

José L. Gallizo
Larraz

*Departamento
de Contabilidad
y Finanzas,
Universidad
de Zaragoza*

PRESENTACION DE LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS ANALITICA DEL P.G.C. 1990

1. *Introducción.*—2. *Importancia de una Cuenta de Pérdidas y Ganancias en forma de Estado.*—3. *Estudio de los tres niveles informativos de la actividad:*
 - 3.1. *Cifra de negocios.* 3.2. *Producción.* 3.3. *Valor añadido:*
 - 3.3.1. *Al personal.* 3.3.2. *Al capital ajeno.* 3.3.3. *Al capital propio.*
 - 3.3.4. *Al Estado.* 3.3.5. *A la autofinanciación.*
4. *Composición del resultado.*—5. *Consideración final.*—6. *Bibliografía citada.*

1. INTRODUCCION

DESDE 1985, año en que aparecieron los primeros borradores del Nuevo Plan General de Contabilidad, ya se apuntaban importantes novedades con respecto al texto de 1973, las cuales se basaban nuevamente en las líneas marcadas por el P.C.G. francés, revisado en 1982 por su necesaria adaptación a las normas comunitarias.

Habiendo recorrido desde entonces un largo camino, nuestra reforma de plan contable estuvo accidentada por la publicación de sucesivos borradores y proyectos, nos encontramos hoy con un texto, que ha sido objeto de grandes transformaciones, quedando actualizado a las nuevas exigencias impuestas por las modernas relaciones económicas y cumpliendo, al mismo tiempo, las imposiciones normativas de la C.E.E.

La determinación de los resultados en el Plan de 1973 se conseguía a partir de las cuatro cuentas de resultados del grupo 8, actualmente suprimido, confluyendo en el presente Plan los gastos e ingresos en una

única cuenta de pérdidas y ganancias, en la que los grupos 6 y 7 que la componen han tenido cambios en su estructura con el fin de facilitar un cálculo más económico de los resultados.

Es esta una idea en la que han coincidido diversos autores (1). Así, para López Díaz, el tratamiento dado a las existencias, al cambiar los saldos iniciales y finales por las cuentas de variación de existencias, supone una de las innovaciones más relevantes del Nuevo Plan, consiguiendo una presentación más acorde con el propio contenido de la Cuenta de Resultados, puesto que al tratarse de un estado de flujos queda más en consonancia la variación de *stocks* que los valores de inventario inicial y final. El propio autor argumenta, como una justificación importante de este criterio, que la información así obtenida es más adecuada para el cálculo del valor añadido generado.

En palabras de Jorge Tua, no es de extrañar esta orientación de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias encaminada a la obtención del valor añadido, que debe deslindarse de cualquier consideración de índole fiscal; pues, ante todo, el valor añadido es un importante instrumento de análisis que da idea de las rentas generadas por la empresa y de su reparto, sin olvidar su carácter de elemento de conexión entre la micro y la macro contabilidad en la medida en que el agregado del valor añadido de todas las empresas conduce a una magnitud próxima a la renta nacional.

Sin embargo, aún estando en la mente de muchos, el Plan español recientemente aprobado (R.D. 1643/1990, de 20 de septiembre) no ha adoptado, en la presentación de cuentas obligatorias, un modelo de estado de pérdidas y ganancias a imagen del contemplado por el Plan francés, en el que se informa del valor añadido y de otros saldos de la gestión, sino que se ha inclinado por el modelo tradicional seguido en España de presentación en forma de cuenta, que, si bien discrimina entre las diferentes categorías de resultados, no ofrece la información intermedia a la que nos estamos refiriendo.

Esto es lo mismo que sucede con la cuenta de resultados de la IV Directiva, que aun estando su disposición de ingresos y gastos orientada a la obtención del valor añadido bruto, en ningún caso se hace mención de dicha magnitud (2).

(1) Entre otros, se han manifestado en este sentido, LÓPEZ DÍAZ, A., 1986; TUA PEREDA, J., 1990, pág. 27; CUBILLO VALVERDE, C., 1986; BAREA TEJEIRO, J., 1986, págs. 605-618; QUESADA, F.; ROBLEDO, H.; ROJO, A., 1986, pág. 440.

