

Alvaro
Cuervo García
*Catedrático
de Economía
de la Empresa
de la Universidad
Complutense de Madrid*

EL EXCEDENTE EMPRESARIAL EN UN ENTORNO CON REGULACION ECONOMICA

1. *Los principios contables en sectores regulados.*
2. *La regulación económica empresarial:*
 - 2.1. *Notas que la caracterizan.—2.2. Tipología de la empresa regulada.*
 - 2.2. *Bases para determinar el beneficio en la empresa regulada.*
3. *Los componentes del coste en empresas reguladas:*
 - 3.1. *La «renta requerida».—3.2. La carga de capital.*
4. *Las exigencias al proceso de regulación para los cambios en criterios contables.*

1. LOS PRINCIPIOS CONTABLES EN SECTORES REGULADOS

Los principios contables surgen de la práctica empresarial en un deseo de homogeneización de los criterios contables utilizados en la realización de los documentos financieros. Su institucionalización viene de la mano de las organizaciones profesionales contables y de las entidades del mercado bursátil (S.E.C.). Pero siempre, como a todo conocimiento científico, se les exige una base teórica y una aceptación social generalizada.

«La contabilidad y, por tanto, un sistema contable, como nos recuerdan los profesores Cañibano, Tua y López (1), no tiene sentido ni justificación alguna si no es al servicio de un entorno económico concreto.

(1) CAÑIBANO, L.; TUA PEREDA, J., y LÓPEZ, J. L.: «Naturaleza y filosofía de los principios contables», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XIV, núm. 47, págs. 301 y 302.

Al mismo tiempo, y por esa razón, los rasgos o características de ese entorno condicionan las reglas contables, de manera que existe una clara correspondencia biunívoca entre reglas de un sistema contable y entorno económico en el que el mismo se desenvuelve.

Por ello, la primera etapa del itinerario lógico-deductivo consiste en la enumeración de un conjunto de rasgos básicos que definan global y genéricamente las características de aquel entorno, sentando así las bases para la orientación del sistema contable.»

Los postulados contables descriptivos del entorno, como nos recuerdan los precitados profesores, no son autoevidentes, indemostrables, sino que son verdades empíricas que han de ser contrastadas en la realidad en su aptitud para describir el entorno económico; tampoco son leyes universales, inmutables, sino que se refieren a un sistema económico concreto y pueden variar en el tiempo y en el espacio, en la medida que se altere aquel sistema económico.

«La validación de una regla contable concreta consiste, entre otros extremos, en la comprobación de su congruencia con el entorno en el que se desenvuelve y al que sirve.»

«En síntesis, la determinación de un conjunto de reglas contables ha de comenzar analizando detenida y cuidadosamente los rasgos básicos del entorno económico y, en especial, el concepto o postulado de entidad, determinando las características del ente a cuyo servicio se inserta el sistema contable.» En nuestro caso las empresas que actúan en un entorno «con regulación» económica.

En el momento presente los principios contables, generalmente admitidos, suponen implícitamente una situación económica de *first best*, es decir, que la empresa actúa en mercados perfectamente competitivos, con soberanía del decisor, una economía que se encuentra en un óptimo paretiano, en donde (2) el beneficio es indicador o medida de la eficiencia. Una empresa que actúa en un entorno de libertad, donde el precio viene determinado por el mercado, o bien influido por la empresa, según su grado de oligopolio, en donde la inversión depende de la decisión

(2) Los supuestos de una economía de *first-best* son:

- Existe una población cuyos gustos no cambian y la soberanía del decisor.
- Los mercados establecen una asignación de recursos y un sistema de precios relativos. Están dadas las condiciones para el equilibrio.
- Existe certidumbre respecto al futuro.
- No hay externalidades en producción ni en consumo.
- Los mercados son perfectamente competitivos.

del empresario con base en las expectativas de beneficios que pudiera generar u otro criterio del decisor, en suma, una actuación regulada por el mercado y por ciertas normas que se suponen establecidas en interés del correcto funcionamiento del sistema.

En el análisis que se desarrolla se pretende que los principios contables se planteen con una metodología «contingente», es decir, que diferencien la situación de una empresa que actúa con mercados perfectamente competitivos, mercados que establecen la asignación de los recursos y el sistema de precios relativos con soberanía del decisor; de aquella otra empresa o sector que actúa en un sistema con regulación económica en donde: *a)* la asignación de recursos —inversiones— y la programación de la producción exige autorización y/o comunicación al ente regulador; *b)* los precios o tarifas están regulados, y *c)* existen, de hecho o legalmente, barreras de entrada.

