

El resultado global: una aproximación de la información contable a la realidad de los mercados

NURIA ARIMANY
Universitat de Vic

SOLEDAD MOYA
EADA

NEUS ORGAZ
Universitat Oberta de Catalunya

Fecha de recepción: 15/12/12
Fecha de aceptación: 8/03/13

RESUMEN

Un elemento novedoso que incorporan las cuentas anuales es el resultado global, como nuevo concepto de resultado (que incorpora el tradicional resultado neto más o menos los ajustes en patrimonio neto) en sintonía con la realidad de los mercados. En nuestro trabajo analizamos si la información derivada del resultado global, en el período 2009-2011 para las empresas del IBEX 35, añade más poder informativo al análisis de los estados financieros y en especial a las rentabilidades como indicadores de la realidad de los mercados.

PALABRAS CLAVE

Resultado global, resultado neto, rentabilidad financiera, rentabilidad económica.

ABSTRACT

A novel element incorporating the annual accounts is the comprehensive income, a new concept of result (incorporating traditional net income plus or minus adjustments in equity) in line with the market reality. In our work we analyze whether the information derived from the comprehensive income, in the period 2009-2011 for the IBEX 35, adds more information to the analysis of financial statements and especially yields as indicators of market reality.

KEYWORDS

Comprehensive Income, Net Income, Return on Equity (ROE), Return on Assets (ROA)

1. Introducción

La globalización de la actividad económica y financiera ha fomentado la necesidad de un lenguaje común contable en la presentación de los estados financieros. A tal efecto la Unión Europea (UE) con el reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo dispuso que a partir del ejercicio 2005 las empresas cotizadas que tuvieran que presentar cuentas consolidadas siguieran las normas internacionales de contabilidad (NIC)²¹. Por tanto, las empresas del IBEX presentan sus estados consolidados en sintonía con lo que pauta la NIC 1: *Presentación de estados financieros*.

Uno de los elementos novedosos que se incorporan a las cuentas anuales es el de resultado global (suma del resultado neto del ejercicio más o menos ajustes en patrimonio neto), ya que la normativa contable avala un modelo más conectado con la realidad de los mercados, a pesar de que la prensa especializada en negocios o las webs de las corporaciones o las bolsas no dan demasiadas referencias al resultado global y si en cambio al resultado neto (Sousa y Carro, 2009b).

El concepto de resultado global (*comprehensive income*) arranca de la normativa del FASB (*Financial Accounting Standards Board*) en 1980 y se exige su revelación por parte de las empresas a partir del ejercicio 1997

21. Inicio de un proceso hacia la adopción global de las NIIF (lenguaje financiero para más de dos tercios de los países que componen el G20) para mejorar la comparabilidad y transparencia de la información financiera.

(SFAS 130) con tres posibles formatos de presentación del rendimiento alcanzado (o renta global):

1. Estado de Resultados Globales²² (ERG).
2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida²³.
3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN).

Aunque la misma normativa incentiva a presentar el resultado global siguiendo el primer o segundo formato; se presenta la tercera opción por el hábito de las empresas americanas de presentar el resultado global en el ECPN (aunque se reste transparencia al mismo, Sousa 2009a, Zorio y Pastor 2012).

Posteriormente a la normativa pionera del FASB, la normativa del IASB (*International Accounting Standards Board*) trata el resultado global en la NIC 1 (1997) adoptada por la UE en 2003, y lo presenta inicialmente en el ECPN. Pero la NIC 1 se revisó en 2007, a raíz del proyecto común FASB/IASB para acercar posiciones entre ambos organismos y mejorar la elaboración y presentación de la información sobre resultados, en especial del resultado global; y en la citada NIC 1(2007) se detallan los estados financieros que han de formular las empresas²⁴ y entre los mismos aparece el Estado de Resultados Globales (ERG) con autonomía propia que sustituye la cuenta de pérdidas y ganancias.

El ERG, es un documento autónomo específico para revelar el resultado global (como resultado que recoge todas las variaciones del patrimonio neto que se producen por la actividad de la empresa y no por las operaciones con los socios); y la normativa internacional da dos opciones para presentar el ERG:

1. Un único estado: Estado de Resultados Globales (ERG).
2. Dos estados: Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Estado de Resultados Globales.

De manera que las empresas ya no pueden optar por informar del resultado global en el ECPN.

22. Un sólo estado financiero que reúne la cuenta de pérdidas y ganancias y los otros componentes del resultado global.

23. Añadir a la cuenta de Pérdidas y Ganancias tradicional el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos.

24. Estado de la situación financiera, Estado de resultados globales, Estado de cambios en el patrimonio neto, Estado de Flujos de efectivo y Notas.

La NIC 1 (2007) entró en vigor a partir del ejercicio 2009 y por tanto las empresas que cotizan y consolidan deben seguir la mencionada NIC 1 (2007), es decir, las empresas del IBEX 35 siguen esta normativa al presentar el resultado global.