(2) Como ya comentábamos en GALLIZO LARRAZ, J. L., 1990, la razón de esta

Las razones aducidas desde sectores oficiales y concretamente desde el I.C.A.C., para no llevar adelante este y otro tipo de innovaciones, se han centrado en el interés de no provocar en las empresas importantes costes de adaptación y cambios de mentalidad, difícilmente asumibles por los usuarios de la información contable.

No obstante, y es el motivo del presente trabajo, el Nuevo Plan contempla, con carácter opcional, la presentación en la Memoria de una «Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica», que adquiere forma de estado y es semejante a la cuenta de resultados del P.C.G. francés de 1982, y aún más parecida al estado de resultados que desde 1984 la Central de Balances del Banco de España utiliza en el análisis económico financiero de la empresa española.

Antes de adentrarnos en su estudio hemos de hacer notar que la denominación dada a este estado en el último proyecto de Plan, de «funcional», conducía a la confusión de interpretar que debía ofrecer una clasificación de gastos e ingresos por su función u origen en la estructura productiva. Muy acertadamente, el texto definitivo cambia ésta por la de «analítica», término que responde mejor a una estructura de cuenta capaz de ofrecer información sobre el valor de magnitudes intermedias relevantes para el análisis de la gestión, como son el importe de la producción, el valor añadido y otro tipo de resultados que muestran distintos aspectos de interés en la evaluación de la actividad empresarial.

2. IMPORTANCIA DE UNA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS EN FORMA DE ESTADO

De las opciones contempladas en la IV Directiva para la presentación de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, nuestra legislación mercantil se inclinó por la continuidad de la tradición contable; es decir, clasificación de gastos e ingresos por naturaleza y presentación horizontal. Como no podía ser de otro modo, el Plan contable de 1990, que surge de un desarrollo reglamentario de la Ley Mercantil, regula en la misma línea,

ausencia pudo ser que en las discusiones previas a la redacción definitiva de la IV Directiva no hubo desde el I.A.S.C. ninguna iniciativa sobre esta cuestión, y que, en todo caso, por tratarse de un texto general de contenidos mínimos, se considerase entonces que incorporar tal concepto suponía contemplar aspectos demasiado específicos.

aunque de forma más detallada, un esquema semejante para la presentación obligatoria de los resultados.

Por tanto, la novedad en nuestras prácticas va a consistir en elaborar Cuentas de Pérdidas y Ganancias siguiendo un modelo alternativo dentro de las opciones que ofrece la IV Directiva, concretamente aquel que responde a una clasificación de ingresos y cargas por naturaleza y presentación en forma de estado. Con lo cual, España, como país miembro de la C.E.E., utiliza la opción prevista en la Directiva de introducir más de un esquema en su normativa, dejando a las sociedades la facultad de elegir sobre su utilización. Si bien en nuestro caso la elección queda reducida a optar, o no, por la elaboración de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias en forma de estado, ya que su presentación se prevé en el P.G.C. de 1990, sólo con carácter voluntario e incluida dentro de la Memoria.

El hecho de contemplar en nuestra planificación contable este modelo de Cuenta de Pérdidas y Ganancias nos sitúa entre los países que, tras la promulgación de la IV Directiva, han llevado a cabo adaptaciones en sus prácticas contables, a fin de ofrecer un modelo de estado con mayor perfección informativa, capaz de facilitar el análisis de la actividad de la empresa y de su evolución.

En efecto, observamos que la cuenta objeto de nuestro análisis aporta información de tres magnitudes relevantes en el *estudio de la actividad empresarial*. Así, comienza expresando la *cifra de negocios*, la cual se compone de las ventas y prestación de servicios, más otros ingresos de la explotación, resultando de interés por dar a conocer la introducción de la empresa en el mercado; siendo, sin embargo, insuficiente para apreciar la actividad total desarrollada, de la que informará el *valor de la producción*, obtenido al incorporar a las ventas, o producción vendida, la que permanece en almacén, o producción almacenada, más la elaborada por la empresa para sí misma, o producción inmovilizada. Pero la importancia económica de la actividad empresarial no se obtiene de las anteriores magnitudes, sino que se extrae de la determinación del *valor añadido*, al cual se llega deduciendo de la producción las adquisiciones exteriores necesarias para alcanzar ese determinado nivel de actividad.

