente, de los preparadores de la información o de sus auditores cuando sus decisiones estén respaldadas por el argumento de autoridad, aunque quiebre el de racionalidad (ajustarse a los fines de la norma). Este argumento es especialmente importante en entornos con un elevado grado de litigiosidad, como es el caso de EE.UU. (Alexander y Archer, 2000: 550; Benston *et al.*, 2006: 168).

En el ámbito de la información financiera, el tratamiento de la incertidumbre es uno de los temas que generan mayores dificultades. La incertidumbre se puede reducir también a través de dos procedimientos. El primero sería formulando prácticas contables conservadoras, en el sentido de exigir a las ganancias unos criterios más estrictos de verificabilidad que a las pérdidas (Basu, 1997: 3); como indica Watts (1977: 67), las pérdidas por sobrevaloración de activos e ingresos son más observables para el regulador que las ganancias olvidadas por la infravaloración de activos y de ingresos. Además, esta opción conservadora tiene efectos positivos sobre los contratos de agencia, que vinculan a los gestores con los accionistas y los acreedores (Watts, 2003: 214). Por el contrario, esta opción disminuye la transparencia en los informes financieros (Barlev y Haddad, 2005: 384), permitiendo que los agentes con información privilegiada puedan tomar ventaja.

Para evitar esta diferencia de información con la que operan los agentes en el mercado, lo que representa una imperfección en el mismo, se puede optar por un segundo procedimiento, consistente en la selección de prácticas contables menos conservadoras que limitan la incertidumbre a través de la sujeción a determinadas guías más concretas (Benston *et al.*, 2006: 167). En consecuencia, ante la incertidumbre, el regulador puede optar por intensificar la regulación de detalle, tratando de simular y dar respuesta un número mayor de situaciones.

Sin embargo, en EE.UU., la *Securities and Exchange Commission* (SEC), como «defensora de los usuarios», observa que la interpretación literal de las reglas permite retratar imágenes de la realidad distorsionadas por los intereses de los preparadores, las cuales conducen a decisiones erróneas en los usuarios (Baker y Hayes, 2004: 783). Así, tras el escándalo Enron y la consiguiente reacción legislativa, se ha abogado por un mayor énfasis en los principios y un alivio en la proliferación de normas concretas (FASB, 2002 y SEC, 2003).

Este trabajo aborda el tipo de regulación deseada, tema por otra parte recurrente en esta disciplina y que, como señalamos anteriormente, es objeto de estudio en otros ámbitos científicos, en los que se aborda desde la perspectiva económica o jurídica. En este artículo tratamos de defender la tesis expuesta anteriormente por Bennett *et al.* (2006: 99) consistente en que las normas concretas ayudan a la formación del juicio profesional, asumiendo que ambos modelos regulatorios, basados en principios o en reglas detalladas, no vacunan ante la posibilidad de manipulación por parte de la Dirección de las compañías (*American Accounting Association Financial Accounting Standards Committee*, 2003: 79). En definitiva, el objetivo de este trabajo es responder a si ambos modelos son realmente incompatibles.

Uno de los criterios para medir la utilidad de los modelos de regulación es el estudio de la dispersión de soluciones cuando existe una laguna en la Ley. Ante ellas, los preparadores y los auditores tienden a recurrir a argumentos de autoridad, como pueden ser el estudio de casos análogos (Nelson, 2003: 95), los cuales sirven de referencia para dar una respuesta consistente, o bien al argumento que proporciona otro cuerpo normativo de reconocido prestigio, como pudieran ser los organismos supranacionales, cuyos pronunciamientos son considerados equiparables a los usos interpretativos por Tua Pereda (1990: 836).

Por otra parte, la demanda de regulación no sólo se circunscribe a la emisión de normas relacionadas con la caracterización, reconocimiento o valoración de los hechos y transacciones; también se solicita en aquellas cuestiones en las que tanto la elaboración como la auditoría de la información financiera requieren la intervención del juicio profesional. Por ejemplo, es paradigmático el debate que durante varias décadas ha existido en torno a la emisión de guías cuantitativas para determinar lo que constituye la cifra de importancia relativa en el ámbito de la auditoría, Molina Sánchez (1997: 23-34) expone las posiciones y argumentos fundamentales. Si bien, las primeras (las regulaciones sobre la caracterización, reconocimiento o valoración), difícilmente deberían permitir un tratamiento alternativo porque el recorrido lógico ya lo ha realizado el regulador; en las segundas (las regulaciones basadas en la formación de juicios y estimaciones), se podría admitir una interpretación distinta, pues no dejan de ser herramientas para formar el criterio profesional.

El evento que facilita nuestro estudio es la coexistencia en algunos países de la Unión Europea de dos regímenes contables: las normas internacionales y las normas nacionales. En España, las normas nacionales han sido reformadas recientemente para tratar de armonizarse con las NIIF adoptadas en la Unión Europea. El regulador contable español, el ICAC (2008), ante las dudas que se plantearon sobre la aplicación supletoria de dicho ordenamiento internacional, en caso de laguna de ley en las normas contables nacionales, ha dictaminado que se resuelvan aplicando el Marco Conceptual, tarea para la cual se podrán emplear las referencias a otros ordenamientos de prestigio.

En esta línea, el trabajo realizado en nuestro estudio se articula en una doble vertiente:

- De un lado, hemos analizado el comportamiento de los diversos colectivos implicados en la regulación contable ante una situación interpretada por las NIIF como, por ejemplo, los programas de fidelización de clientes, en el que existe un problema contable similar en la normativa contable española, el relativo a las provisiones por garantías post-venta.
- Por otra parte, hemos contrastado si las normas concretas que conducen a la formulación de una estimación o juicio resultan útiles. Para ello, hemos analizado la aplicación concreta del principio general de transferencia de riesgos y ventajas para el caso de la clasificación de los arrendamientos. La regla asociada a la concreción de dicho principio viene contenida en el *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) n.º 13.

Con ello pretendemos aportar evidencia que apoye la utilidad de los modelos basados en reglas en línea con las conclusiones de Bennett *et al.* (2006: 199), en la medida en que mejoran la consistencia en los juicios realizados. Esta mejora es, si cabe, más relevante en las cuestiones relacionadas con la interpretación del Marco Conceptual que en las relativas a la aplicación del juicio profesional. Por otra parte, este trabajo pone de manifiesto cómo los pretendidos modelos fundamentados en principios encuentran fuertes resistencias para alcanzar una vigencia efectiva, entre ellas las derivadas del conservadurismo en la toma de decisiones.

El itinerario lógico del trabajo responde a las siguientes cuestiones: *a)* en ausencia de norma concreta, ¿existe dispersión en la solución propuesta?; *b)* ¿la contribución de una norma que desarrolla una solución conceptual tiene la misma capacidad de influencia que la que ayuda a realizar una estimación?, y *c)* ¿cuáles son las razones que explican el seguimiento de las normas concretas frente a una interpretación deductiva del marco de conceptos realizada por el interesado?. Con la respuesta a estas cuestiones de investigación podremos opinar sobre la compatibilidad de los modelos basados en reglas o en principios contables.

Tras esta introducción, el contenido de nuestro trabajo se articula del siguiente modo:

- En el segundo y tercer punto, abordamos los principales argumentos sobre el debate regulatorio, de las cuales derivan las hipótesis en las que se fundamenta esta investigación.
- En el tercer epígrafe describimos la metodología y los casos con los que realizamos nuestro experimento.
- El cuarto punto lo reservamos a la presentación de los resultados.
- Finalmente, en el quinto se presentan las conclusiones de este trabajo.

## 2. EL MODELO DE REGULACIÓN. REGULACIÓN FUNDAMENTADA EN PRINCIPIOS-OBJETIVOS O EN REGLAS

Las normas contables no son fines en sí mismas. Todas las regulaciones contables tratan de definirse como finalistas, pretendiendo conseguir un objetivo superior: la imagen fiel europea (*True and Fair View*) o la presentación razonable estadounidense (*Fair presentation*). Ambas se obtienen, normalmente, por la aplicación de las normas contables. La cuestión sería ¿cómo se deduce desde el corolario de la imagen fiel o presentación razonable el criterio contable aplicable a una transacción o suceso concreto?

Siguiendo un itinerario lógico deductivo a través del entramado conceptual, en sus niveles más elevados (próximos a la imagen fiel) se sitúa la identificación de los usuarios y sus necesidades, lo que determina los objetivos que debe cumplir la información financiera. A la vista de los objetivos se formulan dos hipótesis (empresa en funcionamiento y devengo) y los requisitos o características cualitativas necesarias para que la información sea útil a sus fines (las básicas son relevancia y fiabilidad).

Esta parte del Marco sería la superestructura conceptual que fundamenta las partes más operativas del mismo (*Financial Accounting Standards Advisory Council*, 2004: 14), a saber, la definición de los elementos de los estados financieros (qué caracteriza cada elemento), los criterios de reconocimiento (el cuándo se incorporan) y los criterios de valoración (por qué importe). Estos escalones del Marco son los que van a permitir de una manera más inmediata la emisión de normas o rellenar las posibles lagunas a los usuarios. En ausencia de regulación concreta que interprete dicho Marco, el preparador se autorregula, viéndose limitada esta regulación por el mantenimiento del criterio a lo largo de los ejercicios y, por la segunda opinión que pueden manifestar los auditores, en el caso de que la compañía audite sus cuentas.

Cualquier legislación debe plantearse una permanente elección entre el formalismo, conseguido a través de una concepción legalista del sistema de normas, y el antiformalismo, que se enfocaría a la sustancia de los hechos al margen de la forma que pudiesen tomar (Karan, 2002: 45). El primero favorece la uniformidad, consistencia, predictibilidad e insiste en la forma legal y en la interpretación literal; por el contrario, el segundo se caracteriza por un enfoque más flexible, abierto y orientado a los fines, lo que induce a dar respuestas dinámicas. La manera en que fue incluido el *True and Fair View* en la legislación de la Unión Europea pone de manifiesto un compromiso entre el formalismo y el antiformalismo.