En un contexto empresarial definido como de «empresa regulada», los principios contables deben tener presente las normas y sistemas de regulación, los criterios que sirven de base para la determinación de los precios y tarifas, la cual a su vez determina el beneficio necesario para el logro de la tasa de rentabilidad mínima programada para los capitales invertidos, así como el resto de exigencias y obligaciones en que incurre la empresa regulada.

Con precios y/o tarifas reguladas por la Administración, los principios contables a la hora del cálculo del resultado, de determinar los criterios de valoraciones del inmovilizado y su actualización, la actividad de gastos, etc., deben venir condicionados por los criterios o bases que determinan la fijación de dichos precios, o por la norma que regula las exigencias de todo tipo que impone el regulador, en las que debe indicar la forma de compensar los costes operativos y otras «cargas» de regulación, el coste de capital (coste de intereses y beneficio mínimo programado para los capitales propios) y la recuperación de la inversión efectuada.

Caso de no tenerse en cuenta este hecho, nos encontramos que en los sistemas regulados es la «Administración reguladora» quien está adaptando, o mejor desarrollando, los principios contables, está determinando los criterios de valoración, de determinación del resultado —beneficio— e incluso el dividendo repartible.

2. LA REGULACION ECONOMICA EMPRESARIAL

2.1. NOTAS QUE LA CARACTERIZAN

La regulación es el conjunto de reglas, normas que dicta la autoridad pública —poder legislativo— y, en su caso, el ejecutivo, para conformar la acción de una empresa o un mercado a unos principios que se consideran rectos y justos, cual pudiera ser un comportamiento competitivo o que sirven como medios para conseguir fines de política económica y/o social (redistribución de renta, etc.).

En la regulación distinguimos la institución social a través de la cual el Estado interviene en los mercados y/o empresas —el regulador—, las normas o métodos y fines de la regulación y las empresas, sectores y/o actividades reguladas.

Las reglas e instrumentos que son la base de la regulación suelen ser el control de precios; fijación de exigencias de calidad y condiciones del servicio, o bien a ejercer control del número de empresas a través de barreras de entrada y salida del sector; fijar planes y programas de inversiones y producción; condiciones y canales de financiación (cual puede ser obligar a financiarse en los mercados internacionales) y condiciones de reversión de activos al Estado en determinadas circunstancias, etc. Las reglas se presentan por medio de políticas, procedimientos para el logro de los objetivos de la regulación, es por ello que las mismas afectan al comportamiento de las empresas y/o consumidores.

La regulación se suele plantear sobre aquellas empresas y/o sectores que son en su mayoría monopolios naturales o que producen o prestan productos y servicios considerados básicos en la vida moderna. La regulación se plantea con el objetivo o fin de incrementar el bienestar de la Comunidad.

La regulación y reglamentación de un sector o empresa se establece para mejorar la calidad de vida, la protección o beneficio de los clientes o usuarios en general —o de una parte de los mismos supuestamente no privilegiados—, que se supone tienen un poder excesivo que va a implicar costes suplementarios a los clientes o usuarios; para la redistribución de la renta, obtención de información, etc. (3).

(3) BACKMAN, Jules: «The problem of Regulation», en *Regulation and deregulation*, Bobbs-Merrill, Publishing, Indianápolis, 1981, pág. 1-35.

Tradicionalmente, las políticas de regulación han sido vistas como medidas de protección del consumidor, evitando los abusos de la explotación de los monopolios u oligopolios suministradores de un conjunto de productos y/o servicios, para contener los efectos perjudiciales de cierta producción industrial (externalidades: salud, polución, etc.).

Hasta 1970 las premisas que subyacen, o mejor la idea motriz, es que los controles administrativos son necesarios para restringir los poderes de explotación de los monopolios. Estos controles son aplicados a la forma de operar de las empresas (regulando precio y tipo de producto o servicio), evitando procesos de concentración o proponiendo la ruptura o desaparición de los monopolios existentes.

El objetivo central de la política de regulación es hacer que los monopolios y oligopolios y su «performance» sea el que corresponda a una industria o empresa perfectamente competitiva. Como no es posible dividir las grandes empresas, los monopolios, las hipotéticas condiciones competitivas son impuestas regulando precios y controlando niveles de producción que presumiblemente existieran bajo competencia, igualmente, controlando las externalidades a niveles standards de seguridad, de polución o contaminación... (5).

En otros casos, la regulación tiende a objetivos de redistribución de renta, a fomentar la realización de actividades de interés común fijando barreras monopolísticas artificiales (patentes) para aprovechar o estimular el desarrollo tecnológico, etc.