Los niveles de información expresados suponen una información básica para evaluar la vida económica pasada de la empresa y planificar su previsible evolución, la cual se completa en nuestro estado de pérdidas y ganancias con la obtención de distintos tipos de resultados, los cuales distinguen las operaciones ajenas a la explotación, de las que se consideran como propias, hasta concluir con el beneficio o pérdida global del ejercicio (ver cuadro 1).

CUADRO 1. CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS ANALITICA

N.º CUENTAS	CONCEPTOS	EJERCICIO N		EJERCICIO N-1	
		Importe	%	Importe	%
70, 752, 753, 754, 755, 759, 790 71 73 74	Ventas Netas. Prestación de Servicios y otros ingresos de Explotación. ± Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación. ± Trabajos efectuados por la empresa para su inmovilizado. + Subvenciones a la explotación. = VALOR DE LA PRODUCCIÓN				
600, 601, 602 (608) (609) 61 603, 620, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 631, 634 (638) (639), 659 621, 651 751 64	- Compras netas. ± Variación de Existencias, mercaderías, materias primas y otras materias consumibles. - Gastos externos y de explotación. - VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA - Otros gastos. + Otros ingresos. - Gastos de Personal. = RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN				
680, 681, 682 690 650, 693 (793), 694 (794), 695 (795)	- Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado. - Dotaciones al fondo de reversión. - Insolvencias de créditos y variación de las provisiones de tráfico. = RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN				

CUADRO 1 (Continuación)

N.º CUENTAS	CONCEPTOS	EJERCICIO N		EJERCICIO N-1	
		Importe	%	Importe	%
76 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 669 696 (796), 697 (797), 698 (798), 699 (799), 668	+ Ingresos financieros. - Gastos financieros. - Dotaciones para amortizaciones y provisiones financieras. = RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS				
77 67 691 (791), 692 (792)	+ Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales. - Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales. - Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial y material. = RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS				
630, 633 (637)	± Impuesto sobre Sociedades. = RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BENEFICIOS O PÉRDIDAS)				

3. ESTUDIO DE LOS TRES NIVELES INFORMATIVOS DE LA ACTIVIDAD

3.1. CIFRA DE NEGOCIOS

Es el equivalente monetario de la producción vendida, incluyendo además la prestación de servicios y otros ingresos de la explotación; teniendo claro que únicamente se contemplan en este apartado los ingresos procedentes de actividades ordinarias, o sea, actividades regulares, recurrentes o cíclicas de la empresa, independientemente de que sean propias, profesionales o principales de la empresa, o secundarias, ajenas o extrafuncionales (3). Por tanto, este primer nivel informativo se obtiene del siguiente modo:

Ventas de... (700/705)
– Devoluciones de ventas (708)
– <i>Rappels</i> sobre ventas (709)

Ventas netas (70)

+ Ingresos por arrendamientos (752)
+ Ingresos de propiedad cedida en explotación (753)
+ Ingresos por comisiones (754)
+ Ingresos por servicios al personal (755)
+ Ingresos por servicios diversos (759)
+ Exceso de provisión para riesgos y gastos (790)

= CIFRA DE NEGOCIOS

Hay que tener en cuenta que las ventas se recogen por su importe neto, de modo que de la cifra global se descontarán las devoluciones y anulaciones de ventas y los *rappels* de ventas, así como el Impuesto sobre el Valor Añadido y cualquier otro impuesto ligado a la cifra de negocios.

La cifra de negocios es una primera aproximación al análisis de la actividad desarrollada por la entidad, útil para informar acerca de la importancia de la empresa, así como de su posible evolución.

(3) Ver MONTESINOS JULVE, V., 1980, quien aclara que la nota característica para la inclusión, o no, de los diversos tipos de ingresos en la cifra de negocios es la recurrencia o regularidad con que se presentan (pág. 309).

3.2. PRODUCCIÓN

La cifra de producción viene determinada por el valor de venta de los productos terminados y/o de los servicios facturados, incluyendo la variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación más la producción que queda en el seno de la empresa a título de inversión.