De otra parte, se debe tener presente que en 2010 el proyecto común IASB/FASB sometió a discusión el documento el *Statement of Comprehensive Income* y después de los comentarios al borrador recibidos el IASB publicó unas mejoras a la NIC 1 en 2011 ratificando las dos opciones de presentación del ERG, sin indicar expresamente los componentes del otro resultado global (componentes comprendidos entre el resultado global y el resultado neto), por lo que aunque en el ámbito internacional hay una conciencia unánime de adoptar el Resultado Global(RG) sigue el debate entre partidas y formatos.

El objetivo de nuestro trabajo es analizar la información relativa al resultado global presentada por las empresas del IBEX 35 para el período 2009-2011 con el fin de evaluar la incidencia que tiene tanto a nivel de presentación y desglose como por su impacto en los indicadores financieros de rentabilidad. En definitiva nos planteamos si con el resultado global añadimos más poder informativo al análisis de los estados financieros y por tanto si este sistema de información se aproxima más a la realidad de los mercados.

El estudio que presentamos responde a un análisis empírico descriptivo en el que tratamos diferentes variables que inciden directamente en el resultado global, con especial interés en el efecto que produce el resultado global en las rentabilidades financieras y económicas respecto a las mismas rentabilidades calculadas con el resultado neto.

2. Elementos que configuran el resultado global

Una primera definición del resultado global (*comprehensive income*) es la que da el FASB (SFAC, 3): «Cambios en el patrimonio neto de una empresa de negocios durante un período, que tienen su origen en transacciones no relacionadas con operaciones con la propiedad».

Igualmente el IASB en la NIC 1(2007) define el resultado global como: «el que recoge todas las variaciones en el patrimonio neto derivadas de la actividad de la empresa y no por las transacciones con los propietarios».

Es decir, en las dos definiciones subyace la definición de resultado global como todo el rendimiento de una empresa: los ingresos y gastos que proceden de la cuenta de pérdidas y ganancias y los otros componentes del

resultado global (ingresos y gastos que se imputan a patrimonio neto y se transfieren posteriormente a resultados).

En estudios precedentes se ha podido comprobar que mayoritariamente las empresas del IBEX 35 han presentado el resultado global en el estado autónomo que denominan Estado de Resultados Globales (ERG) a partir del ejercicio 2009 (Zorio y Pastor 2012), con la debida lógica de reflejar todo el rendimiento de la empresa en un sólo estado.

Los elementos que configuran el resultado global en los estados financieros consolidados parten del resultado neto consolidado y añaden el **otro resultado global** (resultados imputados directamente contra patrimonio y transferencias a la cuenta de resultados) para finalmente agregarlos y llegar al resultado global (que se diferencia entre el atribuido a la sociedad dominante y a las participaciones no dominantes).

Los componentes que se añaden al resultado neto para configurar el resultado global incluyen, entre otras, partidas como los ajustes en determinadas inversiones financieras, las diferencias de conversión en moneda extranjera o la valoración de inmovilizados materiales e intangibles a valor razonable.

3. Trabajos previos referidos al comprehensive income

Existen diferentes trabajos en la literatura referidos al resultado global a nivel internacional y nacional. Una parte importante hacen referencia a la presentación del resultado global y en la mayoría se constata que el resultado global se presenta en el Estado de Cambios del Patrimonio Neto (Campbell et al. 1999; Bhamornsiri y Wiggins 2001; Pandit y Phillips 2004 y Pandit et al. 2006). A nivel nacional también encontramos trabajos (Sousa 2008) que constatan la preferencia por revelar el resultado global en el Estado de Cambios del Patrimonio Neto (ECPN). La presentación en el ECPN deriva tanto del hábito de presentación adquirido por las empresas, como de la intención de no revelar de una forma clara (en un documento autónomo) este resultado global tan volátil.

Encontramos también trabajos en la literatura que señalan que al presentar el resultado global en el Estado de Resultados Globales (ERG) se refleja de forma más clara el resultado empresarial, de manera que no es tan manipulable (Hunton et al. 2006; Maines y MacDaniel, 2000).

En cuanto a la relevancia del resultado global respecto al resultado neto, hay autores que se pronuncian a favor del resultado global (Shipper y Vincent, 2003, Arimany et al, 2011) mientras que otros lo hacen a favor del

resultado neto (Skinner, 1999). Lo que se percibe claramente es que la relevancia de ambos resultados varía según la naturaleza metodológica de los estudios (modelos de precio, modelos de rentabilidad), los períodos analizados y los países contrastados; detectando que los estudios del ámbito contable europeo continental no presentan diferencias significativas entre el resultado neto y el global al explicar el precio o rentabilidad de la empresa (aunque en algunos casos el resultado neto tiene más poder explicativo) (Hüfner y Möller, 2002; Giner y Pardo 2011; Goncharov y Hodgson, 2011). De otra parte hay autores (Kanagaretnam et al. 2009) en el ámbito de empresas canadienses que señalan que el resultado global explica mejor tanto precios como rentabilidad.