2.2. TIPOLOGÍA DE LA EMPRESA REGULADA

Las empresas y sectores que son objeto de regulación presentan unas características tipo que se puedan sintetizar en:

A) *Por el lado de la oferta* (6)

1. *Economías de escala*. Economía de escala existe cuando una equiproporcionalidad de expansión de los inputs lleva a una más que

STIGLER, G.: «New Patterns in Government Regulation of Business», *M.S.U., Business Topics*, Autumn, 1978.

(4) BURTON, K. J.: «New Approaches to The Regulation of Industry», *The Royal Bank of Scotland Review*, núm. 148, diciembre 1985, pág. 18.

(5) PELTZMAN, S.: «Towards a more general theory of regulation», *Journal of Law and Economics*, 1978, págs. 211-240.

(6) Véase COWING, Thomas G.; STEVENSON, Rodney E.: «Introduction: Producti-

proporcional expansión de los outputs o cuando un aumento del output con precios constantes de inputs, lleva a un incremento menos que proporcional del coste total. En síntesis, el coste medio disminuye al aumentar el output, un decremento de los costes medios de producción en el corto y largo plazo por incrementos de la venta.

En la mayoría de los sectores regulados, al menos en la fase principal de producción o en una parte del proceso, existen economías de escala y ello no hace posible el equilibrio competitivo, por lo que se hace necesario su regulación.

2. *Sectores y empresas intensivos en capital* requieren grandes sumas de capital para planta, equipo. Ello implica que el proceso sea afectado por la eficiencia de los inputs de capital y por la utilización de la capacidad. El peso de los costes fijos hace que los costes medios totales sean muy sensibles a la utilización de la capacidad. Además, debido al peso del capital, los cambios tecnológicos afectan con fuerza a los procesos de producción, cambios desencadenados por nuevos inputs, nuevos procesos, nuevos equipamientos de capital.

3. *Sectores y empresas en las que sus activos fijos más significativos pueden revertir sin compensación y sin cargas al Estado, transcurrido un determinado período.*

Existen, pues, por razones técnicas y/o legales, claras barreras re entrada en el sector (7); consecuencia de las necesidades de grandes volúmenes de capital, de la condición de monopolio natural, acceso preferente a determinadas fuentes de financiación, o bien por la propia regulación administrativa.

La empresa en un sector regulado no puede influir sobre el precio de forma directa, ni le viene dado por el mercado y tiene, en parte, planificada y programada su actividad productiva. En un sector con estas características el empresario pierde una libertad que se supone es compensada por la Administración, quien asume parte del riesgo empresarial con unos compromisos de precio o tarifa que aseguren una rentabilidad mínima y la recuperación de las inversiones.

vity Measurement and Regulated Industries», en *Productivity measurement in regulated industries*, Academic Press inc., New York, 1981, pág. 4.

(7) STIGLER, George: «The Theory of Economic Regulation», *The Bell journal of Economics and Managerial Science*, Spring, 1971, págs. 3-21. Véase AVERCH, H., y JOHNSON, Leland L.: «Behavior of the Firm under regulatory constraint», *A.E.R.*, vol. LII, december 1962, núm. 5, págs. 1052-1069.

B) *Por el lado de la demanda*

Por el lado de la demanda las notas que la suelen diferenciar son dos. En primer lugar, la demanda en muchos casos es generalmente inelástica al precio y, en ciertos casos, también al nivel de renta; en segundo lugar, entre el cliente y el suministrador suele existir en ciertos servicios una conexión física, el cambio de suministrador, de ser posible, implica un conjunto de inversiones precisas en el cliente.

En este trabajo no se analizan los efectos de la regulación sobre la competencia, la productividad y el cambio tecnológico (8). Ni se estudian los costes de la regulación: costes de las agencias u organismos que regulen, coste para las empresas que deben cumplimentar dichas regulaciones y costes derivados para el sistema de los efectos inducidos de las regulaciones. Todo ello pudiera hacer que se revisaran o suprimieran muchas de las regulaciones con un simple análisis coste-beneficio (9).