A priori se puede asumir que las regulaciones contables incardinadas en sistemas legales fundamentados en el *Common Law* tenderán a tener regulaciones más laxas, dejando a los Tribunales que interpreten los principios recogidos en la ley, mientras que los sistemas legales de corte continental europeo, fundamentados en códigos legislativos derivados del derecho romano, serán más proclives a presentar regulaciones más prolijas y detalladas en busca de la seguridad jurídica. La preferencia por la regla concreta sobre la regla más general se fundamenta en el principio del Derecho Romano *lex specialis* precede a la *lex generalis* (Ordelheide, 1993: 86).

No obstante lo anterior, la preferencia por ordenamientos contables detallados también se observa en países con tradición jurídica anglosajona, como es EE.UU., si bien como consecuencia de los escándalos financieros, se ha cuestionado la regulación detallada, como ponen de manifiesto algunos hechos significativos de esta posible nueva tendencia:

- Una de las conclusiones derivadas del escándalo Enron, a través de su principal reacción legislativa, la Ley Sarbanes-Oxley, es la reorientación del modelo de la regulación contable en EE.UU. desde un modelo basado en reglas a uno fundamentado en principios<sup>(1)</sup> (Gill, 2003).
- En 2002, el FASB mostró su preocupación por la deriva reglamentista que había tomado la regulación contable estadounidense y el posible alejamiento que este enfoque suponía sobre los principios. Con un documento de llamativo título, *Principles-based approach to U.S. Standard Setting*, el FASB (2002: 2) trataba de limitar una de las vías para realizar contabilidad creativa por parte de los preparadores de la información, consistente en ajustar los hechos económicos para enmarcarlos dentro de determinado tratamiento contable, aún cuando la sustancia económica de los hechos fuera bien distinta<sup>(2)</sup>.
- En 2003, la SEC (2003) emitió un documento que daba respuesta al mandato de la citada legislación y con el que se pretendía estudiar la adopción de un sistema de información financiera basado en principios.

Al contrario del caso estadounidense, Bratton (2002: 10) y Alexander y Jermakowicz (2006: 134) citan en sus trabajos que existe la percepción que en el entorno de la Unión Europea y su regulación a través de las Directivas Comunitarias, o en el propio IASB, el modelo está más próximo a la regulación basada en principios u objetivos (en contrario, se manifiestan la SEC, 2003, o para el caso del Reino Unido Kershaw, 2005: 624).

La diferencia entre una regla contable y un principio es una cuestión previa para calificar un sistema basado en este criterio. En Tua Pereda (1983: 380) se define un principio contable como «una hipótesis instrumental, una macro-regla general, vinculada a un propósito u objetivo concreto, derivada de la aplicación de la teoría general a un supuesto específico», si bien la escasa literatura contable sobre la distinción terminológica (Alexander y Archer, 2003: 8) no ayuda a trazar los límites entre ambos sistemas. Por otra parte, Cunningham, (2007: 1417 y 1492), además de señalar la dificultad para identificar un sistema claramente caracterizado por uno u otro modelo, tampoco aconseja que el diseño sea puro en un sentido o el otro. A pesar de estas dificultades, podemos encontrar elementos que ayudan a caracterizar ambos modelos.

La diferencia entre un sistema formalizado, basado en reglas, y otro no formalizado, basado en principios, se dilucida en varios frentes:

- Por un lado, como indican Schipper (2003: 66) y Nelson (2003: 91), en la manera en que se define la propia estructura de la norma. En la medida que una normativa presente

---

(1) La Ley Sarbanes-Oxley recoge en su Sección 108, este mandato a la SEC.

(2) Evidentemente, no se cuestiona una posible imperfección normativa. Cuando la aplicación estricta de una norma conduce a reflejar inadecuadamente una transacción, posiblemente la norma no ha captado adecuadamente los fundamentos, los principios, que debe regular.

escasas excepciones al principio general, dicho cuerpo regulatorio se aproxima a un modelo basado en principios. Una vez establecido un principio general, la única vía para separarse de él es la inclusión de una excepción (Schipper, 2003: 67).

- Pero también, por otro lado, se observan diferencias en la forma de aplicar dicho cuerpo normativo (Cunningham, 2007: 1492), ya que mientras en un sistema basado en principios la interpretación debe ser teleológica, en los basados en reglas lo importante es el cumplimiento de las Normas (Nobes, 2006: 85).

Por este motivo, el nivel de detalle de la regulación no es, a nuestro juicio, lo que diferencia a ambos modelos, sino cómo se justifican las prescripciones incorporadas a las normas, así como el margen de flexibilidad para aplicarlas. Una de las manifestaciones más claras de la diferencia de modelos es el rol activo o pasivo que juega el corolario de la información (la imagen fiel o la presentación razonable). En el marco de las Directivas contables, la imagen fiel tiene un papel activo, pues dispone de un carácter derogatorio de aquellas normas que no permiten su consecución. Esta facultad de la imagen fiel es la piedra angular del criterio profesional (Bennet *et al.*, 2006: 201). No sorprende que el concepto británico de imagen fiel y, en concreto, su carácter derogatorio, haya chocado frontalmente con algunas regulaciones del viejo continente (Ordelheide, 1993: 86). Pero no sólo en ordenamientos fundamentados en el derecho romano, incluso en EE.UU., hasta la Ley Sarbanes-Oxley, la presentación razonable se conseguía con la aplicación sistemática de las normas contables, los *generally accepted accounting principles* (Alexander y Archer, 2003: 4).

Esta función derogatoria de la imagen fiel ha dado lugar a un intenso debate en los años noventa en círculos académicos en la Unión Europea (Alexander, 1993; Ordelheide, 1993; Walton, 1993 o Van Hulle, 1993) ya apuntados previamente, en nuestro país, por Tua Pereda (1982) y Tua Pereda (1985). Sin embargo, la interpretación funcional de la norma sería un mecanismo equivalente al carácter derogatorio de la imagen fiel (Ordelheide, 1993: 86); esto es, la interpretación en función de lo que el legislador ha pretendido permitiría que el sistema contable fuese más consistente, se adaptaría mejor a circunstancias cambiantes y facilitaría el desarrollo de reglas para casos no regulados. Por lo tanto, en el ámbito del derecho romano no sería preciso haber incluido esta prescripción de la Cuarta Directiva que, sin embargo, era necesaria para sistemas legales como el británico.

En un estudio realizado por la Federación de Expertos Contables, en el ejercicio 1989, la aplicación derogatoria de la imagen fiel sólo alcanzó a diez compañías de un total de 400 compañías europeas analizadas de las cuales, según Van Hulle (1993: 102-103), la mayoría obedecían a tratamientos permitidos en la legislación. Por su parte, Livne y McNichols (2003: 4) en una muestra desde 1994 a 2000 observaron 120 separaciones de los Principios y Normas contables en el Reino Unido.

La mayor parte de los casos en los que se ha argumentado el carácter derogatorio se producen en el Reino Unido y surge como consecuencia de los diferentes criterios recogidos en las Normas Legales (*Companies Act*) y las Normas Contables (*Accounting Standards*) emitidas por el organismo, de base profesional, *Accounting Standard Board*. Esta situación dejó de producirse a partir de 2005, al modificarse la *Companies Act* para evitar incon-



sistencias con las NIIF y, derivado de ello, con las propias normas contables británicas inspiradas en aquéllas (Benston *et al.*, 2006: 181).

En España, Cordobés y Molina (2000: 107), Cañibano (2006: 16) y Cea y Vidal (2008: 148) revelan algunas de las escasas situaciones en las que los administradores han alegado la función derogatoria de la imagen fiel para dejar de aplicar preceptos contables concretos<sup>(3)</sup>. Estos dos últimos trabajos señalan casos sectoriales de separación de los criterios generales que en algún caso, como la activación de gastos financieros posteriores a la entrada en funcionamiento, contravienen «lo dispuesto en los artículos 31.1 y 35.4 de la IV Directiva, por lo que su vigencia se encuentra ligada a la flexibilidad interpretativa del principio de imagen fiel» (Cañibano, 2006: 17).

## 2.1. LA SOLUCIÓN DE LAS LAGUNAS DE LEY

Todos los cuerpos normativos se ven sometidos a los cambios derivados de la propia evolución de la sociedad, de la forma de hacer negocios y, cómo no, de una cierta vaguedad del regulador (Penno, 2008: 339). Ante ello, cabe preguntarse ¿cuál es la forma de proceder en estos casos?, ¿emitiendo más normas?.

Como indican Benston *et al.*, (2006: 168), los reguladores puede que necesiten sentirse activos emitiendo normas que cubran casi cualquier situación imaginable; sin embargo, esta decisión tiene sus limitaciones. Una regulación prolija produce una sobrecarga normativa sobre los sujetos que deben aplicarla, incrementando los costes asociados a su vigencia efectiva. Asimismo, los excesos regulatorios empeoran la consistencia y precisión del criterio profesional, favoreciendo las estrategias que reducen el razonamiento de manera simplista, si bien la pérdida de precisión puede variar en cada profesional de manera diferente (Nelson, 2003: 94-95). Cuando la aplicación de la norma a un caso concreto no está clara, se suele recurrir a un argumento de autoridad como es la analogía con otro caso similar (Nelson, 2003: 95 y Penno, 2008: 339). No obstante, la existencia de un cuerpo de normas estructuradas ayuda a crear una base documental adecuada para resolver las lagunas a través del recurso a la analogía (Nelson, 2003: 95).

Otra vía sería el recurso a otras regulaciones que, con identidad de presupuestos lógicos, hubiesen abordado la cuestión. En esta línea, en Tua Pereda (1990: 835-836) se califica a los principios contables facultativos como usos interpretativos denominando al reiterado olvido en la regulación española con el nombre de «el eslabón perdido», atribuyendo ese carácter supletorio, en el caso español, tras la reciente reforma de nuestro ordenamiento contable, a la normativa internacional, como se puede ver en Tua Pereda (2006: 152). No así nuestro regulador contable que recientemente ha establecido como carácter complementario el razonamiento lógico derivado del marco de conceptos (ICAC, 2008).

Nuestra primera hipótesis pretende verificar si la regulación concreta mejora el proceso de formación del juicio profesional, tanto en la calificación de las transacciones y hechos, en

---

(3) En el sector eléctrico: Sevillana de Electricidad, S. A. 1992 a 1998, Fuerzas Eléctricas de Cataluña, 1995 a 1998; Iberdrola 1995 a 2002; en el bancario y con la aprobación del supervisor: Banesto, 1992 y, en el sector de Comunicaciones Telefónica, S.A. 1998-1999, alegando el tratamiento excepcional en otros sectores.



definitiva en el itinerario lógico deductivo desde el marco de conceptos a la solución concreta, como en los casos en los que la propia información requiere una estimación. Es más, queremos demostrar cómo la indicación de cuáles son fuentes complementarias ayuda en la integración de las lagunas normativas.