En cuanto a los componentes del resultado global y su relevancia valorativa tampoco los resultados son concluyentes pero si es resaltable que uno de los elementos más estudiado son las diferencias de conversión y respecto al mismo hay autores que indican que añaden poder explicativo al añadirlos al resultado neto, según modelos de rentabilidad (Biddle y Choy, 2006; Kubota et al. 2006; Chambers et al. 2007; Mitra y Hossain, 2009), aunque otros trabajos no encuentran dicha evidencia (Goncharov y Hodgson 2011; Kanagaretnam et al. 2009). En general, ni las coberturas de flujos de efectivo, ni las revalorizaciones de inmovilizado, incrementan el poder explicativo del resultado, pero si lo hacen los resultados de las inversiones financieras o los ajustes por pensiones.

Pese a todos los estudios previos dedicados al estudio del resultado global, no hemos encontrado ninguno referido al impacto de dicha variable en la rentabilidad de las empresas, siendo ésta una de las dimensiones más relevantes en el análisis empresarial. Estudios previos como los de Sousa (2007, 2009a, 2009b) si afirman que el resultado global aumenta la calidad de la información financiera pero sin hacer una valoración de su impacto en la dimensión rentabilidad. Es por eso que, con nuestro estudio, pretendemos aportar luz sobre el papel que juega el resultado global en el análisis de las empresas y por tanto, en su valoración respecto al mercado.

4. Estudio descriptivo

La muestra objeto de estudio se corresponde a las empresas del IBEX 35 para el período 2009-2011. Hemos considerado 2009 como el primer año de nuestro estudio debido a que es el primer ejercicio en que las empresas del IBEX 35 deben presentar los estados consolidados según la NIC 1 revisada en 2007.

Para dicho período y cada una de las empresas del IBEX 35, efectuamos una selección de las variables que nos puedan ayudar a analizar el impacto en la rentabilidad del resultado global y de sus diferentes componentes. Para ello medimos la diferencia entre el resultado neto y global, la dimensión de los componentes de dicho resultado global, la rentabilidad financiera calculada en base al resultado neto y en base al resultado global y la rentabilidad económica calculada también en base al resultado neto y global y la relación entre resultado global y resultado neto. Además recogemos variables contables adicionales como el total activo, su logaritmo neperiano (que nos mide el tamaño empresarial) y el patrimonio neto. Con todo pretendemos valorar la necesidad de que todas las empresas presenten el nuevo concepto de resultado, la volatilidad del resultado global respecto al resultado neto, los componentes más destacados del resultado global, la incidencia de la capitalización empresarial en el periodo analizado y la incidencia del resultado global en la rentabilidad financiera y económica, respecto a su cálculo con el resultado neto.

En el ejercicio 2009 y 2010 no hemos dispuesto de toda la información de las empresas del IBEX 35, en concreto, la información de cuatro empresas (Arcelormittal, Dia, Bankia e International Airlines) no aparece recogida en el estudio de los dos ejercicios, por lo que trabajamos con 31 observaciones.

Para los ejercicios 2009 y 2010 los estadísticos descriptivos de las variables que se consideran en este estudio, expresados en millones de euros, son los siguientes:

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
Activo	31	734	1.110.529	83.911	213.381
Ln activo	31	20,41	27,74	23,7662	1,646
Resultado neto	31	-499	9.412	1.477	2.385
Resultado global	31	-493	14.963	1.828	3.246
Diferencia entre RG y RN	31	-720	5.551	351	1.083
Patrimonio neto	31	-278	73.870	8.858	14.773
Diferencia conv. moneda extr.	29	-428	5.915	375	1.150
Cambios VR AFDV	25	-314	1.524	242	492
Cambios VR ANC mant. venta	1	-37	-37	-37	-
Coberturas	27	-1.098	690	-66	310

Beneficios y pérdidas actuariales	9	-262	30	-55	101
Entidades val. mét. participación	11	-88	148	14	58
Otros movimientos	10	-544	377	-27	247
Efecto impositivo	30	-631	212	-58	177
RN/PN	31	-,980	2,298	,196	,459
RG/PN	31	-,940	2,870	,244	,545
BAII/Activo	31	-,066	,159	,036	,039
RG/Activo	31	-,059	,153	,041	,039
RG/RN	31	,701	2,072	1,194	,341

Figura 1. Estadísticos descriptivos 2009 (millones de euros).

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
Activo	31	1.889	1.217.501	91.185	231.465
ln activo	31	21	28	23,92	1,560
Resultado neto	31	37	10.072	1.718	2.681
Resultado global	31	14	10.745	1.768	2.882
Diferencia entre RG y RN	31	-2.560	1.643	51	639
Patrimonio neto	31	341	80.915	10.778	16.674
Diferencia conv. moneda extr.	28	0,124	5.704	474	1.090
Cambios VR AFDV	22	-2.719	141	-413	762
Coberturas	27	-2.136	79	-126	424
Beneficios y pérdidas actuariales	11	-219	14	-33	69
Entidades val. mét. participación	10	-103	228	22	87
Otros movimientos	9	-161	858	70	302
Efecto impositivo	30	-121	794	66	162
RN/PN	31	,027	,344	,158	,094
RG/PN	31	,002	,367	,169	,104
BAII/Activo	31	,003	,177	,035	,035
RG/Activo	31	,0001	,184	,040	,038
RG/RN	31	,036	2,611	1,104	,487

Figura 2. Estadísticos descriptivos 2010 (millones de euros).