2.2. BASES PARA DETERMINAR EL BENEFICIO
EN LA EMPRESA REGULADA

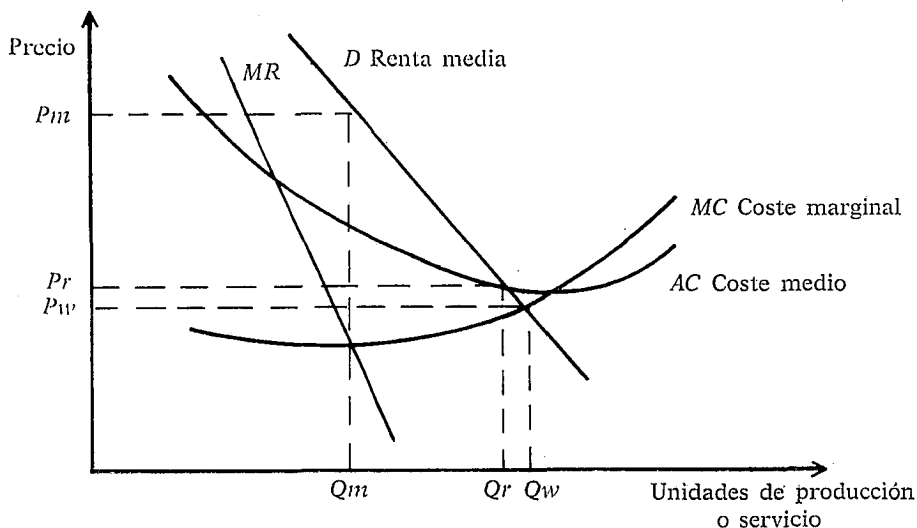
Los objetivos de la regulación para la empresa son el permitir que la misma obtenga una razonable tasa de retorno sobre el capital y minimizar las consecuencias sobre la asignación al dejar de ser el precio indicador de la escasez real. Resulta básico para la empresa el logro de una tasa de retorno mínimo o, si se quiere, «justa y razonable» que posibilite el mantenimiento y desarrollo de la empresa.

El problema consiste en determinar el precio del servicio o producto que posibilite obtener una rentabilidad considerada como justa y razonable, una vez recogidos los costes del servicio o de la producción. La regulación, pues, pasa a estar centrada en la determinación de los costes del servicio o producto.

(8) HOUTHAKKER, Hendrik S.: «Competition Regulation and Efficiency», en *Regulation and Deregulation*, op. cit., 35-49.

(9) Como recuerda STIGLER, J., and FRIEDLAND, Clare («What can regulators regulate», *The case of electricity*, *The Bell Journal of Law & Economics*, vol. 5, octubre 1962, págs. 1-16) no está comprobado que el monopolio implique el incremento de precios que lleve a una rentabilidad de la inversión, a unos beneficios superiores a los que se obtienen en competencia que compense ampliamente el coste de la regulación.

Bajo el principio del coste del servicio como criterio de regulación su planteamiento analítico pudiera ser:



Si los precios no se regulan se produce sólo la cantidad que maximiza las rentas del monopolio. Ello produce un número reducido de unidades Q_m a un precio P_m . En términos de optimización de recursos se sugiere que se llegue a Q_r , en tal caso el precio iguala la renta total al total coste de forma que los beneficios del monopolio son eliminados.

En caso de que el coste medio no fuera decreciente, la cantidad producida viene dada por Q_w , donde el precio iguala el coste marginal. Si el coste medio decrece al aumentar su output y la situación es tal que el coste de producción de unidades adicionales es más bajo que el precio que los clientes estarían dispuestos a pagar, las cantidades continuarán aumentando hasta el punto en que el coste marginal sea igual al precio, con una demanda Q_w a un precio P_w .

Aunque socialmente puede ser deseable producir Q_w , en tal situación el coste medio por unidad es mayor que el coste marginal, en tal caso los ingresos no son suficientes para cubrir los costes totales. Ello implica la necesidad de una subvención para proveer dichos servicios y/o productos. Si se plantea el principio de que «cada cual pague su

propio servicio o producto», no suele ser utilizado el coste marginal para fijar el precio en situaciones de monopolio.

La regulación se suele basar en el coste medio del servicio. Bajo este principio se igualan las rentas generadas con el coste del servicio o de producción. Este conjunto de costes del servicio es el que determina la *renta requerida*.

Esta *renta requerida* se obtiene, por tanto, a partir de los costes medios. Ellos pueden ser determinados con base en costes standards o bien en costes previsibles (los costes históricos recogiendo el crecimiento de precios de inputs y de la productividad). Ello nos permite obtener el total de costes que explican la renta requerida. Así, en las empresas reguladas el precio es un dato obtenido a partir de los costes. Todo el análisis está en la determinación de los costes a considerar y en su periodificación.

