

Impacto del Comprehensive Income frente al Net Income en la estabilidad del beneficio del BSCH y BBVA según US GAAP (1998-2007)



Francisco Sousa-Fernández¹
Universidad de Cantabria
francisco.sousa@unican.es



María Mercedes Carro-Arana
Universidad de Cantabria
carrom@unican.es

Impact of Comprehensive Income Against Net Income on BSCH and BBVA Earnings Stability According to US GAAP (1998-2007)

I. INTRODUCCIÓN

Con el propósito de conferir una mayor relevancia para los inversores, considerados en el Marco Conceptual como usuarios de referencia, los organismos emisores de normas contables, entre los que cabe destacar el IASB (NIC 1, 1997, revisada en 2003 y 2007) y el FASB (SFAS 130, 1997), y para el entorno español el Banco de España en su Circular 4/2004 y el Ministerio de Economía y Hacienda con la aprobación del Plan General de Contabilidad 2007, han querido exigir a las empresas la revelación del resultado global, definido en el SFAC 6 (1985, pfo. 70) del FASB como: ²

“Los cambios en el patrimonio neto de una empresa de negocios durante un periodo, que tienen su origen en transacciones y otros sucesos y circunstancias no relacionados con operaciones con la propiedad. Incluye todos los cambios en el neto durante un *periodo*, excepto aquellos resultantes de las inversiones de los propietarios y de las distribuciones de fondos a los mismos”.

Para su determinación, se parte del resultado neto, última mag-

CODIGOS JEL:
G210; M410

Fecha de recepción y acuse de recibo: 2 de noviembre de 2008. Fecha inicio proceso de evaluación: 6 de noviembre de 2008. Fecha primera evaluación: 24 de noviembre 2008. Fecha de aceptación: 27 de enero de 2009.



RESUMEN DEL ARTÍCULO

El resultado global –*comprehensive income*–, más conectado con la realidad de los mercados que el tradicional resultado neto –*net income*–, está irrumpiendo con fuerza como indicador del performance empresarial. Con este trabajo queremos evaluar empíricamente la volatilidad del primero frente al segundo para el BSCH y BBVA a lo largo de los años del 1998-2007, determinados según US GAAP en los 20-F de la SEC, lo que nos va a aportar evidencia sobre el impacto del *comprehensive income* en la estabilidad del beneficio a lo largo de los diez años considerados para las dos grandes corporaciones españolas del sector financiero.

EXECUTIVE SUMMARY

Comprehensive income, more linked to the reality of the markets than the traditional net income, is becoming more relevant as an indicator of companies performance. The aim of this paper is to test empirically the volatility of the former as opposed to the second for BSCH and BBVA through the years of the period 1998-2007, determined according to US GAAP in the SEC 20-F Form, what contributes to evidence of the impact of comprehensive income on earnings stability through the ten years considered for the two Spanish big corporations in the financial sector.



nidad de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, al que se le agregan los gastos e ingresos que de acuerdo con las correspondientes normas deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, como los asociados a determinadas diferencias de conversión en moneda extranjera, a los instrumentos financieros clasificados como disponibles para la venta, o a las coberturas de flujos de efectivo, con lo que estamos ante un resultado contable más conectado con la realidad de los mercados que el tradicional resultado neto.

En el marco de estas tendencias en la información financiera internacional, nuestro trabajo plantea como objetivo esencial estudiar empíricamente cómo incide el *comprehensive income* frente al *net income* en la estabilidad del beneficio del Banco Santander Central Hispano (BSCH) y del Banco de Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) a lo largo de los años del *periodo* 1998-2007, tomando como referencia la información consolidada que presentaron ambas entidades a la SEC en los 20-F, en concreto, en las reconciliaciones con los US GAAP; para lo que además de los correspondientes estadísticos descriptivos, utilizaremos la herramienta de la Prueba F para el contraste de la igualdad entre dos desviaciones estándares.