Los estadísticos del ejercicio 2009 y 2010, nos permiten apreciar que la media del resultado global supera al resultado neto y utilizando el coeficiente de variación de Pearson en ambos ejercicios podemos indicar que la media del resultado global es más dispersa que la del resultado neto, por tanto el resultado global es más disperso. Respecto a los componentes del resultado global la media más elevada corresponde a las diferencias de conversión en moneda extranjera (componente que aparece en un 83% de las empresas de la muestra en 2009 y en un 80% en 2010), lo que justificaría el haber sido uno de los componentes más estudiados en trabajos previos sobre resultado global. Adicionalmente, dos partidas que intervienen en la configuración del resultado global con regularidad son: los cambios a valor razonable de activos financieros disponibles para la venta (AFDV) y las coberturas (25 y 27 observaciones en 2009 y 22 y 27 observaciones en 2010). Es interesante destacar como ninguna empresa del IBEX 35 revaloriza el inmovilizado y solo una empresa aplica el valor razonable a los activos no corrientes mantenidos para la venta.

En cuanto a la presentación del resultado global un 51,4% de las empresas presenta el *comprehensive income* en el Estado de Resultados Globales, en especial las empresas del sector de materiales básicos industria y construcción según la clasificación sectorial de la bolsa de Madrid, por tanto podemos afirmar que las empresas del IBEX siguen mayoritariamente la presentación más avalada por la normativa internacional.

Para el ejercicio 2011, hemos obtenido información para 34 empresas de la muestra (excepto Arcelormittal) y los estadísticos descriptivos de las variables que se consideran en este estudio, avalan las consideraciones que acabamos de apuntar:

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
Activo	34	1.959	1.251.526	101.951	234.355
Ln activo	34	21	28	24,02	1,594
Resultado neto	34	-2.977	6.187	1.049	1.928
Resultado global	34	-3.680	4.413	668	1.463
Diferencia entre RG y RN	34	-4.288	453	-381	899
Patrimonio neto	34	105	82.859	10.836	16.454
Diferencia conv. moneda extr.	31	-2.824	530	-159	592
Cambios VR AFDV	22	-1.240	344	-206	400

Cambios VR ANC mant. venta	2	-14	13	-0,39	19
Coberturas	30	-711	110	-89	184
Beneficios y pérdidas actuariales	13	-240	240	-15	103
Entidades val. mét. participación	12	-256	204	-33	119
Otros movimientos	10	-418	248	-16	182
Efecto impositivo	33	-84	464	66	126
RN/PN	34	-,629	,902	,136	,232
RG/PN	34	-,548	,876	,104	,229
BAII/Activo	34	-,096	,178	,0289	,044
RG/Activo	34	-,084	,185	,0255	,045
RG/RN	34	-49,89	2,80	-,701	8,710

Figura 3. Estadísticos descriptivos 2011 (millones de euros).

En concreto, en este ejercicio 2011 los estadísticos nos permiten apreciar que la media del resultado global es inferior al neto y por tanto el resultado global es más volátil (seguramente por capturar más rápidamente la realidad de los mercados) y refleja la segunda recesión económica desde el inicio de la crisis (por la bajada continuada del PIB). Respecto a los componentes del resultado global la mayoría tienen signo negativo, por la inercia de la actual crisis, y el efecto impositivo es mayor (tal como refleja la media), al igual que en ejercicios anteriores no se presentan revalorizaciones en el inmovilizado y sólo en dos observaciones hay cambios de valor en activos no corrientes mantenidos para la venta. Las coberturas y diferencias en moneda extranjera son los principales componentes observados en el resultado global.

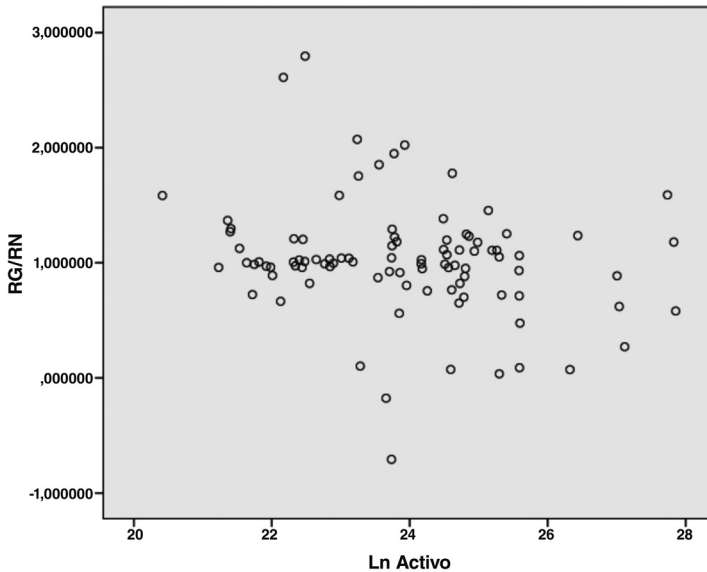
Respecto al seguimiento de la NIC 1 (2007), en cuanto a la presentación del resultado global un 57,1% de las empresas presenta el *comprehensive income* en el Estado de Resultados Globales, especialmente para las empresas del sector de materiales básicos, industria y construcción, por tanto evoluciona favorablemente la presentación del resultado global en el ERG (con un incremento del 11% respecto al ejercicio anterior).