De acuerdo con todo ello formulamos las siguientes hipótesis:

- $H_{1.1}$ . Cuando no existe una norma de referencia, el grado de homogeneidad es bajo.
- $H_{1.2}$ . Cuando existe una norma de referencia, el grado de homogeneidad es elevado.

## 2.2. LA REGULACIÓN EN FUNCIÓN DEL TIPO DE NORMAS

La evolución del mundo de los negocios provoca que los sistemas contables no puedan considerarse cerrados. Ante este constante cambio en la tipología de las transacciones, el regulador señala al Marco Conceptual como la herramienta adecuada para resolver las lagunas regulatorias. Como se puede observar del propio proceso normativo o interpretativo de los organismos reguladores (el *FASB* o el *IASB*), la deducción desde dicho Marco no siempre resulta sencilla o pacífica. La variedad de interpretaciones es frecuente, por lo que el desarrollo del Marco Conceptual para una situación concreta requiere la intervención del criterio del preparador y de su auditor.

En función del número de empresas que deban abordar la cuestión, así como de la importancia de la misma, la regulación dará pautas para una respuesta homogénea por parte de los preparadores y auditores. El regulador, tras un proceso contrastado con las partes interesadas, formula un pronunciamiento sobre el tratamiento a aplicar a dichos hechos o transacciones en el que se trata de valorar la racionalidad de la solución en función de los grandes criterios recogidos en el Marco Conceptual, así como la consistencia entre tratamientos contables que compartan los mismos fundamentos económicos. A partir de ese acuerdo, poco sentido tiene invocar otra interpretación de cómo alcanzar los objetivos perseguidos con la información. De hecho, en Europa e, incluso, en el Reino Unido, origen de este planteamiento, aún estando vigente el carácter derogatorio de la imagen fiel, según el cual una norma debe dejar de aplicarse si no permitiese alcanzar dicho objetivo, tal derogación ha tenido, como ya hemos indicado más arriba, una escasa vigencia efectiva como indican Benston *et al.*, (2006: 181).

El riesgo asociado a la flexibilidad en la regulación ha sido descrito empíricamente por Livne y McNichols (2003: 33), quienes observan que las compañías que utilizan el carácter derogatorio de la imagen fiel, en aquellos casos que implican una separación de las prácticas contables con mayor argumento de autoridad (las normas contables emitidas por el *Accounting Standard Board*), presentan niveles más elevados de endeudamiento y peores rentabilidades que las compañías similares del sector y de parecida dimensión.

Frente a estos juicios sobre la aplicación a casos concretos del Marco Conceptual, nos encontramos otra categoría de juicios relacionada con ciertas decisiones inherentes al proceso contable, que son los juicios exigidos por las normas contables. La mayoría de las veces se trata de estimaciones relacionadas con el patrón de consumo de los activos, la recuperabilidad de los mismos o los efectos de determinadas contingencias. Cuando los juicios son recurrentes, las propias empresas generan políticas internas para facilitar las

decisiones, estableciendo así, en definitiva, una autorregulación cuyo control externo deviene del principio de uniformidad en la aplicación de las políticas contables. La razón de ser de estas guías no es otra, como explican Holstrum y Messier (1982: 49), que alcanzar un elevado grado de consenso en las decisiones; por ese motivo, las firmas de auditoría están interesadas, ante la ausencia de normas procedentes del regulador, en emitir normas internas que aseguren la consistencia en los juicios que formulan sus profesionales.

En EE.UU., uno de los casos que más controversia ha generado está relacionado con el empleo de guías cuantitativas para definir cuándo un arrendamiento es operativo o financiero (SFAS n.º 13). El juicio que debe dilucidar el preparador es determinar cuándo se produce la transferencia sustancial de riesgos y ventajas en una operación de arrendamiento. Imhoff y Thomas (1988: 305) y Beattie *et al.*, (2006: 78) han demostrado empíricamente que estas reglas servían para estructurar las operaciones con la finalidad de que fuesen calificadas de una forma o de otra (normalmente como arrendamientos operativos) y, de esta manera, conseguir los efectos de presentación deseados.

Como consecuencia de los problemas derivados de la doble clasificación, el tratamiento de los arrendamientos está siendo sometido a una profunda revisión que se plantea eliminar la distinción entre financieros y operativos. La propuesta reciente del IASB (2009), basada en los trabajos del G4 + 1 (Mc Gregor, 1996 y Naylor y Lennard, 2000), pretende reconocer en los arrendamientos irrevocables un activo por el valor de los servicios futuros que controla el arrendatario y una deuda por el compromiso firme adquirido con el arrendador: por el contrario, el arrendador reconocería una transferencia de la proporción de activo que ha cedido mediante el contrato de arrendamiento y, simultáneamente, un derecho de cobro por el valor actual de las cuotas futuras del arrendamiento más el beneficio o pérdida que se ponga de manifiesto como consecuencia de este contrato y de los activos intercambiados.

Posiblemente, tras el establecimiento de una guía muchas veces lo que se encuentre es una derivación errónea del marco de conceptos que está encubriendo un tratamiento alternativo. Por cierto, práctica que sigue siendo admitida en algunas normas (opción a valor razonable en los instrumentos financieros), lo que no deja de ser otra forma, menos compleja, de estructurar las cifras contables.

En ocasiones, los problemas derivados de las guías concretas no son relevantes. Los límites son difusos y el posible diseño de las transacciones no resulta ser un problema porque los espacios cercanos al límite establecido en la guía son también opinables (por ejemplo, una guía sobre la vida útil de los inmovilizados materiales o el propio concepto de transferencia sustancial de riesgos y ventajas implícito en la regulación de la doble clasificación del arrendamiento).

Un debate clásico próximo al que planteamos ha sido la necesidad de concreción de la cifra de importancia relativa a efectos de auditoría (Chewning y Higgs, 2000: 66). En España, la normativa de auditoría propone unas guías concretas en la Resolución del ICAC sobre importancia relativa (ICAC, 1999), en la que señala unas variables, a título exclusivamente orientativo, sobre los parámetros para medir la cifra de importancia relativa. Cañibano y Mora (2000: 142) ponen de manifiesto las dificultades que tuvo dicha norma en su proceso

de aprobación y las que se han derivado de su aplicación entre el *ICAC* y algunos auditores porque, como indican los autores, es difícil emitir normas que regulen este principio incluso aunque sean a título orientativo. El formato que emplea son unas horquillas que indican lo que claramente es significativo, lo que claramente no es significativo, dejando una zona gris, el segmento ocupado por la horquilla en el que se debería analizar el conjunto de la información. Este es un tipo de formato que presenta dos grandes virtudes: *a)* introduce el carácter derogatorio en la propia norma con la mención de que son guías de carácter exclusivamente orientativo, y *b)* la técnica de la horquilla facilita la separación de los conceptos que pueden ser difusos.

En congruencia con todo ello, nuestro objetivo principal consiste en contrastar si las guías cuantitativas ejercen una influencia menos relevante en el criterio profesional que las guías referentes a la interpretación del Marco Conceptual. Al fin y al cabo los límites entre lo que es una transferencia sustancial de riesgos y ventajas no es una cuestión que se pueda concretar de manera irrefutable, por lo que es más improbable la revisión del criterio formulado inicialmente.

Los razonamientos anteriores nos llevan a formular, en relación con este punto, las siguientes hipótesis:

- H*<sub>2.1</sub>. Los participantes modifican su criterio ante una norma contable que interpreta los conceptos en una transacción concreta.
- H*<sub>2.2</sub>. Los participantes modifican su criterio ante la existencia de una guía para realizar una estimación contable.
- H*<sub>2.3</sub>. Los cambios de opinión producidos en un juicio sobre la interpretación del Marco Conceptual son más frecuentes que el cambio de opinión referente a una estimación contable.

### 2.3. EL CONSERVADURISMO EN LA FORMACIÓN DE JUICIOS Y LA SEGURIDAD JURÍDICA

El conservadurismo en la toma de decisiones implica refugiarse en el cumplimiento de los protocolos (en el ámbito de la medicina) o en el de las normas en el caso de la contabilidad o auditoría. Entre las razones que justifican este comportamiento se encuentra el grado de litigiosidad percibida por los directivos y los auditores, siendo éste uno de los factores esgrimidos a la hora de determinar la preferencia de estos grupos de interés por los modelos basados en reglas (Benston *et al.*, 2006: 168).

En el Reino Unido, Livne y Mc Nichols (2004: 15) consideran que cuando las normas contables generalmente aceptadas (y codificadas) contradicen la Ley (*Companies Act*), la separación de la letra de la norma es casi automática; la invocación del carácter derogatorio es más arriesgada cuando no existe soporte alguno. Los riesgos a los que se exponen los directivos cuando aplican el carácter derogatorio oscilan desde la posibilidad de reformulación de las cuentas ante una revisión del *Financial Reporting Review Panel* hasta el riesgo reputacional de ser señalado en los medios de comunicación como una compañía con prácticas contables fraudulentas.

Por otra parte, la emisión de normas detalladas y guía concretas es apoyada por los reguladores y supervisores porque reducen las posibilidades de manipulación por parte de los

directivos de las compañías (Benston *et al.*, 2006: 168), aunque los directivos las convierten en inútiles a través de la creación de transacciones innovadoras que transgreden su espíritu (Nelson *et al.*, 2002: 198).

La aplicación subsidiaria de otro cuerpo normativo, por ejemplo las *Normas Internacionales de Información Financiera* (NIIF), incrementaría el acervo normativo, especialmente si a dicho cuerpo se le reconociese dicho carácter subsidiario. De esta manera se dotaría a las decisiones fundamentadas en el mismo de una mayor legitimidad. Por tal motivo, el reconocimiento expreso del carácter subsidiario de dichas normas formaría parte de un perfil que pretende la seguridad jurídica en la solución de las lagunas regulatorias.