Hemos querido circunscribir nuestro estudio al BSCH y al BBVA, por ser los dos grandes grupos bancarios españoles, que como resulta conocido ostentan una cuota de mercado mayoritaria en su sector en España, y a 31 de diciembre de 2007 su capitalización en la Bolsa de Madrid representaba prácticamente el setenta por ciento del total de la capitalización de los bancos cotizados en dicho mercado, con lo que aún sin pretender extrapolar las conclusiones que se extraigan al conjunto del sector financiero español, consideramos que el hecho de la novedad de la adopción del *comprehensive income* en un entorno como el nuestro, unido a la relevancia de estas dos grandes corporaciones que acabamos de señalar, confieren a nuestro estudio actualidad e interés particular.

Además, el centrarnos en el BSCH y BBVA presenta un interés especial, dado que precisamente fueron las grandes corporaciones, particularmente los grupos bancarios estadounidenses ante la emisión del SFAS 130 del FASB, y también los de la eurozona con respecto a la regulación de ciertos párrafos de la controvertida NIC 39 "Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración", los que opusieron resistencia a la aprobación de dichas normas con incidencia en el *comprehensive income*, por temor a que los cambios

en el valor razonable que incorpora el mismo lastrasen sus cuentas de resultados debido a la volatilidad que pudieran incorporar y, con ello, se viese perjudicada la imagen de estabilidad de su cifra de beneficio a lo largo del tiempo [*Joint Working Group of Banking Associations on Financial Instruments* (1999), Dean (2000), Hirst *et al.* (2002), referenciados en Hodder *et al.* (2006), entre otros].

Asimismo, para desarrollar nuestro estudio nos hemos visto en la necesidad de tomar información elaborada de acuerdo con US GAAP, dado que el BSCH y BBVA al ser entidades extranjeras cotizadas en la Bolsa de Nueva York han tenido que presentar reconciliación con los GAAP estadounidenses en los 20-F de la SEC y, precisamente de acuerdo con los mismos, en concreto, según el SFAS 130 del FASB, han de revelar el resultado global a partir del año 1997, con lo que podemos contar con información para los diez años que abarca el *periodo* 1998-2007, y así disponer de un número suficiente de años para el análisis de la variabilidad de los resultados a lo largo del tiempo.

Con respecto al *periodo* de estudio que acabamos de referir, integra las fases de un ciclo económico, muy parejo al bursátil, que se ha caracterizado por la expansión económica de finales de la década de los noventa del siglo XX, las fuertes caídas bursátiles de principios de los dos mil, y la recuperación y expansión de los años posteriores, por lo que dada la mayor conexión con la realidad de los mercados de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* frente al *net income*, estamos ante un escenario económico y bursátil adecuado para el estudio de su incidencia en la estabilidad del beneficio.

También se podría realizar un trabajo similar tomando la información sobre el resultado global para todas las entidades financieras españolas según la Circular 4/2004 del Banco de España, inspirada en las NIIF del IASB, o para todas las cotizadas en la Bolsa de Madrid según las normas internacionales, pero al haber entrado en vigor el primero de enero de 2005, tan sólo disponemos de información para los años 2005, 2006 y 2007, y la información comparativa del año 2004 proporcionada en los informes anuales del 2005, por lo que estamos ante un *periodo* de cuatro años que presenta limitaciones para evaluar la variabilidad de los resultados a lo largo de una serie de ejercicios económicos.

Después de hechas estas consideraciones y, como anticipo de las conclusiones de nuestro trabajo, cabe destacar que nos hallamos

PALABRAS CLAVE

Resultado Global, Resultado Neto, US GAAP, BSCH-BBVA, Volatilidad

KEY WORDS

Comprehensive Income, Net Income, US GAAP, BSCH-BBVA, Volatility

ante una acusada volatilidad del resultado global frente al tradicional resultado neto, lo que implica que la adopción del primero merma la estabilidad del resultado de las dos grandes corporaciones españolas en el contexto que lo hemos estudiado, pero a la vez, supone una mayor relevancia para los inversores, usuarios de referencia en el Marco Conceptual, al capturar el resultado empresarial una información más acorde con la realidad de los mercados.

2. EVALUACIÓN EMPÍRICA DEL IMPACTO DEL COMPREHENSIVE INCOME FRENTE AL NET INCOME EN LA ESTABILIDAD DEL BENEFICIO DEL BSCH Y BBVA SEGÚN US GAAP (1998-2007)

Tal como señalamos, los datos que servirán de base para llevar a cabo nuestro estudio empírico se han extraído de la Base de Datos EDGAR de la SEC, concretamente de los 20-F de la SEC para entidades extranjeras en el apartado correspondiente a la reconciliación con los US GAAP.