Así pues, en el período analizado las empresas han experimentado un decremento en las medias del resultado neto de un 28,97% y del resultado global del 63,45%, es decir, el resultado global captura la realidad del mercado de manera más rápida, aunque esta disminución del resultado no se ha traducido en una descapitalización de las empresas ya que los patrimonios de las empresas del IBEX han evolucionado favorablemente (incremento

medio del 22,33%) en este período 2009-2010, esta información la hemos podido comprobar gracias a las notas de la memoria de las mencionadas empresas ya que el balance redenominado como Estado de la Situación Financiera²⁵, en seguimiento de la NIC 1 (2007), no recoge el detalle de las partidas que configuran el patrimonio neto en un 87% de los casos.

Para argumentar el hecho de que todas las empresas, independientemente de su tamaño, deben presentar el Estado de Resultados Globales, realizamos una prueba no paramétrica, de correlación entre el tamaño de la empresa y el cociente entre resultado global y resultado neto. En este caso, trabajamos con los estadísticos descriptivos de los tres ejercicios conjuntamente, es decir, recogemos 96 observaciones y presentamos el gráfico de dispersión global, junto con los resultados de la prueba. Los resultados nos muestran que no podemos establecer ninguna relación entre tamaño y peso relativo del resultado global, por ello es conveniente que sean todas las empresas las que informen sobre el resultado global tal como dispone la normativa internacional.

GRÁFICO DE DISPERSIÓN



25. La redenominación del balance como Estado de la situación financiera es seguido por un 31% de las empresas del IBEX 35.

RG/RN	
Correlación Pearson	-0,017
Significación bilateral	0,867
N	96

Figura 4. Prueba no paramétrica tamaño y RG/RN.

Siguiendo con el estudio descriptivo presentamos a continuación el impacto del resultado global frente al resultado neto para valorar la estabilidad del resultado en el período analizado.

En concreto, la información obtenida de los descriptivos, nos permite realizar una serie de gráficos mediante los cuales observamos la evolución del resultado neto y del resultado global; es decir, la estabilidad del beneficio de las distintas empresas del IBEX 35 durante el período 2009-2011.

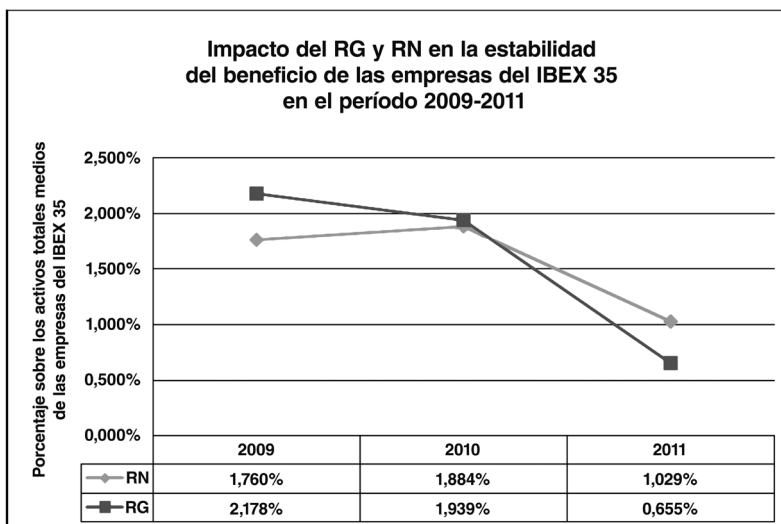


Figura 5. Impacto del RG y RN en la estabilidad del beneficio de las empresas del IBEX 35.

La figura 5 nos informa sobre el porcentaje del activo medio de las empresas del IBEX 35 que equivale al valor del resultado neto y del resultado global y como éstos van evolucionado a lo largo del tiempo. El gráfico nos permite observar la volatilidad del resultado global respecto al resultado neto. En concreto, el porcentaje del resultado global y del resultado neto han trazado un mismo recorrido durante el transcurso del tiempo, pero el resultado neto medio tenía en el año 2009 un porcentaje del 1,76% sobre el valor medio del activo de las empresas, cifra que se ha visto disminuida hasta llegar a un porcentaje del 1,029% en 2011. Este descenso se debe a la gran reducción del BAI de las empresas.

Por otra parte, es importante destacar que ha habido una gran reducción del RG medio, resultado que engloba los resultados netos del ejercicio y los ingresos y gastos reconocidos en el patrimonio neto. La disminución del porcentaje, que ha pasado de ser del 2,178% al 0,655% ha sido causada por la reducción del resultado neto medio y por los diversos ingresos y gastos obtenidos a partir de las coberturas, la diferencia de conversión de la moneda extranjera y cambios en el valor razonable de los activos financieros mantenidos para la venta.