En consecuencia con todo ello, formulamos en este punto las siguientes hipótesis:

- $H_{3.1}$ . La preferencia por normas más detalladas forma parte del perfil de los participantes que toman sus decisiones basadas en reglas.
- $H_{3.2}$ . La percepción de inseguridad que conlleva el carácter derogatorio de la imagen fiel forma parte del perfil de los participantes que toman sus decisiones basadas en reglas.
- $H_{3.3}$ . La preferencia por un pronunciamiento explícito del carácter subsidiario de las NIIF forma parte del perfil de los participantes que toman sus decisiones basadas en reglas.

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. EL CUESTIONARIO

La obtención de los datos que sirven para el contraste de las hipótesis que formulamos procede de una encuesta que incluye tres partes:

- Dos casos en los que se solicita una solución contable,
- una serie de preguntas demográficas de los participantes en el estudio, y
- un cuestionario de opinión sobre las características básicas del ordenamiento contable español.

Cada caso contiene dos preguntas al participante. En la primera, el encuestado emite un juicio sin ningún tipo de referencia normativa. En la segunda pregunta se le ofrece un pronunciamiento internacional que le puede ayudar a fijar el criterio. Este procedimiento de administración nos permite contrastar en la primera respuesta si la ausencia de regulación genera un grado de homogeneidad elevado en las respuestas. Por su parte, la segunda respuesta a cada caso permite contrastar si la regulación contribuye a conseguir soluciones homogéneas. Estas respuestas individualmente tratadas se refieren a nuestro bloque de Hipótesis 1.

El cambio de criterio que se produce entre la primera respuesta en cada caso y la segunda es el objeto de estudio de nuestro bloque de Hipótesis 2.

Nuestra investigación, por otra parte, presenta dos tipos de decisiones diferenciadas: una vinculada a la concreción de los conceptos para situaciones particulares y otra relacionada con la formulación de estimaciones. El primer caso nos arroja luz sobre el primer tipo

de decisiones, esto es, pretende evaluar en qué medida la regulación concreta ayuda a interpretar el marco de conceptos. La situación planteada es la contabilización de un programa de fidelización a clientes; en este caso tras responder si afectaba dicho programa a los estados financieros y, en caso afirmativo, si lo hacía al balance y cuenta de pérdidas y ganancias o sólo a la Memoria, los participantes debían responder si lo reconocerían como un ajuste por periodificación pasivo o como una provisión por operaciones comerciales.

Las dos primeras preguntas nos han permitido eliminar las observaciones con respuestas que no reconociesen en cuenta de pérdidas y ganancias y balance dicha situación, dado que esta opción no se ajusta al marco de conceptos. Las opciones básicas a las que se enfrentaba el participante implicaban reconocer un pasivo, bien como ajuste por periodificación, el cual implica diferir el precio de venta de los servicios futuros, bien como provisión de pasivo, en la cual se diferiría sólo el coste.

Este caso está resuelto por el Internacional *Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC), quien se decantó por el primer planteamiento (solución convergente), no sin una fuerte controversia al respecto, entre otros del *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG), en la que se utilizó como argumento la analogía con las provisiones por operaciones del tráfico (solución divergente)<sup>(4)</sup>. Por lo tanto, una vez resuelta la primera cuestión, la segunda pregunta vuelve a solicitar la opinión, pero esta vez se incluye como información complementaria el texto de la *IFRIC*.

Por su parte, el segundo caso está vinculado con el papel de las normas concretas a la hora de ayudar en la formulación de estimaciones contables. Se trata de un arrendamiento de un edificio, durante un periodo prolongado de tiempo. La cuestión que se plantea es su calificación como arrendamiento financiero u operativo. Por la configuración del arrendamiento, la duración del contrato representa un 75% de la vida útil estimada del bien.

Nuevamente, tras una primera respuesta, se solicita a los participantes que califiquen el arrendamiento, pero con la información adicional que representa el *SFAS* n.º 13 y cuya aplicación llevaría a la consideración del mismo como arrendamiento financiero (solución convergente); no obstante, la tradición contable española venía tratando este tipo de arrendamientos como operativos antes de la reciente reforma contable (solución divergente). En este segundo caso, el organismo de referencia es diferente al primer caso y ello puede influir en la percepción del participante sobre su validez.

A continuación se formulan las preguntas demográficas (experiencia, colectivo al que pertenece y autoevaluación sobre el conocimiento de la Normativa Internacional).

La última parte de la encuesta plantea, como ya hemos indicado, una serie de cuestiones referidas a la percepción del participante sobre las características del sistema contable español y acerca del carácter posible subsidiario de la normativa contable internacional respecto a la normativa nacional. Estas cuestiones permiten obtener y tipificar la opinión del participante sobre el estilo de regulación más apropiada, el cuál conducirá a una respuesta basada en principios o en reglas. La caracterización de los participantes que muestran un

---

(4) En el momento de administrarse la encuesta todavía la *IFRIC* 13 no había sido adoptada en el seno de la Unión Europea, por lo que no constituía derecho positivo en nuestro ordenamiento.

perfil de decisión basado en reglas o principios es el eje de nuestro bloque de Hipótesis 3. Con tal finalidad formulamos un modelo de regresión categórica para cada caso, en el que la variable dependiente se obtiene a partir de los cambios de criterio en la respuesta a cada caso, siendo la independiente la opinión del sujeto sobre el modelo contable.

### 3.2. CONTRASTE DE HIPÓTESIS Y VARIABLES

Las variables que intervienen en el estudio, el carácter de las mismas, los posibles valores que toman y las hipótesis en las que intervienen se presentan en la Tabla I.

En el bloque de Hipótesis 1 verificamos el grado de homogeneidad que aporta una norma concreta utilizando una técnica univariante como es el test de Chi cuadrado, mientras que en el bloque de Hipótesis 2, mediante procedimientos bivariantes, hemos verificado, por un lado, si el cambio de opinión es relevante (test de McNemar para las Hipótesis 2.1 y 2.2) y, por otro, en qué tipo de situaciones las regulaciones resultan más eficaces (test de los signos, para la Hipótesis 2.3).

Por su parte, el bloque de Hipótesis 3 prueba si la actitud ante la regulación se justifica en la búsqueda de la seguridad jurídica; con tal fin utilizaremos dos modelos de regresión categórica a partir de cada caso, en los que hemos definido como variables dependientes el perfil basado en reglas o en principios. El modelo (1) se formula para decisiones relativas a la concreción de los conceptos, mientras que el modelo (2) toma la variable dependiente de una estimación contable.

Las variables independientes están referidas a la seguridad jurídica del sistema contable, como son: la preferencia por unas normas contables detalladas ( $H_{3,1}$ ), las dificultades que genera la aplicación del carácter derogatorio de la imagen fiel ( $H_{3,2}$ ), o el carácter supletorio de las *NIF* ( $H_{3,3}$ ). Asimismo, se han introducido una serie de variables de control como son: la experiencia de los participantes (Rentfro y Hooks, 2004: 96), el colectivo al que pertenecen y su conocimiento de la normativa contable internacional.

TABLA I  
VARIABLES DEL ESTUDIO: CARÁCTER, VALORES E HIPÓTESIS

Variables	Carácter	Valores	Hipótesis
<i>CASO I. Programas de fidelización de clientes</i>			
1. Criterio antes de presentar <i>IFRIC</i> 13 (PF)	Nominal	1. Ajuste por periodificación (sol. convergente). 2. Provisión por op. del tráfico (sol. divergente)	$H_{1,1}$
2. Criterio después de presentar <i>IFRIC</i> 13 (PF/IFRIC)	Nominal	1. Ajuste por periodificación (sol. convergente) 2. Provisión por op. del tráfico (sol. divergente)	$H_{1,2}$ y $H_{2,1}$
3. Cambio de criterio en programas de fidelización (cambio en conceptos) (CAMBIOPF)	Nominal	1. Si 2. No	$H_{2,3}$
4. Cambio de criterio en programas de fidelización (cambio en conceptos) (PERFILPF)	Nominal	1. Razonamiento en base a reglas 2. Razonamiento en base a principios	$H_3$

(Continúa pág. sig.)

**TABLA I**  
**VARIABLES DEL ESTUDIO: CARÁCTER, VALORES E HIPÓTESIS**

<i>Variables</i>	<i>Carácter</i>	<i>Valores</i>	<i>Hipótesis</i>
<i>CASO II. Clasificación de arrendamientos</i>			
5. Antes de presentar el SFAS 13 (ARREND)	Nominal	1. Arrendamiento financiero (sol. convergente). 2. Arrendamiento operativo (sol. divergente)	$H_{1,1}$
6. Después de presentar el SFAS 13 (ARREND SFAS 13)	Nominal	1. Arrendamiento financiero (sol. convergente). 2. Arrendamiento operativo (sol. divergente)	$H_{1,2}$ y $H_{2,1}$
7. Cambio de criterio en arrendamientos (cambio en estimación) (CAMBIOARREND)	Nominal	1. Si 2. No	$H_{2,3}$
8. Cambio de criterio en arrendamientos (cambio en estimación) (PERFILARREND)	Nominal	1. Razonamiento en base a reglas 2. Razonamiento en base a principios	$H_3$
<i>VARIABLES INDEPENDIENTES</i>			
9. Preferencia por normas detalladas (NORDET)	Ordinal	1. Muy en desacuerdo (regulación sobre principios) 5. Muy de acuerdo (regulación sobre reglas)	$H_{3,1}$ Signo esperado (-)
10. Riesgo de inseguridad jurídica en el carácter derogatorio de la imagen fiel (IFDEROG)	Ordinal	1. Muy en desacuerdo (regulación sobre principios) 5. Muy de acuerdo (regulación sobre reglas)	$H_{3,2}$ Signo esperado (-)
11. Preferencia por aplicación subsidiaria de las normas intercionales de contabilidad (NICSUBSID)	Ordinal	1. Muy en desacuerdo (regulación sobre principios) 5. Muy de acuerdo (regulación sobre reglas)	$H_{3,3}$ Signo esperado (-)
<i>VARIABLES DE CONTROL</i>			
12. Conocimiento de las normas internacionales de contabilidad (CONONIC)	Ordinal	1. Muy en desacuerdo a 5. Muy de acuerdo	$H_3$
13. Experiencia en años (EXPER)	Númerica		$H_3$
14. Colectivo de pertenencia (COLECT)	Nominal	1. Preparador 2. Auditor 3. Asesor contable-fiscal 4. Usuario 5. Académico 6. Otros	$H_3$

Los modelos planteados presentan la siguiente formulación:

$$\text{Modelo (1): } \text{PERFILPF} = \beta_1 \text{ NORDET} + \beta_2 \text{ IFDEROG} + \beta_3 \text{ NICSUBSID} + \beta_4 \text{ EXPER} + \beta_5 \text{ COLECTIVO} + \beta_6 \text{ CONONIC} + \varepsilon$$

$$\text{Modelo (2): } \text{PERFILARREND} = \beta_1 \text{ NORDET} + \beta_2 \text{ IFDEROG} + \beta_3 \text{ NICSUBSID} + \beta_4 \text{ EXPER} + \beta_5 \text{ COLECTIVO} + \beta_6 \text{ CONONIC} + \varepsilon$$

El Modelo 1 se obtiene distinguiendo el perfil basado en reglas o en principios teniendo en cuenta la respuesta al caso de programas de fidelización de clientes. Por su parte, el Modelo 2 distingue el perfil basado en reglas o en principios, considerando la respuesta al caso de clasificación del arrendamiento.