En concreto, se han tomado los valores consolidados a 31 de diciembre para ambas entidades, netos de impuestos, expresados en millones de euros, para los años correspondientes al *periodo* 1998-2007 de las siguientes variables:

- NI *Net Income*, que es la última magnitud de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- Cambios en el valor de determinados activos y pasivos que incorpora en resultados el SFAS 130 (1997) del FASB, y sus modificaciones posteriores:
 - ME Moneda Extranjera (principalmente, conversión de activos y pasivos de filiales en el extranjero).
 - IF Inversiones Financieras (principalmente, instrumentos clasificados como disponibles para la venta).
 - DC Derivados y operaciones de Cobertura.
 - PE Pensiones y planes postempleo de los Empleados.
 - TOCI Total de otros elementos del *comprehensive income*, resultado de la agregación de las variables ME, IF, DC y PE.
- CI *Comprehensive Income*, resultado de la agregación de las variables NI y TOCI.

Por otra parte, de acuerdo con Hodder *et al.* (2006, p. 344), para hacer consistente la comparación considerando el tamaño de ambos grupos empresariales, expresamos las anteriores variables como porcentaje de los activos totales medios para el BSCH y BBVA



conforme a US GAAP en cada uno de los años del *periodo* 1998-2007, con lo que tanto el análisis de los estadísticos descriptivos así como los correspondientes contrastes con la Prueba F, se realizarán tomando evidentemente las variables relativizadas de la forma que acabamos de señalar, que además satisfacen la normalidad según el test de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.

Para evaluar el significado económico de las diferencias que pudieran surgir entre las variables relativizadas tal como acabamos de indicar, en la Tabla 1 recogemos los activos totales medios según US GAAP de las dos entidades en cada uno de los años del *periodo* 1998-2007 así como la media correspondiente a todo el periodo de análisis, de tal modo que por ejemplo para el ejercicio 2002 una discrepancia de un 0,1 por ciento entre las variables NI y CI equivale a 306,117 millones de euros.

Tabla 1. **Activos totales medios del BSCH y BBVA en el periodo 1998-2007 conforme a US GAAP**
(Valores consolidados, expresados en millones de euros y redondeados)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	MEDIA 1998- 2007
Activos Totales Medios	150.704	219.478	335.258	344.938	306.117	319.287	459.217	623.442	631.456	705.240	409.514

Fuente: elaboración propia, a partir de la Base de Datos.

Entrando ya en el análisis de los correspondientes estadísticos descriptivos, podemos observar para las dos corporaciones en los Paneles A y B de la Tabla 2 el notable impacto de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, que por término medio para los diez años estudiados supone un empeoramiento del resultado con respecto al *net income* del 0,27 por ciento para el BSCH y del 0,09 por ciento para el BBVA, sobre los activos totales medios de ambas corporaciones según se especificó con anterioridad, que obedece principalmente al comportamiento de la partida de diferencias de conversión de moneda extranjera, en mucha menor medida al ítem inversiones financieras, y con un efecto nulo o poco relevante de las partidas asociadas a derivados y operaciones de cobertura y al fondo de pensiones de los empleados.

Tabla 2. Comportamiento del *net income*, *comprehensive income* y las partidas que incorpora en resultados para los dos grandes grupos bancarios españoles en el periodo 1998-2007 conforme a US GAAP
(Variables expresadas en tanto por ciento sobre los activos totales medios de cada año para ambos grupos según US GAAP)