Por tanto, como conclusión, podemos decir que debido a la crisis sistémica actual, las empresas han visto reducido su beneficio, sobre todo durante el año 2011 por las repetidas recesiones económicas. No obstante, se debe tener en cuenta que aunque probablemente todas las 35 empresas no salen perjudicadas por igual, la gran mayoría presentan esta situación ya que utilizamos los valores medios de todas las empresas del IBEX 35. De otra parte, tener presente que el resultado global refleja más claramente el impacto del mercado y sus variaciones y por tanto es más representativo de la imagen fiel objetivo de nuestro marco conceptual.

Al igual que el gráfico 1, el gráfico 2 del estudio nos muestra la evolución del Resultado Global (RG) y del Resultado Neto (RN) medios pero esta vez hemos añadido las diferentes partidas que engloban el resultado global.

Como observaciones más importantes podríamos decir que una de las partidas del RG que supone una proporción mayor del activo es la diferencia de conversión de moneda extranjera, partida que ha disminuido notablemente durante el año 2011, posiblemente por el efecto de las exportaciones presentes en la mayoría de empresas del IBEX debido a su internacionalización.

También podemos observar que los otros movimientos han mantenido un valor constante durante el período significando una proporción del 0,1% del activo.

Sin embargo, la partida cambios del valor razonable de los activos financieros disponibles para la venta ha decrementado a lo largo del año 2010, aunque en 2011 se ha recuperado levemente.

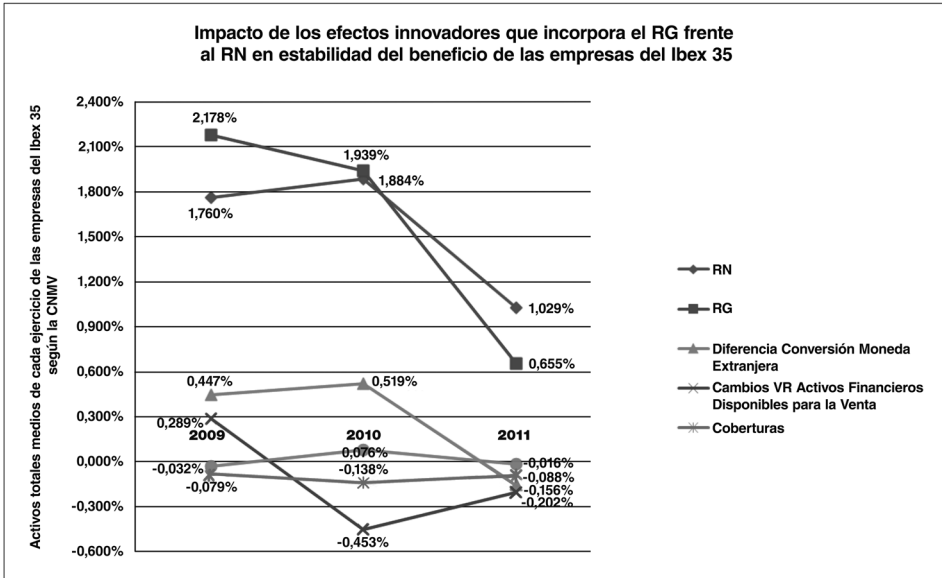


Figura 6. Impacto de las partidas que incorpora el resultado global frente el resultado neto.

RENTABILIDAD FINANCIERA		RENTABILIDAD ECONÓMICA	
$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Patrimonio neto}}$	$\frac{\text{Resultado global}}{\text{Patrimonio neto}}$	$\frac{\text{BAII}}{\text{Total activo}}$	$\frac{\text{Resultado global}}{\text{Total activo}}$

A continuación, reflejamos en un tercer gráfico la evolución del valor medio de las rentabilidades²⁶ tanto financieras como económicas de las empresas del IBEX 35 a lo largo del período comprendido entre los años 2009 y 2011, primero utilizando para el cálculo de las rentabilidades el resultado neto y posteriormente el resultado global, ya que al apostar la NIC 1 (2007) por el resultado global se deberá incorporar este resultado a las ratios mencionadas.

26. El análisis de ratios nos permite un análisis del performance financiero de las empresas (Platikanova, 2005).

Tal y como se puede observar, al igual que en los dos gráficos anteriores, las rentabilidades han sufrido una disminución del porcentaje medio a lo largo de los tres años aunque se debe destacar la volatilidad derivada del resultado global para reflejar la realidad de los mercados que afecta en mayor medida a la rentabilidad financiera.

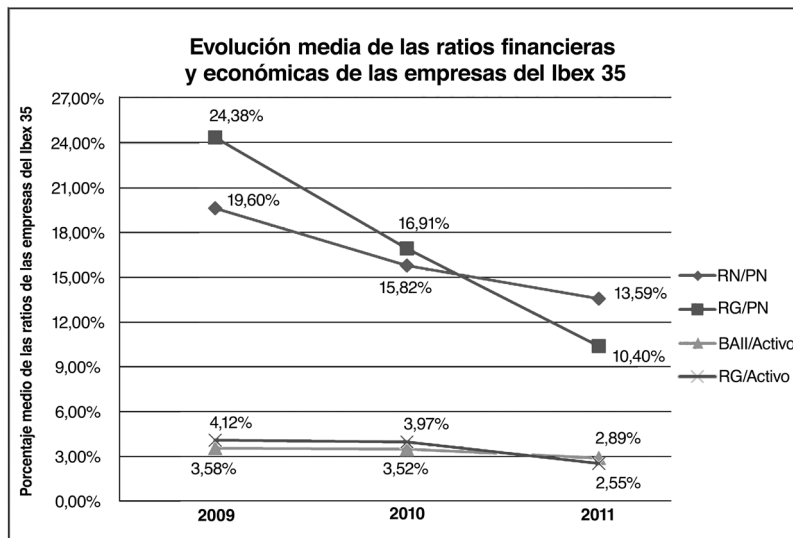


Figura 7. Evolución media de las rentabilidades financieras y económicas.