Así pues, la producción representa mucho mejor que la cifra de negocios el valor que la empresa ha producido en el ejercicio; sin embargo, hay que hacer notar que se trata de un valor heterogéneo, puesto que mide las ventas, a precio de mercado, y las existencias y trabajos realizados por la empresa para sí misma, a precio de coste de producción.

Su modo de obtención es el siguiente:

Cifra de negocios
+ Variación de existencias de productos terminados y en curso (71)
+ Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado (73)
+ Subvenciones a la explotación (74)

= VALOR DE LA PRODUCCION

Es necesario observar que, junto a los elementos constitutivos de la producción, se incluyen las *subvenciones a la explotación*. En otras ocasiones ya nos hemos manifestado a favor de este proceder, por entender que esos ingresos deben considerarse como derivados de las ventas (4), y especialmente para aquellos casos en los que el precio del producto pagado por el cliente se completa hasta el precio de venta con aportaciones en forma de subvención.

La solución dada por el Plan español nos satisface, máxime si pensamos que ello ha supuesto apartarse, en este punto concreto, del esquema de Plan francés, en cuya filosofía se basa nuestra planificación contable. Pero también hemos de decir que en nuestro vecino país la problemática de las subvenciones a la explotación fue motivo de importantes discusiones en la elaboración del P.G.C. 1982, reconociendo los profesionales franceses en un documento publicado por la «Ordre des Experts Comptables» que, *«aunque las subvenciones a la explotación no son un producto de la empresa, sino una simple transferencia del Estado hacia la empresa,*

(4) Es como decir que en estas situaciones el precio tiene dos componentes: el importe pagado por el cliente y la cuantía asignada por la subvención, siendo conscientes que, aunque esta última no la gane en el mercado, sí que la obtiene la empresa y luego la reparte. Ver al respecto GALLIZO LARRAZ, J. L., 1990.

una óptica más económica aconseja que se integren en la producción y no que queden en el nivel de cálculo del Excedente Bruto de la Explotación, como prevé el P.G.C. de 1982» (5). A nadie se le escapa que la razón de esta controversia está en que en una concepción global, es decir, a nivel nacional, el concepto de producción no incluye, en ningún caso, las subvenciones; pero hemos de advertir que tampoco incluye otras partidas concretas de ingresos y gastos, cuyas diferencias de tratamiento entre un sistema y otro siempre será necesario ajustar. Sin embargo, con este método se consigue para el cálculo empresarial situar las subvenciones a la explotación dentro del significado económico que realmente representan.

Por otro lado, los *trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado* suponen la contrapartida de los gastos realizados por la empresa utilizando sus equipos y personal que posteriormente son activados, y en los ejercicios siguientes se amortizan a medida que son consumidos.

Según el texto del P.G.C. 1990, la valoración de los mismos se obtiene añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otros materiales consumibles, los costes directamente imputables a dichos bienes, pudiendo añadirse también la parte que razonablemente corresponda a costes indirectamente imputables a los bienes de que se trate.

Concretamente, el Plan permite la inclusión en el coste de producción de los gastos financieros, siempre que tales gastos se hayan devengado antes de la puesta en funcionamiento y correspondan a financiación ajena destinada a financiar la fabricación de inmovilizado. A nuestro modo de ver, las cargas financieras relacionadas con este concepto no deberían incluirse en dicha cuenta, ya que no significan algo producido por la empresa. Quizá sería un mejor criterio llevarlas con las demás cargas financieras activadas del subgrupo 27.

3.3. VALOR AÑADIDO

Es el elemento informativo central del estado de pérdidas y ganancias que estamos analizando. El valor añadido representa los recursos generados por la actividad de los factores productivos internos de la empresa, es decir, capital y trabajo; por tanto, es la verdadera producción económica de una entidad.

La obtención de valor añadido en nuestro estado de pérdidas y ganancias es como sigue:

(5) *La Valeur Ajoutée selon le plan comptable général 1982*, pág. 46.

Valor de producción
– Compras netas (60)
± Variación de existencias (61)
– Gastos externos de explotación (603...)
– Otros tributos (631)
VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA

Observamos que se trata de un valor añadido bruto, para cuya determinación no se han computado las amortizaciones y provisiones en el apartado de «gastos externos de explotación»; por tanto, estamos de acuerdo en que tales dotaciones hayan de entenderse como una asignación en el reparto del valor añadido, del mismo modo que lo son los demás fondos autogenerados por la empresa.