Panel A. Banco Santander Central Hispano

CATEGORÍA DE RESULTADO	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MÍNIMO	PRIMER CUARTIL	MEDIANA	TERCER CUARTIL	MÁXIMO
• NET INCOME (NI ₉₈₋₀₇)	0,72	0,32	0,19	0,52	0,73	1,02	1,17
• Moneda extranjera (ME ₉₈₋₀₇)	-0,23	0,59	-1,87	-0,21	-0,06	0,04	0,18
• Inversiones financieras (IF ₉₈₋₀₇)	-0,03	0,64	-1,10	-0,36	0,01	0,36	0,99
• Derivados y operaciones cobertura (DC ₀₁₋₀₇)	0,00	0,04	-0,04	-0,03	-0,01	0,04	0,08
• Cobertura mínima fondo pensiones (PE ₀₆₋₀₇)	-0,01	0,03	-0,03	-0,03	-0,01	0,01	0,01
• Total otros elementos del resultado global (TOCI ₉₈₋₀₇) (ME ₉₈₋₀₇ + IF ₉₈₋₀₇ + DC ₀₁₋₀₇ + PE ₀₆₋₀₇)	-0,27	1,14	-2,98	-0,58	0,02	0,36	0,97
• COMPREHENSIVE INCOME (CI ₉₈₋₀₇) (NI ₉₈₋₀₇ + TOCI ₉₈₋₀₇)	0,45	1,13	-2,23	0,17	0,76	1,10	1,57

Fuente: elaboración propia con SPSS v.15, a partir de la Base de Datos.

Asimismo, podemos observar tanto para el BSCH como para el BBVA una desviación estándar del *comprehensive income* muy superior a la del *net income*, lo que está evidenciando una mayor volatilidad del primero frente al segundo, como por otra parte podemos observar en los Gráficos 1, 2, 3, y 4.

De este modo, con respecto al análisis para el BSCH se observa en el Gráfico 1 una variabilidad muy acusada del *comprehensive income* frente a la mayor estabilidad del *net income*, que tal como aparece detallado en el Gráfico 2, se explica por la fuerte volatilidad de las partidas asociadas a las diferencias de conversión en moneda extranjera (ME) y a las inversiones financieras (IF).

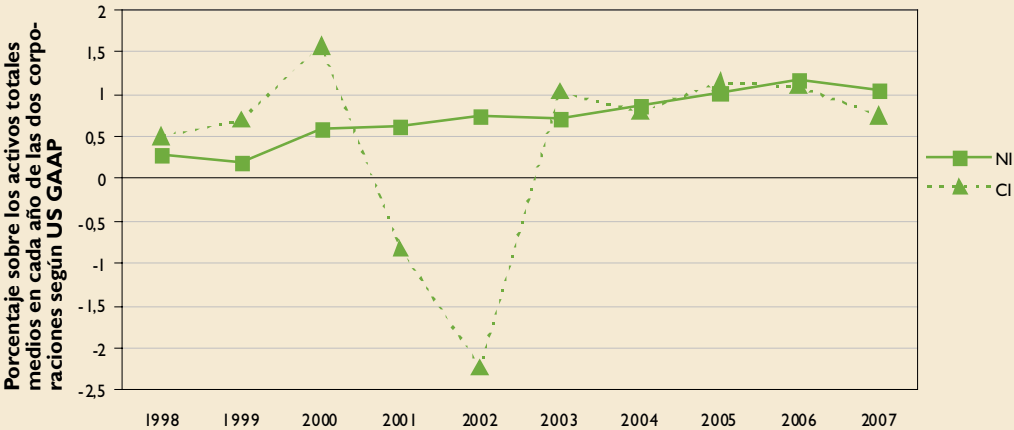
Panel B. **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria**

CATEGORÍA DE RESULTADO	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MÍNIMO	PRIMER CUARTIL	MEDIANA	TERCER CUARTIL	MÁXIMO
• NET INCOME (NI₉₈₋₀₇)	0,57	0,21	0,20	0,43	0,60	0,77	0,83
• Moneda extranjera (ME₉₈₋₀₇)	-0,13	0,22	-0,61	-0,27	-0,09	0,00	0,18
• Inversiones financieras (IF₉₈₋₀₇)	0,03	0,43	-0,72	-0,27	0,10	0,25	0,85
• Derivados y operaciones cobertura (DC₀₁₋₀₇)	0,01	0,02	-0,02	-0,01	0,00	0,02	0,04
• Cobertura mínima fondo pensiones (PE_{xx-xx})	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
• Total otros elementos del resultado global (TOCI₉₈₋₀₇) (ME ₉₈₋₀₇ + IF ₉₈₋₀₇ + DC ₀₁₋₀₇ + PE _{xx-xx})	-0,09	0,54	-1,03	-0,47	-0,03	0,22	0,89
• COMPREHENSIVE INCOME (CI₉₈₋₀₇) (NI ₉₈₋₀₇ + TOCI ₉₈₋₀₇)	0,48	0,59	-0,43	-0,21	0,63	0,81	1,37

Fuente: elaboración propia con SPSS v.15, a partir de la Base de Datos.