3. LOS COMPONENTES DEL COSTE EN EMPRESAS REGULADAS

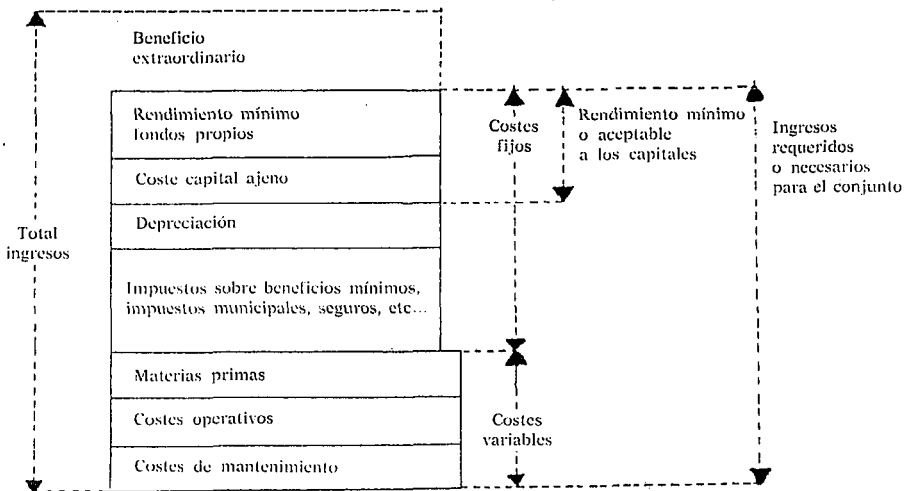
3.1. LA «RENTA REQUERIDA»

En un entorno regulado la filosofía que suele presidir la fijación de precios, autorizaciones de inversión y programación de la producción, es el obtener una tasa mínima (aceptable) de retorno de las inversiones del sector. Bajo estas bases, el primer punto a determinar es lo que hemos denominado valor económico a recuperar de las inversiones o renta requerida. El diseño de los precios se plantea para obtener unos ingresos para las empresas del sector que posibilitem una tasa mínima de retorno de la inversión.

Estos ingresos requeridos deben cubrir los costes fijos y variables. Entre los costes fijos se incluye el rendimiento mínimo de los capitales y la amortización de la inversión.

Este planteamiento no garantiza en la práctica la obtención de la predeterminada tasa de rentabilidad mínima de los capitales. Debe ser posible la competencia entre empresas que haga posible la obtención

de beneficios o pérdidas extraordinarias debidas a que, en la propuesta de costes, se parte de parámetros objetivos que producirán una diferencia con la realidad de cada empresa, o bien al «lag» en el reconocimiento de las variaciones en los costes y en el precio, a costes excepcionales o variaciones en ventas superiores a las programadas. Se requiere un sistema de fijación de precios que no anule los estímulos a la competencia.



Los costes no sólo son susceptibles de agruparse conforme al criterio de fijos y variables, sino que podemos diferenciar en los mismos, conceptualmente, costes de explotación y costes de capital.

Los costes de *explotación* los diferenciamos en costes operativos y la depreciación. Los costes operativos incluyen materias primas y auxiliares, gastos de suministros y servicios procedentes del exterior para la explotación y/o mantenimiento y personal. La inclusión de los impuestos, así como la consideración de donaciones o gastos no estrictamente necesarios, debe partir de su inclusión o no en la determinación del precio para determinar la renta requerida.

La depreciación se vincula, en parte, a la recuperación de la inversión en su aspecto financiero. El ritmo de recuperación del valor económico de la inversión puede plantearse incorporando anualmente la totalidad de los costes fijos y variables de explotación de cada ejercicio o bien

incorporando los costes fijos y variables «nivelados» durante la vida útil de las instalaciones. En un ejercicio el resultado representa la estimación anticipada de la corriente de ingresos y costes correspondientes al total de la inversión.

Un problema contable surge cuando en un año el precio o tarifa no recoge los costes del mismo, bien por defecto o por exceso. Esas diferencias no pueden ser consideradas ni pérdidas ni beneficios del ejercicio, son excedentes positivos o negativos de naturaleza financiera a periodificar durante el período programado para recuperación de la inversión. Diferencias por comparación entre los costes devengados según principios contables aceptados y el reconocido en el precio en dicho año. En el caso de ser negativa, se incluye en la base a considerar en los posteriores ajustes de precios o tarifas, como un componente del coste pendiente de recuperación.

La imputación en precio de los costes fijos implica, pues, determinar el importe de la inversión, la forma de su imputación anual como coste y el coste de capital de la empresa.

3.2. LA CARGA DE CAPITAL

3.2.1. *La inversión*

La determinación del precio con base en el coste medio mínimo total a largo plazo hace necesario precisar la cuantificación de la inversión y su período de «maduración», el coste de capital, las formas de cómputo de la carga de capital, en concreto, la amortización.