La rentabilidad financiera es un indicador financiero fundamental que nos mide el beneficio generado en relación a la inversión que han realizado los propietarios de la empresa, por tanto el beneficio generado debe ser representado por la renta global.

Las rentabilidades financieras han sufrido una disminución más fuerte a diferencia de las rentabilidades económicas que se han mantenido cerca del 3% durante los tres ejercicios.

A su vez, la rentabilidad financiera que relaciona el resultado neto y el patrimonio neto ha pasado de tener un valor del 19,6% al 13,59%. Paralelamente, y con más intensidad, la rentabilidad financiera que relaciona el resultado global entre el patrimonio neto ha sufrido un descenso que hace que sus cifras pasen del 24,38% al 10,40%.

En conclusión, podemos decir que durante el año 2011 se ha producido

la máxima disminución tanto de los ratios en términos medios, como del resultado global y las partidas que éste incorpora. Así pues, detectamos que el resultado que ha sufrido un descenso más profundo ha sido el resultado global frente al resultado neto afectando decisivamente a la rentabilidad financiera calculada según la renta global.

Con todo, es importante tener presente que el resultado global integra todos los cambios en el patrimonio neto que no tienen relación con operaciones con los propietarios, lo que supone el impacto más directo del mercado en el rendimiento empresarial (especialmente para las variaciones en el tipo de cambio y en el valor razonable). Tal como señala Souza, 2009, el resultado global se aleja del tradicional resultado neto del siglo XX, lo que supone un cambio de mentalidad con respecto al *performance empresarial* para tomar decisiones basadas en estos referentes.

Con estos cambios en la concepción del resultado uno de los componentes fundamentales del resultado global son las diferencias de conversión en moneda extranjera así como los cambios en el valor razonable de los AFDV muy presentes en la muestra analizada por tratarse de empresas del IBEX 35 mayoritariamente internacionalizadas.

En estas empresas el resultado global es más volátil y conecta con los mercados de una manera más directa que el resultado neto, por tanto los reguladores deben tener presente esta realidad y pensar en la adaptación del Plan General Contable 2007 (que actualmente sigue la NIC 1 2003) para estar en sintonía con la normativa internacional con carácter de urgencia revelando el resultado global en un documento contable autónomo.

Aunque nuestro estudio corresponde a un período temporal reducido (2009-2011), puesto que desde 2009 las empresas del IBEX 35 presentan las cuentas anuales consolidadas según la NIC 1 (2007), nos indica que el *comprehensive income* presenta marcadas diferencias con el *net income* (resultado neto), debidas a las diferencias de conversión en moneda extranjera así como a los cambios en el valor razonable de los activos financieros disponibles para la venta.

Finalmente resaltar que el acercamiento de la contabilidad a la realidad de los mercados pasa por apostar decididamente por el resultado global, cambiando la mentalidad arraigada al resultado neto. El IASB otorga una gran relevancia al resultado global y seguramente tras la revisión de la NIC 1 (2007) seguirán otras revisiones de la normativa internacional como la de la NIC 33 *Beneficios por acción* para el cálculo del beneficio por acción utilizando el resultado global.

5. Conclusiones

Finalmente, después de realizar este estudio presentamos las siguientes conclusiones:

1. En el período analizado el resultado global es más disperso que el resultado neto, por tanto este nuevo concepto de resultado, que refleja la renta global, es más próximo a la realidad de los mercados.
2. De los componentes del resultado global las *diferencias de conversión* son la partida más destacada (con mayor proporción del activo), y esta partida sufre un notable descenso en 2011, le sigue la partida que refleja los *cambios de valor en los activos financieros disponibles para la venta* (que disminuye en 2010 e incrementa levemente en 2011). Las restantes partidas del «otro resultado global» no presentan diferencias relevantes (0,1% del activo durante el período analizado).
3. Dos indicadores especialmente importantes de la salud financiera de las empresas, siguiendo el análisis del resultado, son la rentabilidad financiera y económica y en el estudio hemos detectado que cuando la rentabilidad financiera se calcula utilizando el resultado global la rentabilidad refleja más fielmente la realidad del mercado, por lo que el análisis de resultados debe contar con la renta global.
4. El resultado global es un nuevo concepto de resultado, que independientemente del tamaño empresarial, debe ser reflejado por todas las empresas en sintonía con la normativa internacional.
5. En cuanto a la presentación del resultado global, las empresas de la muestra progresivamente van incorporando el Estado de Resultados Globales para reflejar la renta global como dispone la NIC 1 (2007), lo que indica que en un futuro próximo las empresas individuales deberán adoptar también este formato de presentación alejándose de la presentación que exige el PGC07 (que sigue NIC 1 2003).
6. La situación de crisis en el período analizado es más perceptible desde el concepto de resultado global, ya que es un reflejo más fiel de la realidad de los mercados y engloba también el resultado neto conseguido por las empresas.