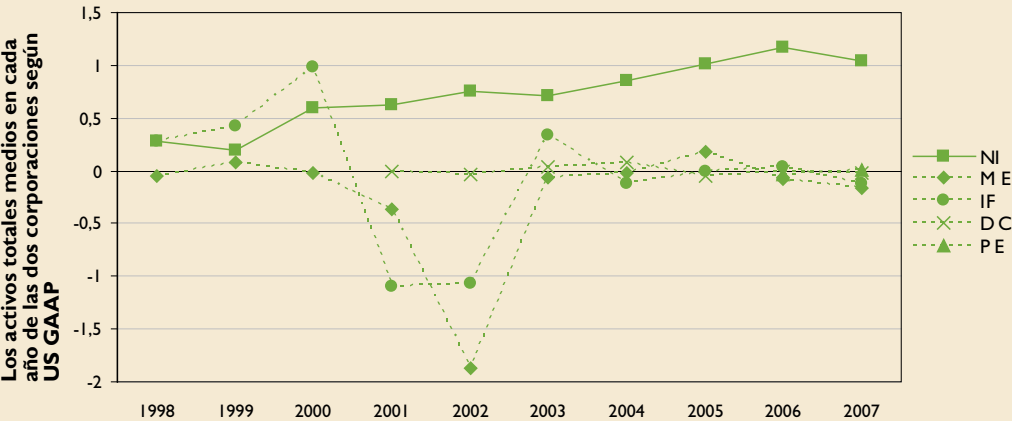
125

Gráfico I. Impacto del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI) en la estabilidad del beneficio del BSCH a lo largo del periodo 1998-2007 según US GAAP



Fuente: elaboración propia, a partir de Microsoft Excel y la Base de Datos.

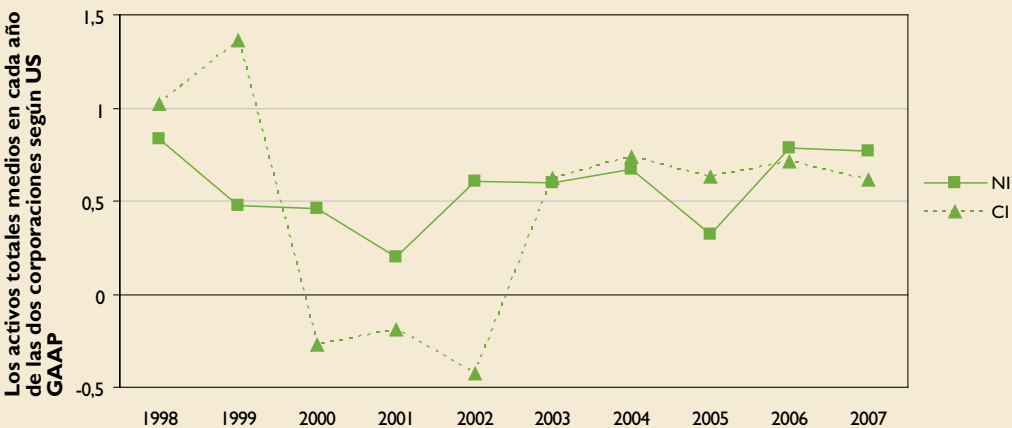
Gráfico 2. Impacto de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* (ME, IF, DC, PE) frente al *net income* (NI) en la estabilidad del beneficio del BSCH a lo largo del periodo 1998-2007 según US GAAP³



Fuente: elaboración propia, a partir de Microsoft Excel 2003 y la Base de Datos.