Además del ya comentado caso de las subvenciones, hemos de citar otro aspecto en el que no se ha seguido la metodología del Plan francés, nos referimos a la situación asignada a la cuenta de «Otros tributos», es decir, impuestos propios de la actividad, sin incluir el I.V.A., los cuales se contemplan dentro del epígrafe «*gastos externos y de explotación*», y que, por tanto, son influyentes en la determinación del valor añadido. En este caso no podemos coincidir con el Plan español, puesto que tales tributos deben formar parte de la distribución del valor añadido, del mismo modo que ocurre con el Impuesto sobre Sociedades. Es decir, se trata de una remuneración al Estado en forma de impuestos y, por tanto, en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias deberían figurar dentro del apartado «*otros gastos*», después de haber obtenido el valor añadido.

La consideración del valor añadido en el tratamiento de estas cuestiones y su comparación con las prácticas seguidas en Francia, cuyo Plan contable ha sido nuestro punto de referencia, las podemos analizar sobre el gráfico 1.

3.3.1. *Al personal*

Son remuneraciones a los trabajadores en cualquier forma o concepto, incluyendo las cuotas a la Seguridad Social a cargo de la empresa y otros gastos de carácter social, como, por ejemplo, las aportaciones complementarias de pensiones.

También deben incluirse como valor añadido aplicado al personal, los importes entregados a los trabajadores en concepto de gratificaciones por participación en beneficios, los cuales no tienen una cuenta específica

en nuestro Plan, por tanto, figuran dentro del capítulo de gastos de personal, comprendiendo las cuentas del subgrupo 64.

3.3.2. *Al capital ajeno*

Comprende las remuneraciones al capital financiero externo utilizado por la empresa, devengadas durante el período en concepto de intereses. Las cuentas a considerar son las comprendidas en el subgrupo 66, Gastos financieros.

3.3.3. *Al capital propio*

Es el beneficio asignable a los propietarios como remuneración al capital invertido en la entidad y percibido por ellos a través de la distribución de dividendos. Contablemente, el importe se obtendrá del saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias 129, en la cuantía acordada por la Junta de socios.

3.3.4. *Al Estado*

Las empresas contribuyen con parte del valor añadido generado a constituir ese «fondo» de interés colectivo que administra el Estado, puesto que, aunque indirectamente, hay que reconocer que el Estado actúa como un factor productivo más, aportando una infraestructura necesaria para el desarrollo de la actividad empresarial.

Contablemente esta remuneración se concreta en las cuentas:

630 Impuesto sobre beneficios.

631 Otros tributos.

Ha de quedar claro que en ningún caso puede admitirse como remuneración de la empresa hacia el Estado los saldos acreedores por I.V.A., o los pagos a Hacienda por retenciones en la nómina de los empleados, o en rentas de capital, en cuyas situaciones la empresa actúa ante Hacienda como mero recaudador, es, por tanto, un sujeto pasivo jurídico, pero no económico. Tales contribuciones corresponden a otros contribuyentes: consumidores de bienes y servicios, trabajadores, accionistas, obligacionistas, etc.

3.3.5. *A la autofinanciación*

Recoge la asignación de parte del *valor añadido empresarial* a la generación propia de recursos de la empresa; tanto en lo referente a dotar

las correspondientes amortizaciones y provisiones del período, como a constituir las oportunas reservas que permitan fortalecer el potencial económico empresarial.

Las cuentas que recogen dichos conceptos son:

- 68 Dotaciones para amortizaciones.
- 69 Dotaciones a las provisiones.
- 11 Reservas.
- 120 Remanente.