Para la determinación de la inversión se puede partir de dos alternativas: a) considerar los importes de la inversión contabilizados por la empresa auditada, de acuerdo con principios contables generalmente admitidos; b) utilizar «standard» de inversión por instalación. En este último caso se puede computar una inversión a partir de un coste teórico del material de la instalación, fijando un plazo medio de realización de la inversión (media de años de su centro de gravedad a la entrada en explotación) y un coste medio del capital a considerar en la activación de los gastos financieros.

En el caso de las instalaciones actuales se pueden recoger los costes de cada empresa partiendo de los datos contables auditados, conforme a la norma que existía en el momento de la decisión, dado que no se contaba con el marco de referencia que implica todo nuevo «standar».

El componente de activación de interés equivale al coste de capital aplicado a la inversión durante el plazo medio o perfil temporal de la inversión desde el centro de gravedad a la explotación. El coste de capital a considerar puede ser el coste de cada empresa o el coste medio acordado para el sector.

Para las decisiones futuras de inversión se debe partir de «standards» en cuanto al importe de la inversión material, coste de capital y perfil temporal de la misma para informar las decisiones de inversión de las empresas, lo que permitirá calcular un coste «standard» o un coste teórico medio en la inversión. Con relación a las necesidades del circulante se puede seguir igual criterio.

3.2.2. *El coste de capital*

La inversión requiere medios financieros, los cuales tienen como tasa de recuperación el coste medio de los capitales empleados. Si bien el coste de la deuda no representa teóricamente dificultad en su cálculo, sí lo tiene el coste del capital propio. Es decir, determinar el beneficio necesario para atraer al capital; la renta requerida por los fondos propios. Para ello se busca una relación histórica entre el beneficio con relación a los capitales propios: valor contable o valor de mercado. Teóricamente se debe plantear con el valor en el mercado de dichos capitales, dado que representan la inversión actual del accionista en la empresa. Dicho valor de mercado del capital propio equivale a la actualización de las futuras ganancias de la empresa. Nos encontramos con una cierta circularidad que puede ser resuelta partiendo de la tasa actual de recuperación requerida para obtener los capitales propios.

La determinación del coste de la deuda se puede realizar a partir de: 1) unos parámetros prefijados en sus componentes (tipo interés real e inflación); 2) el coste medio actual del sector fijando la tendencia en su evolución, o 3) el coste de cada empresa. Ante las inversiones ya realizadas parece lógico utilizar los costes reales actuales de cada empresa, dado que en el momento de la decisión de invertir no se disponía de estándares y ante el futuro, prefijar los parámetros de los mismos que serían computados en los precios. En este caso sería computable en la cuenta de explotación el coste que se recoge en la tarifa o precio, los excesos de coste de capital si los hubiera, pasarían a ser resultado extraordinario y, por lo tanto, absorbido por el saldo de pérdidas y ganancias.

Para prefijar o establecer estándares de coste de capital conviene recordar que el mismo se ve afectado por la consideración de la empresa

como entidad regulada. Se acepta la existencia de un menor riesgo en las empresas reguladas. Es por ello que el coste de capital de estas empresas será inferior al del mercado en razón a su menor prima de riesgo. La regulación atenúa el proceso de fluctuación de beneficios, resultando un menor riesgo económico que las empresas que actúan en régimen de libertad de mercado. Este menor riesgo es en parte consecuencia del proceso regulador que atenúa los efectos de los «shocks» exógenos. El beneficio presenta, por tanto, una menor variabilidad. Por contra, se contrasta que ante procesos de rápidos incrementos en las tasas de inflación, los ajustes de precios se retrasan ante el aumento del coste de los inputs, ello implica un aumento de riesgo, dado que los «performances» financieros de la empresa se ven afectados. Esto es consecuencia de las rigideces de toda práctica reguladora que permiten este «lag» en el reconocimiento de las variaciones de costes. (Las caídas de los precios de los inputs afecta positivamente a las cuentas de resultados de las empresas.) No obstante, se contrasta en general un menor riesgo en las empresas reguladas, quizá porque en el caso del «lag» regulador se produce un proceso de redistribución o compensación posterior que lo atenúa (10).

3.2.3. *Cómputo de la carga de capital: amortización*

Una vez fijada la inversión que sirve de base para determinar la tarifa requerida o tarifa exigida, su imputación anual o determinación del coste de capital y amortización económica se realiza conforme a distintos criterios de amortización de acuerdo con la forma de variación deseable en los precios. Es decir, generar distintos ritmos de ingresos que permiten la recuperación del capital invertido.