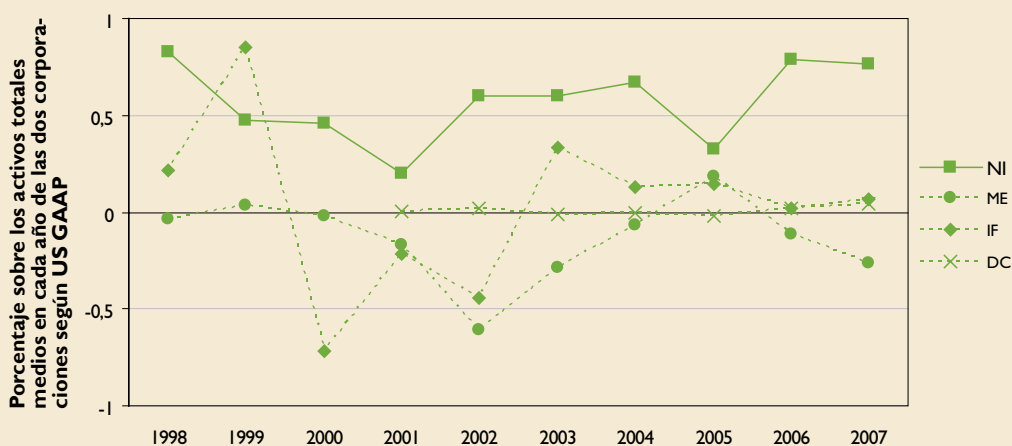
Asimismo, según se recoge en el Gráfico 3, aunque en menor medida que para el BSCH, para el BBVA estamos del mismo modo ante una variabilidad mucho más acentuada para el *comprehensive* que para el *net income*, que como queda detallado en el Gráfico 4, se explica también por la acusada volatilidad de las partidas asociadas a las diferencias de conversión en moneda extranjera (ME) y a las inversiones financieras (IF).

Gráfico 3. Impacto del *comprehensive income* (CI) frente al *net income* (NI) en la estabilidad del beneficio del BBVA a lo largo del periodo 1998-2007 según US GAAP



Fuente: elaboración propia, a partir de Microsoft Excel 2003 y la Base de Datos.

Gráfico 4. Impacto de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* (ME, IF, DC) frente al *net income* (NI) en la estabilidad del beneficio del BBVA a lo largo del periodo 1998-2007 según US GAAP



Fuente: elaboración propia, a partir de Microsoft Excel 2003 y la Base de Datos.

Con todo ello, como era previsible, se evidencia una mayor conexión del *comprehensive income* con la realidad de los mercados que el *net income*, hasta el punto de perjudicar de una forma que podemos calificar de espectacular la imagen de estabilidad del beneficio revelado a lo largo del periodo de estudio tanto para el BSCH como para el BBVA, que obedece a las oscilaciones en los precios de los títulos y los tipos de cambio, con lo que el resultado contable se hace más sensible a un periodo de auge bursátil como el de finales de los noventa, a una crisis como la de principios de los dos mil, o a las fuertes oscilaciones en el tipo de cambio euro/dólar a lo largo del periodo considerado, sin olvidar la grave crisis financiera que sufrió Argentina, donde como resulta conocido las dos grandes corporaciones consideradas en nuestro estudio cuentan con un importante negocio.

Una vez llevado a cabo el análisis de los correspondientes estadísticos descriptivos, a través de los cuales hemos constatado una acusada volatilidad del *comprehensive income* frente al *net income*, nos queda probar si entre las volatilidades de ambos resultados existen diferencias estadísticamente significativas, para lo que tal como indicamos en la Introducción, y de acuerdo con Hodder *et al.* (2006, p. 348), procede practicar la Prueba F según recogemos en los Paneles A y B de la Tabla 3.⁴

Dicha prueba contrasta la igualdad entre dos desviaciones estándares, en nuestro estudio concreto, la desviación estándar del *compre-*

hensive income frente a la del net income, lo que nos permitirá probar si trabajando con un nivel de confianza del 95 % ($p < 0,05$), existen diferencias significativas entre las mismas y, en consecuencia, obtener evidencias sobre la incidencia del resultado global en la estabilidad del beneficio revelado a lo largo del periodo de estudio para las dos corporaciones señaladas.