Para el estudio de las Hipótesis 3 distinguimos dos valores en la variable dependiente: los participantes que mantienen el criterio cuando era divergente con la solución aportada por la norma concreta y los participantes que cambian desde una solución divergente con la norma a uno convergente. En consecuencia, para este análisis hemos eliminado a los participantes que desde el principio utilizaron un criterio convergente, ya que no podemos reconocerlos como de razonamiento basado en reglas o basado en principios.

En los modelos de regresión observaremos fundamentalmente el signo de las variables independientes, tanto las que forman parte de nuestras hipótesis como las que se han introducido como variables de control, por su posible influencia en la variable dependiente. El signo esperado es negativo, de forma que la explicación de una actitud basada en reglas (variable dependiente), se encuentra en las siguientes opiniones: *a)* las normas deberían ser detalladas para dejar menos espacio a la interpretación; *b)* el carácter derogatorio de la imagen fiel introduce inseguridad en la regulación contable, o *c)* que sería preferible haber reconocido carácter obligatorio a la aplicación subsidiaria de las NIIF; todo lo cual ofrece una función defensiva en la regulación con la que se trata de eludir la responsabilidad al formular los juicios.

### 3.3. LOS SUJETOS

Los participantes pertenecen a un abanico amplio de *stakeholders* de la información financiera (preparadores, auditores, asesores, usuarios y académicos).

La encuesta se realizó por internet entre diciembre de 2008 y febrero de 2009. Se contactó con los potenciales participantes a través de correos electrónicos enviados por asociaciones de referencia de los diversos colectivos, destacando entre ellas la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) y la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC), que abarcan un número significativo de asociados que oscila cerca de los 7.000, si bien es frecuente la múltiple asociación de algunos de ellos.

El número de cuestionarios recibido fue de 208, eliminándose dos cuestionarios porque los participantes no cumplían el perfil requerido.

Asimismo hemos realizado varias depuraciones de datos para eliminar respuestas incoherentes, tales como las que:

- indicaron que los programas de fidelización no daban lugar a registro alguno (cuarenta casos).
- Al cambiar de criterio no lo hicieron en la línea de lo que recoge la *IFRIC* 13 (catorce casos).
- Tras la información de la *IFRIC* 13 seguía manteniendo el criterio de recoger la información sólo en la Memoria (un caso).
- Al cambiar de criterio en el caso de arrendamiento lo hicieron en el sentido inverso al que sugiere la *SFAS* n.º 13, ya que la respuesta inicial era coherente con ésta, pero posteriormente lo modificaron, separándose de lo que indicaba dicha norma (trece casos adicionales).

Tras estas eliminaciones, la muestra válida es de 138 casos. La experiencia media era de 12,64 años (desviación típica de 8,715 años). Las características demográficas de los mismos están descritas en la Tabla II.

**TABLA II**  
**COLECTIVOS PARTICIPANTES Y CONOCIMIENTO DE LA NORMATIVA CONTABLE INTERNACIONAL**

Panel I. <i>Colectivos participantes</i>		
	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Preparador	23	16,7
Auditor	24	17,4
Asesor contable-fiscal	24	17,4
Usuario	7	5,1
Académico	52	37,7
Otros	8	5,8
Total	138	100,0
Panel II. <i>Conocimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad</i>		
Muy bajo	13	9,4
Bajo	49	35,5
Normal	50	36,2
Alto	22	15,9
Muy alto	4	2,9
Total	138	100,0

## 4. RESULTADOS

### 4.1. EL EFECTO DE LAS NORMAS EN LA TOMA DE DECISIONES CONTABLES

Los resultados descriptivos y los tests univariantes y bivariantes (Tabla III) muestran que la respuesta es homogénea, aunque no exista una norma concreta que fije el criterio, lo cual rechaza nuestra Hipótesis 1.1, según la cual la ausencia de una guía específica debería derivar en un grado de heterogeneidad elevado en las respuestas.

Los participantes respondieron al Caso 1 (programas de fidelización de clientes) en línea con la aplicación analógica que ya había defendido el *EFRAG* en su carta de comentario a dicha interpretación. La respuesta es significativamente diferente entre ambas opciones (el 28,9% lo consideraría como un ajuste por periodificación, tal y como prescribe la *IFRIC* 13, frente a un 71,1% que lo resuelve como una provisión por operaciones del tráfico), por lo que podemos afirmar que, de manera mayoritaria, los participantes en el estudio aplicaron directamente una solución derivada del Marco Conceptual o utilizaron un criterio por analogía. La propia estructura del caso (en el que se dirige la respuesta) induce a la homogeneidad, ya que el participante dispone de una referencia a la hora de aportar su solución.

Por su parte, en el segundo caso los participantes consideraron mayoritariamente (73,2%) que el tratamiento contable era el de arrendamiento operativo, frente a un 26,8% que afirmaba que el tratamiento debería ser el de arrendamiento financiero al producirse una transferencia de riesgos y ventajas. En este caso, la tradición contable española ha venido considerando los arrendamientos sin opción de compra como operativos, por lo que esta influencia cultural parece haber incidido en la solución adoptada, a la luz de algunos de los comentarios explicativos a la respuesta. Este resultado rechaza nuestra Hipótesis 1.1 referente a un bajo grado de homogeneidad, posiblemente como consecuencia del peso de la tradición contable.

**TABLA III**  
**RESULTADOS DESCRIPTIVOS, CONTRASTES UNIVARIANTES Y BIVARIANTES DE LA RESPUESTA A LOS CASOS**

Panel I. Programas de fidelización de clientes				
	<i>Ajuste por periodificación (sol. convergente)</i>	<i>Provisión por operaciones del tráfico (sol. divergente)</i>	<i>Chi cuadrado</i>	<i>Hipótesis</i>
Antes de presentar IFRIC13	28,90%	71,10%	24,067 (0,000)***	Rechazo $H_{1,1}$
Después de presentar IFRIC13	74,10%	25,90%	33,507 (0,000)***	Aceptación $H_{1,2}$
Prueba de McNemar	Chi cuadrado = 59,016 (0,000)***			Aceptación $H_{2,1}$
Panel II. Clasificación del arrendamiento				
	<i>Arrendamiento financiero (sol. convergente)</i>	<i>Arrendamiento operativo (sol. divergente)</i>	<i>Chi cuadrado</i>	<i>Hipótesis</i>
Antes de presentar el SFAS13	26,80%	73,20%	29,681 (0,000)***	Rechazo $H_{1,1}$
Después de presentar el SFAS13	55,10%	44,90%	1,420 (0,233)	Rechazo $H_{1,2}$
Prueba de McNemar	Chi cuadrado = 37,026 (0,000)***			Aceptación $H_{2,2}$

Asimismo, observamos que cuando a los participantes se les ofrece la referencia de la interpretación realizada por la IFRIC se produce un cambio significativo de opinión, pasando un 74,1% a asumir dicha postura frente al 25,9% que mantiene el argumento por analogía con las provisiones por operaciones del tráfico. En este escenario se ha preferido la interpretación del regulador internacional a la aplicación personal del Marco Conceptual, siendo además la diferencia entre ambas respuestas muy significativa, confirmando nuestra Hipótesis 1.2, según la cual el tratamiento prescrito por un pronunciamiento concreto conduce a soluciones de elevada homogeneidad.

Por su parte, en lo que se refiere a los arrendamientos (Caso 2), cuando presentamos a los participantes una guía sobre cuándo entender la transferencia de riesgos y ventajas, el seguimiento ya no era tan generalizado, no siendo significativa la diferencia de proporciones, por lo que se rechazaría nuestra Hipótesis 1.2.

Estos resultados ponen de manifiesto que existen otras vías para otorgar homogeneidad a las respuestas al margen de la regulación, como puedan ser la interpretación del marco de

conceptos, la aplicación de la analogía o la tradición contable. Sin embargo, la intervención de una guía concreta, con carácter orientativo, tiene sus efectos positivos en la solución de los problemas conceptuales, no siendo tan clara su ayuda en los referentes a las estimaciones contables.

**TABLA IV**  
**PARTICIPANTES QUE CAMBIAN DE CRITERIO**

	<i>Si</i>		<i>No</i>		<i>Total</i>
	N.º	%	N.º	%	
Programas de fidelización de clientes	64(a)	46,38	74	53,62	138
Clasificación de los arrendamientos	39	28,26	99	71,14	138
(a) 3 participantes cambiaron de reconocimiento en Memoria al tratamiento convergente.					

Nuestro segundo bloque de hipótesis aborda los efectos de las normas en el comportamiento de los participantes. El test a desarrollar trata de probar si la existencia de una guía introduce un cambio significativo en la opinión del participante en el experimento. Los resultados, presentados en la Tabla III, muestran dicha influencia. El test de Mc Nemar para ambos casos resulta significativo.

En el caso relativo a la interpretación de los conceptos observamos que la influencia de la norma alteró radicalmente la proporción mayoritaria de respuestas, confirmándose la Hipótesis 2.1. Además, el cambio conduce a una situación de gran homogeneidad en torno a la guía referida (tal y como habíamos contrastado en la Hipótesis 1.1). Por su parte, en el caso segundo, referido a las estimaciones contables, la solución se ve influida por la existencia de una guía concreta, lo que valida nuestra Hipótesis 2.2, si bien la respuesta no conduce a un grado más elevado de homogeneidad.