CUADRO 2
REPARTO DE RENTAS

<i>Participes</i>	<i>Cuentas</i>	<i>Concepto</i>
PERSONAL _____	64	+ Gastos de personal
CAPITAL AJENO _____	66	+ Gastos financieros
ESTADO _____	630	+ Impuesto sobre beneficios
	631	+ Otros tributos
AUTOFINANCIACION		
• Amortizaciones _____	68	+ Dotaciones a las amortizaciones
• Provisiones _____	69	+ Dotaciones a las provisiones
• Reservas _____	129	+ Aplicaciones del resultado
CAPITAL PROPIO		
• Dividendos		
		= Rentas distribuidas

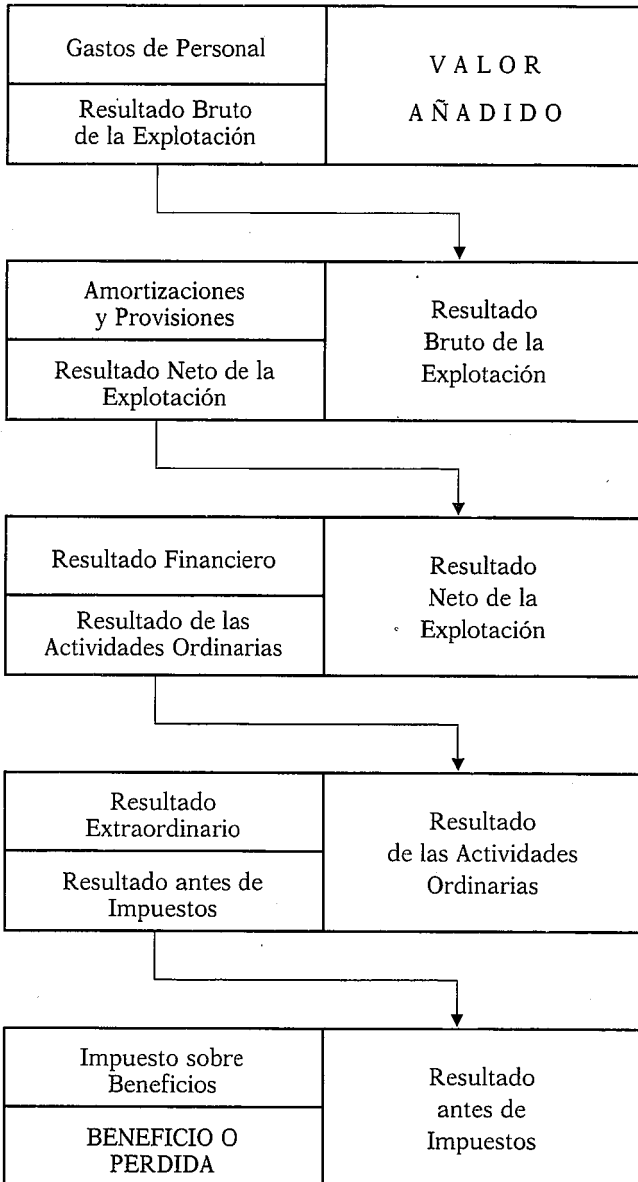
4. COMPOSICION DEL RESULTADO

Después de ofrecer la información intermedia acerca de la actividad desarrollada por la empresa, la «*Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica*», de modo semejante a su correspondiente de presentación horizontal, distingue de forma escalonada tres conceptos de resultados distribuidos en cinco niveles de información.

En primer lugar, los que se derivan de las «*operaciones de tráfico*», este es el *resultado de la explotación*; en segundo lugar, los de «*naturaleza financiera*», de donde se obtiene el *resultado de las actividades ordinarias*, y, por último, los resultados procedentes de operaciones «*de carácter excepcional*», conduciendo la agregación de ellos al beneficio, o pérdida del período, *resultado después de impuestos* (ver cuadro 3).

CUADRO 3

SECUENCIA DE RESULTADOS EN LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS ANALITICA



Esquemáticamente, la secuencia seguida en su obtención es la siguiente:

Resultado Bruto de la Explotación (R.B.E.). Es el resultado económico de la empresa obtenido exclusivamente por las operaciones de explotación. A él se llega incorporando el valor añadido, básicamente, los gastos de personal.

Se trata de un concepto semejante al Excedente Bruto de la Explotación del Plan francés, que, como indica Gonzalo (1989, pág. 92), representa el sobrante de las ventas, una vez cubiertos los costes corrientes, siendo, por tanto, equivalente al incremento del fondo de maniobra por las operaciones de explotación del período.

Ya hemos indicado que es en este nivel donde deberían figurar los tributos relacionados con la explotación y no antes, junto a las adquisiciones exteriores, donde inciden en el resultado del valor añadido.