Tabla 3. Comparación de la volatilidad del comprehensive income (CI) frente al net income (NI) para el BSCH y BBVA según US GAAP en el periodo 1998-2007

Panel A. Banco Santander Central Hispano

	NI ₉₈₋₀₇ (BSCH) NET INCOME	CI ₉₈₋₀₇ (BSCH) COMPREHENSIVE INCOME
N	10	10
Media	0,72	0,45
Desviación estándar	0,32	1,13
Varianza	0,1024	1,2769
Prueba F		
Ratio de la varianza	$\frac{\sigma^2_{CI_{98-07} \text{ (BSCH)}}}{\sigma^2_{NI_{98-07} \text{ (BSCH)}}$ F = 12,4697	
Grados de libertad del numerador	9	
Grados de libertad del denominador	9	
Significatividad (bilateral)	p = 0,001	

Fuente: elaboración propia con MedCalc v.9.6.4.0, a partir de la Base de Datos.

En efecto, los indicios de un acusado diferencial de volatilidades entre ambos tipos de resultado que señalaron los estadísticos descriptivos, quedan confirmados al ser $p < 0,05$ tanto para el BSCH como para el BBVA, con lo que estamos en condiciones de afirmar que para las dos grandes corporaciones del sector financiero español en el periodo 1998-2007 y bajo la aplicación de US GAAP, la volatilidad del comprehensive income es muy superior a la del net income, presentándose diferencias estadísticamente significativas entre ambas, lo que supone que el primero merma de forma significativa la mayor estabilidad del beneficio que proporciona el más tradicional resultado neto.

Panel B. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

	NI ₉₈₋₀₇ (BBVA) NET INCOME	CI ₉₈₋₀₇ (BBVA) COMPREHENSIVE INCOME
N	10	10
Media	0,57	0,48
Desviación estándar	0,21	0,59
Varianza	0,0441	0,3481
Prueba F		
Ratio de la varianza	$\frac{\sigma^2_{CI_{98-07} (BBVA)}}{\sigma^2_{NI_{98-07} (BBVA)}}$ F = 7,8934	
Grados de libertad del numerador	9	
Grados de libertad del denominador	9	
Significatividad (bilateral)	p = 0,005	

Fuente: elaboración propia con MedCalc v.9.6.4.0, a partir de la Base de Datos.

3. CONCLUSIONES

El resultado global, conocido en el mundo anglosajón como *comprehensive income*, incorpora la destacada novedad, particularmente para nuestro entorno antes de las reformas contables para converger con el modelo IASB, de integrar en el resultado contable, a partir del más tradicional resultado neto *–net income–* de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, los gastos e ingresos que de acuerdo con las correspondientes normas deban reconocerse directamente en el patrimonio neto, tales como los asociados a determinadas diferencias de conversión en moneda extranjera, a los instrumentos financieros clasificados como disponibles para la venta, o a las coberturas de flujos de efectivo.

Con todo ello, estamos ante un resultado contable que en su concepción más genuina integra todos los cambios en el patrimonio neto que no tengan relación con operaciones con los propietarios, lo que supone abrir más la puerta del rendimiento empresarial al impacto del mercado, particularmente en lo que concierne a las variaciones en los tipos de cambio y en el valor razonable *–fair value–* asociadas a activos y pasivos específicos.

Esta forma de concebir el rendimiento empresarial, se aleja de la concepción tradicional del resultado contable que ha imperado en los modelos de información financiera a lo largo del siglo XX, con un

claro predominio del coste histórico y la prudencia bajo el principio de realización, lo que requiere un cambio de mentalidad con respecto a la forma de entender el *performance* empresarial, particularmente para quienes tienen que tomar decisiones basándose, entre otros, en dicho referente.

En ese sentido, desde la óptica del Marco Conceptual, lo determinante para el reconocimiento de los gastos e ingresos no es ya la realización de la correspondiente transacción, sino que los activos y pasivos hayan cambiado de valor, excluyendo operaciones con la propiedad, y que dichos cambios puedan medirse con la suficiente fiabilidad; lo que supone el hecho tan destacado para la Contabili-

dad ahora a los inicios del siglo XXI del distanciamiento de un resultado contable basado en la realización de las transacciones, para acercarnos más a otro concebido como los cambios en el patrimonio neto o los activos netos de deudas, excluidas operaciones con la propiedad, concretado en el *comprehensive income*, lo que a su vez entronca con el concepto de resultado económico.