Por consistencia en el método de amortización, cuando se revaloriza la cuota de amortización, se debe trabajar con interés real y, por contra, cuando se utiliza el interés nominal se parte de cuotas de amortización no revalorizables. Implícitamente se acepta que en un sector de tarifas reguladas no existen razones que justifiquen la revalorización de activos, cuando éstos son financiados con fondos ajenos y considerando como coste del capital el interés nominal.

En las empresas reguladas la depreciación juega el papel dual: en primer lugar, como determinante del coste operativo y, en segundo lugar, como elemento que disminuye la inversión de capital neto a re-

(10) NORTON, Seth W.: «Regulation and Systematic risk: The case of electric utilities», *The Journal of Law and Economics*, vol. XXVIII, octubre 1985.

munerar. El concepto de coste de depreciación influye en el resultado o, mejor, en la renta requerida de dos formas, dado que la depreciación implica dos funciones: como elemento del coste afecta a los gastos de explotación e impuestos, y como fondo, al disminuir el capital invertido, afecta a la renta a obtener para remunerar dicho capital.

No sólo afectan los métodos de amortización, sino que los incentivos fiscales (crédito a la inversión, amortizaciones aceleradas, liberación de amortización) afectan a las tasas requeridas (11). Por ejemplo, si se liberaliza la amortización, los componentes de la renta requerida están afectados vía depreciación anual, el fondo de amortización y el impuesto de sociedades. Quien regula debe precisar las consecuencias, pues ello afecta al precio.

En este punto está el considerar en el coste el impuesto de sociedades que se paga realmente (la amortización acelerada puede implicar aplazamiento) o el que debería pagarse conforme al método de amortización de los activos computados con standards. Si se computa lo que se debería pagar, la empresa genera un fondo con el aplazamiento de los impuestos. Toda liberalización de amortización, pues, es un crédito que afecta a los impuestos a pagar, el que ello afecte al coste del servicio depende de cómo el regulador lo considere.

Se han analizado problemas de determinación de costes de la denominada carga de capital (coste de capital y amortización). Los costes operativos y de mantenimiento del servicio no presentan una problemática especial.

4. LAS EXIGENCIAS AL PROCESO DE REGULACION PARA LOS CAMBIOS EN CRITERIOS CONTABLES

La regulación se plantea con el objetivo de determinar la renta requerida, la tasa de retorno, lo que implica de hecho un supuesto límite a los beneficios y unos precios administrados, lo cual afecta a la empresa y al sistema económico en su conjunto. Por ello es necesario que la regulación esté acompañada de un conjunto de normas que pudieran garantizar su correcto funcionamiento, tales como:

(11) Cfr. HSTA, Ke: *Depreciation under Changing Price levels in public utility Regulation*, University of Wisconsin, 1966, págs. 17-49.

1. La empresa debe poseer incentivos para lograr eficiencia o innovación en sus procesos productivos. Las ineficiencias se pagan con un incremento en el precio, favorecida la decisión en caso de demanda inelástica. Es por ello necesario motivar la reducción de costes (12).

2. Las decisiones de inversión, al quedar garantizada, en parte, una tasa mínima de rentabilidad de los capitales, deben ser planteadas con criterios de eficiencia (coste mínimo). La utilización del coste de reemplazamiento o reproducción como coste a recuperar puede ser instrumento para revalorizar las inversiones históricas, favorecer la sobrecapacidad o anular estímulos a las inversiones que reduzcan costes.

3. Evitar el beneficio de monopolio sin excluir la ganancia mínima; el abuso de la situación de poder del monopolista en aquellas líneas de productos y mercados que no están bajo condiciones de monopolio o en situaciones de demanda inelástica. Ante situaciones de demanda inelástica más que efectos distorsionantes sobre la asignación los tiene sobre la redistribución. Reducir tanto como sea razonable la ineficiencia en la asignación de recursos y en las distorsiones de la demanda, resultado de los precios administrados.

4. La protección del consumidor, en especial con demanda inelástica, se puede ver favorecida si se plantea la idea de mercados disputables (contestable markets). Se extiende la opinión de que los regulados se convierten en reguladores por su poder y su nivel de información. Pueden capturar el mercado. La idea del mercado cautivo fue reafirmada por un amplio número de estudios empíricos en U.S.A., que muestran que los principales beneficiarios de la regulación fueron las empresas productoras o suministradores más que los clientes. Es posible que el concepto de «contestable markets» reconcilie el potencial de ganancias de eficiencia de la producción en gran escala y las condiciones para orientar las políticas que aseguren la mayor libertad de entrada y salida en el mercado, tal pudiera ser el caso de diferenciar el control y propiedad de los activos móviles y los activos fijos (aeropuertos, carreteras, vías férreas, sistemas de transportes de energía, etc.) (13).