**TABLA V**  
**RESULTADOS DESCRIPTIVOS DE LA RESPUESTA A LOS CASOS**

*Panel A. Tabla de contingencia del caso 1 (Programa de fidelización de clientes) antes y después de ofrecer el criterio de la IFRIC13*

		<i>Después de presentar el criterio de la IFRIC13</i>		<i>Total</i>
		<i>Ajuste por periodificación (sol. convergente)</i>	<i>Provisión por op. del tráfico (sol. divergente)</i>	
<i>Antes de presentar el criterio de la IFRIC13</i>	<i>Ajuste por periodificación (sol. convergente)</i>	39	Eliminados	39 (28,9%)
	<i>Provisión por op. del tráfico (sol. divergente)</i>	61	35	96 (71,1%)
<i>Total</i>		100 (74,1%)	35 (25,9%)	135 (a)
(a) No se consideran para este análisis los tres particulares que optaron por presentar inicialmente en la Memoria pero posteriormente por la solución convergente.				

(Continúa pág. sig.)

**TABLA V (cont.)**  
**RESULTADOS DESCRIPTIVOS DE LA RESPUESTA A LOS CASOS**

<i>Panel B. Tabla de contingencia del caso 2 (Clasificación de arrendamientos) antes y después de ofrecer el criterio del SFAS13</i>				
		<i>Después de presentar el criterio del SFAS 13</i>		<i>Total</i>
		<i>Arrendamiento financiero (sol. convergente)</i>	<i>Arrendamiento operativo (sol. divergente)</i>	
<i>Antes de presentar el criterio del SFAS 13</i>	<i>Arrendamiento financiero (sol. convergente)</i>	37	Eliminados	37 (26,8%)
	<i>Arrendamiento operativo (sol. divergente)</i>	39	62	101 (73,2%)
<i>Total</i>		76 (55,1%)	62 (44,9%)	138
<i>Panel C. Cambios en programas de fidelización vs. arrendamientos</i>				
		N		
<i>Cambio en arrendamiento (cambio en estimación) &lt; Cambio en programas de fidelización (cambio en conceptos)</i>		36		
<i>Cambio en arrendamiento (cambio en estimación) &gt; Cambio en programas de fidelización (cambio en conceptos)</i>		11		
<i>Empates</i>		91		
<i>Total</i>		138		
<i>Prueba de los signos. Cambio en arrendamiento. Cambio en programas de fidelización</i>				
<i>Z</i>	-3,501			
<i>Sig. asintót. (bilateral)</i>	0,000***			
<i>(**) Significativo al 99%</i>				

Finalmente, los cambios en las cuestiones de criterio son significativamente más frecuentes cuando la guía se refiere a la interpretación de conceptos que a la formulación de una estimación (Tabla V, test de los signos,  $Z = -3,501$ ,  $p < 0,000$ ), lo que confirma nuestra Hipótesis 2.3. La influencia de una norma que ayuda a interpretar el Marco Conceptual parece ser más determinante que una guía orientada a formular una estimación como la transferencia de riesgos y ventajas.

#### 4.2. EL CONSERVADURISMO EN LA TOMA DE DECISIONES Y LA SEGURIDAD JURÍDICA

Los resultados descriptivos y univariantes, recogidos en la Tabla VI, muestran que la percepción es que las normas deberían ser más detalladas para dejar menos espacio a la interpretación y, en segundo lugar, que las NIIF tendrían que haber sido designadas como

subsidiarias del ordenamiento contable con carácter obligatorio. Si reagrupamos los valores de estas tres variables, en participantes a favor o en contra, observamos que tanto la preferencia por normas concretas como por la referencia explícita y obligatoria al carácter subsidiario de las NIIF son mayoritarias.

En el primer caso un 65,2% de los participantes desearían que fuesen más concretas para reducir el margen a la interpretación, mientras que un 28,3% consideran que no deberían ser más concretas (un 6,5% no manifestó una opinión al respecto). Por su parte, en cuanto al carácter subsidiario de las NIIF con carácter obligatorio, un 81,9% se mostró de acuerdo con dicha afirmación, frente a un 11,6% que no lo estuvo (un 6,5% tampoco manifestó opinión sobre esta afirmación).

Por el contrario, el carácter derogatorio de la imagen fiel genera opiniones encontradas no existiendo un claro dominio sobre su influencia en la inseguridad jurídica. El 44,2% considera que no genera inseguridad jurídica, frente a un 50,7% que percibe dicho efecto en el carácter derogatorio de la imagen fiel (un 5% no expresó una opinión al respecto).

**TABLA VI**  
**RESULTADOS DESCRIPTIVOS Y UNIVARIANTES A LAS VARIABLES QUE DETERMINAN EL NIVEL DE CONSERVADURISMO**

	Muestra		PerfilPF		PerfilArrend		Valores agrupados		
	N.º	%	N.º	%	N.º	%		%	$\chi^2$
<i>NORDET</i>									
Muy en desacuerdo	2	1,4	1	1,0	1	1,3	Desacuerdo o muy en desacuerdo	28,3	20,163 (0,000)***
Desacuerdo	37	26,8	25	26,0	18	23,7	Acuerdo o muy de acuerdo	65,2	
Sin opinión	9	6,5	5	5,2	6	7,9			
Acuerdo	71	51,4	54	56,3	36	47,4			
Muy de acuerdo	19	13,8	11	11,5	15	19,7			
Total	138	100,0	96	100,0	76	100,0			
<i>IFEXCEP</i>									
Muy en desacuerdo	11	8,0	5	5,2	8	10,5	Desacuerdo o muy en desacuerdo	44,2	0,618 (0,432)
Desacuerdo	50	36,2	33	34,4	27	35,5	Acuerdo o muy de acuerdo	50,7	
Sin opinión	7	5,1	6	6,3	5	6,6			
Acuerdo	55	39,9	42	43,8	30	39,5			
Muy de acuerdo	15	10,9	10	10,4	6	7,9			
Total	138	100,0	96	100,0	76	100,0			
<i>NICSUBSID</i>									
Muy en desacuerdo	4	2,9	4	4,2	1	1,3	Desacuerdo o muy en desacuerdo	11,6	72,938 (0,000)***
Desacuerdo	12	8,7	12	12,5	6	7,9	Acuerdo o muy de acuerdo	81,9	
Sin opinión	9	6,5	5	5,2	5	6,6			

(Continúa pág. sig.)

**TABLA VI (cont.)**  
**RESULTADOS DESCRIPTIVOS Y UNIVARIANTES A LAS VARIABLES QUE DETERMINAN**  
**EL NIVEL DE CONSERVADURISMO**

<i>NICSUBSID</i>	<i>Nº</i>	%	<i>Nº</i>	%	<i>N.º</i>	%
Acuerdo	64	46,4	42	43,8	35	46,1
Muy de acuerdo	49	35,5	33	34,4	29	38,2
Total	138	100,0	96	100,0	76	100,0

*PERFILPF*: Participantes que cambiaron de criterio en el sentido previsto por la IFRIC13, así como los que se mantuvieron en la posición contraria a la prescrita por la regla concreta.

*PERFILARREND*: Participantes que cambiaron de criterio en el sentido previsto por el SFAS13, así como los que se mantuvieron en la posición contraria a la prescrita por la regla concreta.

El Modelo 1 pone de manifiesto la dependencia del perfil del participante en función de su experiencia (*EXPER*), el colectivo al que pertenece (*COLECTIVO*) y dos variables que nos permiten apreciar el interés por la seguridad jurídica, como son la preferencia por la aplicación subsidiaria de las NIIF (*NICSUBSID*) o el riesgo que introduce el carácter derogatorio de la imagen fiel (*IFDEROG*).

Estos resultados se han obtenido con un ajuste del Modelo 1 del 35,9%, siendo significativo con un nivel de confianza del 99%, tal y como se puede observar en el análisis de varianza del modelo (Tabla VII, Panel A). Estos resultados confirman nuestras Hipótesis 3.2 y 3.3 para el caso de las normas que regulan aspectos conceptuales, no pudiendo aceptarse la Hipótesis 3.1, referente a que los sujetos que prefieren normas más concretas que reduzcan el espacio a la interpretación son los que responden con un perfil basado en reglas. En las hipótesis que se consiguen contrastar el signo de los coeficientes era el esperado: un mayor acuerdo con la inseguridad jurídica o con la conveniencia de prescribir el carácter subsidiario de las NIIF con carácter obligatorio va acompañada por una respuesta tendente a soportarse en reglas y viceversa.

**TABLA VII**  
**LA SEGURIDAD JURÍDICA Y LA PREFERENCIA POR EL MODELO DE REGULACIÓN**  
**DE ASPECTOS CONCEPTUALES (MODELO 1)**

$$PERFILPF = \beta_1 NORDET + \beta_2 IFDEROG + \beta_3 NICSUBSID + \beta_4 EXPER + \beta_5 COLECTIVO + \beta_6 CONONIC + \varepsilon$$

Panel A. Regresión categórica del Modelo 1

	<i>NORDET</i>	<i>IFDEROG</i>	<i>NICSUBSID</i>	<i>EXPER</i>	<i>COLECTIVO</i>	<i>CONONIC</i>
Coefficiente estimado	-0,168	-0,207	-0,217	0,299	0,258	0,099
F	0,959	3,571	5,303	8,350	8,908	1,036
Sig.	0,388	0,033(**)	0,001(***)	0,005(***)	0,000(***)	0,382

*Resumen estadístico del Modelo*

<i>F</i>	2,536 ( $p = 0,003$ )***
<i>R múltiple</i>	0,599
<i>R<sup>2</sup></i>	0,359
<i>R<sup>2</sup> ajustado</i>	0,217
<i>Error de predicción</i>	0,641



**TABLA VII (cont.)**  
**LA SEGURIDAD JURÍDICA Y LA PREFERENCIA POR EL MODELO DE REGULACIÓN DE ASPECTOS CONCEPTUALES (MODELO 1)**

Panel B. Hipótesis y resultados de los coeficientes

<i>Hipótesis</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Signo esperado</i>	<i>Coefficiente estimado</i>	<i>F</i>
$H_{3,1}$	NORDET	—	-0,168	0,388
$H_{3,2}$	IFDEROG	—	-0,207	0,033(**)
$H_{3,3}$	NICSUBSID	—	-0,217	0,001(***)

(\*\*) Significativo al 95%; (\*\*\*) Significativo al 99%.