Resultado Neto de la Explotación (R.N.E.). Es el resultado de la actividad típica de la empresa, al que se llega deduciendo del R.B.E. las dotaciones a amortizaciones y provisiones, descontando de estas últimas las provisiones aplicadas a su finalidad que hubieran sido recuperadas.

Resultado de las Actividades Ordinarias (R.A.O.). Se compone de dos corrientes distintas de resultados: el de la explotación y el financiero. Por tanto, este saldo expresa el excedente creado por la actividad de la entidad, teniendo en cuenta la estructura financiera que ha sido necesario mantener en su desarrollo.

Resultado Antes de Impuestos (R.A.I.). También en este nivel confluyen dos tipos de resultados bien distintos: por un lado, el Resultado de las Actividades Ordinarias y, por otro, el Resultado de las Actividades Extraordinarias, es decir, pérdidas y ganancias derivadas de operaciones no habituales en la actividad de la empresa.

Deduciendo de la suma obtenida la cuota impositiva, se alcanza el «Resultado después de impuestos», es decir, el resultado global de la empresa, beneficio o pérdida.

5. CONSIDERACION FINAL

La implantación de una Cuenta de Pérdidas y Ganancias en forma de estado dentro del texto del Nuevo Plan General de Contabilidad que marcará las líneas generales de la información económico-financiera de las empresas en los próximos años, supone un paso importante de la contabilidad española, que ha de contribuir al perfeccionamiento de la transmisión de los resultados de la gestión y de su análisis.

En el presente artículo hemos querido mostrar los rasgos distintivos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias «Analítica», sin entrar en sus amplias posibilidades de análisis económico, tanto para las comparaciones entre empresas, como en el estudio de la evolución de una unidad económica, desde el punto de vista estrictamente productivo.

En efecto, el análisis económico con base en esta cuenta se ve favorecido porque los niveles de información descritos (producción, valor añadido) son los verdaderamente representativos de la actividad desarrollada por una entidad, con la característica de ser independientes de los importes destinados a la dotación de amortizaciones y provisiones que, por determinarse de distinto modo en cada empresa, pueden distorsionar la comparación de magnitudes en las que influyen. También son independientes de la estructura financiera que la empresa ha mantenido en el período, ya que en estas variables no inciden los gastos ni los ingresos financieros. Tampoco inciden los resultados de las operaciones extraordinarias que, precisamente por su carácter de eventuales, no son representativas del normal desarrollo de la gestión.

Todo lo anterior, junto al progresivo escalonamiento en la presentación de los resultados de diversa naturaleza, con la posibilidad de discernir entre el conjunto de operaciones propias ó ajenas a la explotación y extraordinarias, hace de este documento contable un importe útil del análisis económico-financiero de las unidades productivas.

6. BIBLIOGRAFIA CITADA

BAREA TEJEIRO, J.: «El P.G.C. revisado: Una aproximación al análisis económico de la empresa», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XV, núm. 51, septiembre-diciembre, 1986, págs. 605-613.

CUBILLO VALVERDE, C.: *El Borrador del P.G.C. revisado. Líneas básicas que lo con-*

forman, Documento presentado en Zaragoza, Colegio Oficial de Titulares Mercantiles, 1986.

GALLIZO LARRAZ, J. L.: *El Valor Añadido en la información contable de la empresa: Análisis y aplicaciones*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1990.

GONZALO ANGULO, J. A.: «Tipos de resultados en la empresa», incluido en *La contabilidad en España en la segunda mitad del siglo XX*, volumen extraordinario del XL Aniversario de Técnica Contable, 1989, págs. 87-101.

LÓPEZ DÍAZ, A.: *El nuevo Plan General de Contabilidad*, 1.ª Ponencia, 2.º Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Oviedo, 1986.

MONTESINOS JULVE, V.: *Las normas de contabilidad en la Comunidad Económica Europea*, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1980.

QUESADA, F.; ROBLEDA, H., y ROJO, A.: *La Cuenta de resultados en el Borrador del Nuevo P.G.C. Estructura, principios contables y análisis*, 2.º Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Oviedo, 1986.

TUA PEREDA, J.: «La reforma del ordenamiento jurídico-mercantil en materia de información financiera», *R. T. del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España*, núm. 20, 1990, págs. 12-340.