(12) BAUMOL, William J.: «Reasonable Rules for rate Regulations», *Plausible Policies for an Imperfect World*, en ALMARIAN, Ph.; WILLIAMSON, D. E.: «Prices issues in Theory», *Practice on Public Policy*, Un. of Pensilvania Press, Phil, 1967, págs. 108-123.

(13) BUTTON, K. J.: «New Approaches to the Regulation of Industry», *The Royal Band of Scotland Review*, núm. 148, dec. 1985; BAILEY, E. E., and BAUMAL, W. J.: «The Regulation and the Theory of Contestable Markets», *Yale Journal of Regulations*, 1984, págs. 111-137.

Los anteriores comentarios se enmarcan en la búsqueda de la eficiencia asignativa de toda empresa regulada. No obstante, para que el hecho de ser empresa regulada pueda considerarse en la aplicación de los criterios contables, es necesario que presente *un conjunto de requisitos que hagan aceptable la revisión de los principios contables*. Tales requisitos pudieran centrarse en un conjunto de postulados (14) que, a modo de proyecto, pasamos a comentar:

1. No discrecionalidad, es decir, reglas obligatorias para todos, en concreto para los poseedores del poder regulador. Si la regla afecta la acción del regulado, no debe producir incertidumbre, evitando intervenciones coyunturales, oportunistas, que en muchos casos sólo producen transferencias de rentas entre agentes en mercados regulados consecuencia de la discrecionalidad.

2. Duración, aunque lo ideal sería que las reglas reguladoras fueran válidas a largo plazo, deben durar lo suficiente para que se posibilite el desarrollo pleno de los programas de inversión conformados de acuerdo a la misma y que se aplique en la vida de los mismos, independientemente de que los nuevos programas y proyectos se presenten conforme a nuevas normas.

3. Concreción, debe ser aplicada en un conjunto de supuestos o situaciones precisas de mercados, empresas, reduciendo la incertidumbre, evitando abarcar todo el amplio proceso de la actividad del regulador e indicando qué se haría en caso de alterarse los supuestos sobre los que se basan las normas presentes.

4. Publicidad de los objetivos y normas con sus obligaciones y derechos, los criterios de fijación de precios con las partidas incluidas en su cómputo, las tasas mínimas de remuneración de la inversión, etc.

5. Obligatoriedad y observancia del conjunto de las reglas por los afectados, empresas y consumidores que deben ser cumplidas y su cumplimiento debe ser verificable, ello exige no discrecionalidad, publicidad, bases de información, etc.

6. Factibles o viables dentro de un sistema de economía de mercado. En caso contrario implica la subvención o la expropiación o la desaparición de la empresa.

(14) VOGELGANG, Ingo: *The Design of regulatory rules*, en MITCHELL, Bridger M., y KLEINDORFER, Paul R.: *Regulate Industries and Public Enterprises* Lexington Books. Mss., 1980, págs. 9-27.

7. No manipulables. No deben ofrecer incentivos para que las empresas reguladas puedan falsear información sobre costes y situaciones financieras.

8. Optimalidad. Debe facilitar incentivos sobre el comportamiento de la empresa para el logro del óptimo en términos del objetivo a regular. En particular, favorecer la eficiencia del proceso productivo.

En parte, los postulados implican limitar la acción del regulador. Deberán reducir la incertidumbre del proceso de regulación. Dado que los reguladores no conocen las funciones de coste y demanda no pueden identificar los efectos de la incertidumbre sobre los beneficios y la tasa de retorno. Sólo conocemos los datos históricos (costes, demandas), por ello los incrementos de coste se presentan como estrategia en la revisión del precio, al igual que los excesos de capacidad y los «lag» entre incrementos de precio y de coste de inputs.

En este trabajo se ha querido reflexionar sobre el entorno económico —la regulación— y sus efectos sobre el comportamiento empresarial. Ello hace necesario revisar los principios y/o criterios contables, revisión que exige un conjunto amplio de garantías, de prudencia, como pudieran encerrar los postulados exigidos al proceso de regulación que tienen por fin el limitar para el regulado la incertidumbre unida al riesgo de discrecionalidad y utilización coyuntural que implica todo proceso de regulación y, al mismo tiempo, poder exigir el cumplimiento de las obligaciones, derechos y objetivos de la regulación.