Referencias Bibliográficas

- ARIMANY, N; MOYA, S.; RODRÍGUEZ, G. (2011) «Relevancia valorativa del resultado global y sus componentes frente al resultado neto», *Revista de Contabilidad*, 14 (2).
- BHAMORNNSIRI, S. y WIGGINS C., (2001) «Comprehensive income disclosures», *The CPA Journal*, octubre.
- BIDDLE, G.C. y CHOI, J.H., (2006) «Is comprehensive income useful?», *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 2.
- CHAMBERS, D.; LINSMEIER, T.; SHAKESPEARE, C. y SOUGIANIS, T. (2007) «An evaluation of SFAS n.130 comprehensive income disclosures», *Review of Accounting Studies*, 12 (4).
- CAMPBELL, L., CRAWFORD, D. y FRANZ, D.R. (1999) «How companies are complying the comprehensive income disclosure requirements», *Ohio CPA Journal*, 1T.
- CARRO ARANA, M. y SOUSA, F. (2009 a) «El debate internacional sobre la presentación del Comprehensive Income», *Partida Doble*, 216, pp. 20-33.
- CARRO, M.; SPUSA, F. (2009 b) «Impacto del CI frente al NI en la estabilidad del beneficio del BSCH y BBVA según US GAAP (1998-2007)», *Universia Business Review*, primer trimestre 2009.
- GARCIA BENAOU, M.A.; ZORIO, A. (2002) «El camino hacia el valor razonable», *Revista de Contabilidad*, 5 (9).
- GINER, B. y PARDO, F. (2011) «La relevancia valorativa del resultado global frente al resultado neto: una perspectiva europea», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 150.
- GONCHAROV, I. y HODGSON, A. (2011) «Measuring and reporting income in Europe», *Journal on International Accounting Research*, 10.
- HÜFNER, B. y MÖLLER, H.P. (2002) «Valuation of German stocks: are DVFA/SG earnings?», *Schmalenbach Business Review*, 1.
- HUNTON, J.E.; LIBBY, R. y MAZZA, C.L. (2006) «Financial reporting transparency and earnings management», *The Accounting Review*, 81.
- KANAGARETNAM, K.; MATHIEU, R.; SHEHATA, M. (2009) «Usefulness of comprehensive income reporting in Canada», *Journal Accounting: Public Policy*, 28.
- KUBOTA, K.; SUDA, K.; TAKEARA, H. (2011) «Information Content of other comprehensive income and net income: Evidence for Japanese firms», *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*.
- MITRA, S. y HOSSAIN, M. (2009) «Value-relevance of pensions transition adjustments and other comprehensive income components in the

- adoption year of SFAS n.158», *Review of Quantative Financial Accounting*, 33.
- MAINES, L. A. y McDANIEL, L.S (2000) «Effects of comprehensive income characteristics on nonprofessional investors judgements: The role of financial-statement presentation format», *The Accounting Review*, 75(2).
- PANDIT, G,M y PHILIPS, J.J. (2004) «Comprehensive Income: Reporting Preferences of public companies», *The CPA Journal*.
- PANDIT, G,M; RUBENFIELD, A. y PHILIPS, J.J. (2006) «Current Nasdaq Corportion methods of reporting comprehensive income», *Mid-American Journal of Business*, 21(1).
- PLATIKANOVA, P. (2005) «El análisis económico-financiero: Estado del arte», *Revista de Contabilidad y Dirección*, Vol 2.
- SCHIPPER,K. y VINCENT, I. (2003) «Earnings quality», *Accounting Horizons Supplement*, 17.
- SKINNER, J. (1999) «How well does net income mesure firm performance?A discussion of two studies», *Journal of Accounting and Economics*, 26.
- SOUSA, F. (2007) «El RG en el ámbito de la información financiera internacional: marco conceptual, análisis comparado de normas y un estudio empírico para grupos europeos cotizados en NYSE y Nasdaq». Tesis Doctoral. Universidad de Cantabria.
- SOUSA, F. (2008) «Impacto del CI frente al NI en los grupos empresariales españoles cotizados en la Bolsa de Madrid», *Revista de Contabilidad y Tributación*, pp. 309.
- SOUSA, F. (2009 a) «Hacia el ocaso de la cuenta de Pérdidas y Ganancias tradicional», *Partida Doble*, pp. 206.
- SOUSA, F. (2009 b) «Fundamentos conceptuales del resultado global», *Revista de Contabilidad-SAR*, 12(2).
- ZORIO, A. y PASTOR, G. (2012) «Resultado Global: Cambios en la regulación y divulgación por parte de las empresas del IBEX 25», *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, pp. 49.