La influencia de la experiencia en la formulación de juicios ha sido ampliamente estudiada en el terreno, por ejemplo, de la auditoría, donde los sujetos más experimentados preferían marcos decisionales menos estructurados (Libby y Frederick, 1990: 362; Choo, 1996: 351; Vera-Muñoz *et al.*, 2001: 420) o utilizaban representaciones mentales más concisas (Lehmann y Strand, 2006: 79), fundamentados principalmente en el criterio profesional, mientras que los sujetos menos experimentados preferían marcos de decisión más estructurados.

Asimismo, la influencia de la variable «colectivo de pertenencia» pone de manifiesto que los perfiles varían de un grupo a otro. Claramente se puede observar en la Tabla VIII que el grupo de académicos tienen una posición basada en principios proporcionalmente superior a los que están basado en reglas, a diferencia del resto de grupos, en los que predomina la visión basada en reglas. La explicación a este resultado puede estar en que el colectivo de académicos es el que soporta una menor presión derivada de la inseguridad jurídica.

**TABLA VIII**  
**TABLA DE CONTINGENCIA QUE RELACIONA EL PERFIL DEL PARTICIPANTE CON EL COLECTIVO**

	<i>COLECTIVO</i>						<i>TOTAL</i>
	<i>Preparador</i>	<i>Auditor</i>	<i>Asesor contable</i>	<i>Usuario</i>	<i>Académico</i>	<i>Otros</i>	
<i>Reglas</i>	12 (75%)	14 (82,4%)	9 (56,3%)	5 (100%)	17 (44,7%)	4 (100%)	61 (63,5%)
<i>Principios</i>	4 (25%)	3 (17,6%)	7 (43,8%)	0 (0%)	21 (55,3%)	0 (0%)	35 (36,5%)
<i>Total</i>	16 (100%)	17 (100%)	16 (100%)	5 (100%)	38 (100%)	4 (100%)	96 (100%)

El Modelo 2 considera como variable dependiente el perfil de los participantes en función de una decisión cuya variabilidad reside en la realización de una estimación. En este caso, el modelo no explica de manera significativa el comportamiento de la variable dependiente ( $R^2 = 0,313$ ). Por su parte, los coeficientes de las variables independientes utilizadas para demostrar nuestras hipótesis de trabajo no son significativos, rechazándose las Hipótesis 3.1, 3.2 y 3.3.

**TABLA IX**  
**LA SEGURIDAD JURÍDICA Y LA PREFERENCIA POR EL MODELO DE REGULACIÓN DE LAS ESTIMACIONES**  
**(MODELO 2)**

$$PERFILARREÑO = \beta_1 NORDET + \beta_2 IFDEROG + \beta_3 NICSUBSID + \beta_4 EXPER + \beta_5 COLECTIVO + \beta_6 CONONIC + \varepsilon$$

Panel A. Regresión categórica del Modelo 2

	NORDET	IFDEROG	NICSUBSID	EXPER	COLECTIVO	CONONIC
Coefficiente estimado	0,201	-0,160	-0,259	0,228	0,192	0496
F	0,806	0,825	1,105	2,738	4,277	15,883
Sig.	0,373	0,485	0,355	0,103	0,002 (***)	0,000 (***)

Resumen estadístico del Modelo

F	1,528 ( $p = 0,118$ )
R múltiple	0,560
R <sup>2</sup>	0,313
R <sup>2</sup> ajustado	0,108
Error de predicción	0,687

Panel B. Hipótesis y resultados de los coeficientes

Hipótesis	Coefficiente	Signo esperado	Coefficiente estimado	F
H <sub>3,1</sub>	NORDET	—	0,806	0,373
H <sub>3,2</sub>	IFDEROG	—	0,825	0,485
H <sub>3,3</sub>	NICSUBSID	—	1,105	0,355

(\*\*) Significativo al 95%; (\*\*\*) Significativo al 99%.

Tan sólo el conocimiento previo de las NIIF (*CONONIC*) y el colectivo al que pertenecían (*COLECTIVO*) se relacionaban con el perfil de respuesta, basado en reglas o en normas, de los participantes. En concreto, los sujetos con mayor nivel de conocimientos de normas internacionales presentan un perfil más basado en principios, en línea con la literatura que indica que este cuerpo normativo adopta dicho modelo, mientras que los que reconocen que poseen un nivel inferior, tienden a un modelo basado en reglas. Una justificación a este resultado es que las novedades en cuanto a la clasificación de los arrendamientos se han incorporado en la regulación contable española por armonización con la normativa internacional, por lo que los participantes más familiarizados con la misma pueden aplicar un enfoque basado en principios.

El colectivo también influye de forma significativa en el perfil basado en reglas o principios del participante. En la Tabla X presentamos la tabla de contingencia, observando que son los preparadores y los asesores contables los que mantienen dos planteamientos más diferenciados.

**TABLA X**  
**LA SEGURIDAD JURÍDICA Y LA PREFERENCIA POR EL MODELO DE REGULACIÓN DE LAS ESTIMACIONES**  
**(MODELO 2)**

	<i>COLECTIVO</i>						<i>TOTAL</i>
	<i>Preparador</i>	<i>Auditor</i>	<i>Asesor contable</i>	<i>Usuario</i>	<i>Académico</i>	<i>Otros</i>	
<i>Reglas</i>	6 (40%)	5 (50%)	9 (69,2%)	1 (50%)	14 (48,3%)	4 (57,15)	39 (51,3%)
<i>Principios</i>	9 (60%)	5 (50%)	4 (30,8)	1 (50%)	15 (51,7%)	3 (42,9%)	37 (48,7%)
<i>Total</i>	15 (100%)	10 (100%)	13 (100%)	2 (100%)	29 (100%)	7 (100%)	76 (100%)

## 5. CONCLUSIONES

La respuesta a las tres cuestiones de investigación que nos planteábamos al comenzar este trabajo ponen de manifiesto, en primer lugar, el efecto positivo de la regulación contable al determinar un desarrollo homogéneo de conceptos desde el Marco Conceptual; sin embargo, en segundo lugar, este efecto es menos evidente cuando se trata de establecer guías para la formulación de estimaciones que cuando la norma desarrolla un concepto del Marco en una situación concreta. En tercer lugar, la seguridad jurídica es una de las principales razones que explicaría la preferencia por una regulación más detallada cuando las normas ayudan a desarrollar los conceptos del Marco en una situación concreta.

Por lo tanto, aunque un ordenamiento deba estar sustentado en sólidos principios, no puede dejar de abordar la emisión de reglas detalladas que ayuden a concretar los principios contables, siendo compatibles ambos enfoques en la medida que las normas concretas sean consistentes con los principios.

La tarea de derivar prescripciones concretas desde los conceptos básicos del Marco es uno de los cometidos que requiere mayor criterio profesional. Quizás la escasa experiencia en el manejo de los nuevos conceptos y el propio hecho de la evolución en sus contenidos, dificulta que en esta etapa se pudieran alcanzar niveles deseables de consenso con una regulación basada exclusivamente en principios. Las regulaciones con apoyo en principios deben ayudar a conseguir tratamientos más ajustados al fondo económico de las operaciones, aunque no podemos olvidar las dificultades que observamos en nuestro experimento. Asimismo, la regulación es más influyente en las opiniones de los participantes cuando se trata de regular conceptos que cuando se refiere a estimaciones, como puede ser la evaluación de la transferencia de riesgos y ventajas, a la hora de dilucidar si un contrato de arrendamiento genera o no un activo.

Las causas que explican un modelo de comportamiento basado en principios o en reglas también son diferentes en ambos tipos de decisiones (decisiones sobre conceptos o decisiones sobre estimaciones).

Si tratamos de explicar qué es lo que motiva este comportamiento respecto a la normativa, observamos que la preferencia por un cuerpo de reglas de referencia o la inseguridad

jurídica derivada del carácter derogatorio de la imagen fiel, influye en el seguimiento de un comportamiento centrado en las reglas. Adicionalmente, la experiencia y el colectivo tuvieron una gran influencia en el comportamiento basado en reglas o en principios, cuando se trata de decisiones sobre el desarrollo de los conceptos del Marco. En concreto, el colectivo de académicos, así como los participantes más experimentados, fueron los más proclives a un modelo basado en principios. El colectivo de académicos es el que menos responsabilidad asume en el proceso informativo, con lo que parece razonable que tenga planteamientos más cercanos a la regulación basada en principios; por su parte, los colectivos de preparadores, auditores y usuarios tomaron una postura guiada por reglas.

Cuando el comportamiento a explicar se refería a una estimación, los resultados muestran que es el conocimiento de la normativa internacional el que justifica una actitud basada en principios y no en reglas; siendo moderadamente significativa la influencia del tipo de colectivo que toma la decisión.

Las soluciones adoptadas por los participantes estaban influidas inicialmente por lo que era la tradición contable, por lo que cabe esperar que, como fruto de la aplicación reiterada del nuevo esquema contable, que ya explicita un Marco Conceptual, se puedan conseguir cotas más elevadas de consistencia y homogeneidad en la solución de las situaciones no reguladas; no obstante, la emisión o reconocimiento de estándares (por la vía de normas o de interpretaciones), cuya formulación permita vislumbrar nítidamente el itinerario lógico deductivo desde los elementos operativos del marco de conceptos, facilitará la solución de las lagunas de ley por aplicación directa o por empleo del mecanismo de la analogía. Entre estos cuerpos supletorios, las NIIF son reconocidas mayoritariamente como normas de referencia por los participantes en nuestro estudio.

Las NIIF y sus interpretaciones son aplicadas en la Unión Europea (UE) tras un proceso de adopción regulado en el artículo 3.2 del Reglamento 1.606/2002. Según dicho artículo, previamente a la adopción de una NIIF o una Interpretación, se requiere a la Comisión que estudie si se ajustan al principio de imagen fiel recogido en las Directivas contables, como condición necesaria para que sean adoptadas. Por tanto, hemos de entender que las NIIF adoptadas mediante Reglamento en el seno de la UE son conformes a las Directivas contables y sus planteamientos, una adecuada derivada del concepto de imagen fiel (al menos testada en el seno del IASB y de la Comisión Europea, así como de su órgano de asesoramiento por excelencia, el EFRAG).

En nuestra opinión, frente a este itinerario, se podría haber diseñado una respuesta alternativa fundamentada en considerar al criterio codificado en la norma internacional como una presunción *iuris tantum*, es decir, que requiere prueba en contrario, sobre lo que supone la imagen fiel. Por otra parte, ante la evolución que está experimentando la regulación, si una modificación de las NIIF adoptadas derivase en una solución contable diferente a la recogida en la legislación nacional, ¿no supondría un caso claro de aplicación derogatoria de la imagen fiel?. Sin embargo, existen opiniones encontradas sobre el papel positivo o negativo de este carácter derogatorio de la imagen fiel sobre la seguridad jurídica.

La relativamente baja tasa de respuesta en el estudio nos lleva a considerar que estos resultados no son extrapolables, si bien constituyen un estudio válido sobre la toma de

decisiones en situaciones con fuerte carga de criterio profesional y un apunte crítico a la corriente dominante a favor de los sistemas basados en principios sobre los basados en reglas en el debate que desde comienzo de este siglo se está planteando a nivel global.

## BIBLIOGRAFÍA

ALEXANDER, D., y ARCHER, S. 2000. On the myth of 'Anglo-Saxon' Financial Accounting. *The International Journal of Accounting* 35(4): 539-557.

— 2003. On economic reality, representational faithfulness and the «true and fair override». *Accounting and Business Research* 33(1): 3-17.

ALEXANDER, D., y JERMAKOWICZ, E. 2006. A True and Fair View of the Principles/Rules Debate. *Abacus* 42(2): 132-164.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE. 2003. Evaluating Concepts-Based *vs.* Rules-based Approaches to Standard Setting. *Accounting Horizons* 17(1): 73-89.

BARLEV, B., y HADDAD, J. R. 2002. Fair Value Accounting and the management of the Firm. *Critical Perspectives on Accounting* 14: 383-415.

BAKER, C. R., y HAYES, R. 2004. Reflecting form over substance: the case of Enron Corp. *Critical Perspectives on Accounting* 15: 767-785.

BASU, S. 1997. The conservatism principle and the timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics* 24(1): 3-37.

BEATTIE, V.; GOODACRE, A., y THOMPSON, S. J. 2006. International lease-accounting reform and economic consequences: The views of U.K. users and preparers. *The International Journal of Accounting* 41(1): 75-103.

BENNETT, B. C.; BRADBURY, M., y PRANGNELL, H. 2006. Rules, Principles and Judgements in Accounting Standards. *Abacus* 42(2): 189-204.

BENSTON, G. J.; BROMWICH, M., y WAGENHOFER, A. 2006. Principles-Versus Rules-Based Accounting Standards: The FASB's Standard Setting Strategy. *Abacus* 42(2): 165-188.

BRATTON, W. W. 2004. Rules, Principles, and the Accounting Crisis in the United States. *European Business Organization Law Review* 5: 7-36.

CAÑIBANO, L. 2006. El concepto de imagen fiel y su aplicación en España. *Partida Doble* 178: 10-17.

CAÑIBANO, L., y MORA, A. 2000. Características cualitativas de la información financiera, en TUA, J. (Ed.): *El marco conceptual de la información financiera*, 129-160. Madrid: AECA.

CEA GARCÍA, J. L., y VIDAL LOPO, R. 2008. Escenarios de excepción de prevalencia de la imagen fiel sobre los principios y normas contables legales. Análisis conceptual y evidencia empírica para las empresas españolas cotizadas en el IBEX 35. *Revista de Contabilidad y Financiación CEF* 308: 113-150.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. 2008. Report From the Commission to the Council and to the European Parliament on the operation of Regulation (EC) N.º 1.606/2002 of 19 July 2002 on the application of international accounting standards. Disponible en [http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/docs/ias/com-2008-0215\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/ias/com-2008-0215_en.pdf) (consultado 8 de noviembre de 2009).

CORDOBÉS MADUEÑO, M., y MOLINA SÁNCHEZ, H. 2000. Algunas reflexiones sobre la contabilidad creativa. *Técnica Contable* 52(614): 89-110.

CUNNINGHAM, L. A. 2007. A Prescription to Retire the Rethoric of «Principles-Based Systems» in Corporate Law, Securities Regulation, and Accounting. *Vanderbilt Law Review* 60(5): 1409-1493.

- CHEWNING, E. G., y HIGGS, J. L. 2000. A Meta-Analysis of Materiality Studies. *Advances in Accounting* 17: 65-90.
- CHOO, F. 1996. Auditors' Knowledge Content and Judgement Performance: A Cognitive Script Approach. *Accounting, Organizations & Society* 21(4): 339-359.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS ADVISORY COUNCIL (FASAC). 2004. Revisiting the FASB's Conceptual Framework. Disponible en [http://72.3.243.42/fasac/conceptual\\_framework.pdf](http://72.3.243.42/fasac/conceptual_framework.pdf) (consultado 8 de noviembre de 2009).
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB). 1976. Accounting for Leases. Statement of Financial Accounting Standard n.º 13. *Norwalk, CT: FASB*.
- GILL, F. 2003. Principles-Based Accounting Standards. *North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation* 28: 967-981.
- HOLSTRUM, G. L., y MESSIER, W. F. jr. 1982. A Review and Integration of Empirical Research on Materiality. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 2(1): 45-63.
- IMHOFF, E. A., y THOMAS, J. K. 1988. Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change. *Journal of Accounting and Economics* 10(4): 277-310.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC), 1999. Resolución de 14 de junio de 1999 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se publica la Norma Técnica de Auditoría sobre el concepto de «importancia relativa». *Boletín del ICAC, BOICAC* 38 (junio): 4-11.
- 2002. *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma*. Madrid: ICAC.
- 2008. Consulta 1, aplicación de las NIIF-UE en transacciones cuyo tratamiento contable no está contemplado en las normas de contabilidad españolas. *Boletín del ICAC, BOICAC* 74 (junio): disponible en <http://www.icac.meh.es/Temp/20091106101306.PDF> (consultado 8 de noviembre de 2009).
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB). 2009. *Normas Internacionales de Información Financiera*. London: IASB.
- KARAN, R. 2002. Irreconcilable Legal and Accounting Views of «A True and Fair View»: An Emerging Alternative from Australian Reforms. *Journal of Law and Financial Management* 1(1): 44-52.
- KERSHAW, D. 2005. Evading Enron: Taking Principles Too Seriously In Accounting Regulation. *The Modern Law Review* 68(4): 594-625.
- LIBBY, R., y FREDERICK, D. M. 1990. Experience and the Ability to Explain Audit Findings. *Journal of Accounting Research* 28(2): 348-367.
- LIVNE, G., y McNICHOLS, M. 2003. An Empirical Investigation of the True and Fair Override, Working paper. Disponible en [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=380741&rec=1&srcabs=738304](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=380741&rec=1&srcabs=738304) (consultado 8 de noviembre de 2009).
- McGEE, A. 1991. The 'True and Fair View' Debate: A Study in the Legal Regulation of Accounting. *The Modern Law Review* 54(6): 874-888.
- McGREGOR, W. 1996. *Accounting for leases: A new approach*. Norwalk CT: FASB.
- MOLINA SÁNCHEZ, H. 1997. *La planificación de la auditoría*. Madrid: REA.
- NAILOR, H., y LENNARD, A. 2000. Leases: Implementation of a New Approach. *Financial Accounting Series N.º 206-A*. Norwalk CT: FASB.
- NELSON, M. W.; ELLIOT, J. A., y TARPLEY, R. L. 2002. Evidence from Auditors about Managers' and Auditors' Earnings Management Decisions. *The Accounting Review* 77(4): 175-202.
- NELSON, M. W. 2003. Behavioral Evidence on the Effects of Principles— and Rules-Based Standards, *Accounting Horizons*, 17(1): 91-104.

- ORDELHEIDE, D. 1993. True and Fair View. A European and a German perspective. *European Accounting Review* 2(1): 81-90.
- PENNO, M. C. 2008. Rules and Accounting Vagueness in Conceptual Frameworks. *Accounting Horizons* 22(3): 339-351.
- RENTFRO, R., y HOOKS, K. L. 2004. The Effect of Professional Judgement on Financial Reporting Comparability. *Journal of Accounting and Financial Research* 12(2): 87-98.
- SCHIPPER, K. 2003. Principles-Based Accounting Standards. *Accounting Horizons* 17(1): 61-72.
- SECURITY AND EXCHANGE COMMISSION, 2003. Study Pursuant to Section 108(d) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on the Adoption by the United States Financial Reporting System of a Principles-Based Accounting System. Disponible en <http://www.sec.gov/news/studies/principlesbasedstand.htm> (consultado 8 de noviembre de 2009).
- TUA PEREDA, J. 1982. El principio de imagen fiel. Aspectos jurídicos y contables. *Revista Técnica del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España* 5: 15-29.
- 1983. Subprogramas de investigación en la emisión de principios contables. *Técnica Contable* 35(419): 361-380.
- 1985. Algunas consideraciones adicionales en torno al principio de imagen fiel. *Técnica Contable* 37(444): 441-460.
- 1990. El Plan General de Contabilidad y el Derecho Contable. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 65: 823-837.
- 2006. Ante la reforma de nuestro ordenamiento contable: nuevas normas, nuevos conceptos: un ensayo. *Revista de Contabilidad* 9(18): 145-175.
- VAN HULLE, K. 1993. Truth and untruth about true and fair view: a commentary on «A European true and fair view» comment. *European Accounting Review* 2(1): 99-104.
- VERA-MUÑOZ, S.; KINNEY, W. R., y BONNER, S. E. 2001. The Effects of Domain Experience and Task Performance Presentation Format on Accountants' Information Relevance Assurance. *The Accounting Review* 76(3): 405-429.
- WATTS, R. L. 1977. Corporate financial statements, a product of the market and political processes. *Australian Journal of Management* 2(1): 53-75.
- 2003. Conservatism in Accounting. Part I: Explanations and Implications. *Accounting Horizons* 17(3): 207-221.