En el marco de estos cambios sustanciales en la forma de concebir el resultado empresarial, hemos constatado un fuerte impacto del *comprehensive income* frente al más tradicional *net income* para las dos grandes corporaciones del sistema financiero español en el *periodo* 1998-2007, revelados ambos conforme a US GAAP, debido fundamentalmente a los efectos de las partidas de diferencias de conversión

a euros de los activos y pasivos de las filiales extranjeras y a los cambios en el valor razonable de los activos financieros clasificados como disponibles para la venta.

Este fuerte impacto del *comprehensive income* frente al *net income* conduce a una acusada volatilidad del primero frente al segundo, evidenciándose diferencias estadísticamente significativas entre las volatilidades de ambos tipos de resultado tanto para el BSCH como para el BBVA en el *periodo* estudiado bajo la aplicación de GAAP norteamericanos.

Acontecimientos tales como la crisis bursátil de principios de los dos mil, las fuertes apreciaciones/depreciaciones del euro/dólar a lo largo de los diez años estudiados, sin olvidar la grave crisis financiera que también a principios de los dos mil sufrió Argentina teniendo en cuenta el negocio en ese país de ambas entidades, son los factores fundamentales que explican la volatilidad que podemos calificar de

130

Para las dos grandes corporaciones del sector financiero español en el periodo 1998-2007 y bajo la aplicación de US GAAP, la volatilidad del *comprehensive income* es muy superior a la del *net income*

espectacular del *comprehensive income* frente al más tradicional *net income*, hasta el punto de trastocar la estabilidad de su cifra de beneficios revelada según US GAAP a lo largo de la década estudiada.

De todo lo anterior se deduce que el *comprehensive income*, en el contexto que lo hemos estudiado, presenta una mayor sensibilidad que el más tradicional *net income* para capturar en resultados el riesgo de mercado, en concreto, el riesgo de tipo de cambio asociado principalmente a las diferencias de conversión a euros de activos y pasivos de filiales en el extranjero, y el riesgo de precio relacionado esencialmente con los cambios en el valor razonable de los activos financieros clasificados en la cartera de disponibles para la venta.

En definitiva, consideramos que la contribución empírica de nuestro trabajo de investigación representa un elemento para la reflexión y traslada a quiénes tienen la responsabilidad de tomar decisiones basadas entre otros indicadores, en el resultado empresarial, particularmente en el sector financiero que nos ha ocupado, la necesidad de tener en cuenta otras alternativas al *performance* de las entidades, como el *comprehensive income* que hemos estudiado, que al no estar sujeto a los anclajes del coste histórico y la prudencia bajo el imperio del principio de realización, característicos del modelo contable tradicional, dibuja una cifra de beneficio revelada a lo largo del tiempo, mucho más volátil tal como hemos evidenciado, pero a la vez, mucho más conectada con un referente tan incontestable como la realidad de los mercados.

Por otra parte, nuestro estudio se ha hecho tomando como referencia US GAAP, a partir de la información que el BSCH y BBVA han revelado a la SEC en los 20-F, para con ello poder contar con el suficiente horizonte temporal dado que desde hace ya más de una década se ha venido exigiendo a las empresas de Estados Unidos así como a las del resto del mundo que coticen en mercados de ese país, la revelación del *comprehensive income*.

Pero hemos de tener en cuenta que desde el primero de enero del 2005 todas las entidades de crédito españolas están obligadas a revelar dicho resultado conforme a la Circular 4/2004 del Banco de España, adaptada a las NIIF del IASB, y aunque no contemos en la actualidad con el suficiente horizonte temporal para extender nuestra investigación a una muestra de las entidades de crédito españolas, ya disponemos de información de estos últimos años al objeto de aproximarnos a lo que está siendo el impacto en las mismas del *comprehensive income*.



Por último, hemos de considerar que aunque la normativa contable relacionada con la determinación y presentación del resultado contable, tal como hemos referido en nuestro trabajo, esté dando pasos decisivos hacia un modelo más conectado con la realidad de los mercados con la adopción del *comprehensive income*, no es menos cierto que en las webs de las corporaciones o de las Bolsas, en la prensa digital o impresa especializada en negocios, no hay o apenas existen referencias al *comprehensive income*, sino al más tradicional resultado neto *-net income-*, que se explica por el fuerte enraizamiento del mismo a lo largo del siglo XX en los modelos contables tradicionales.

Pero con la decidida apuesta del IASB por el *comprehensive income* en la NIC 1 revisada en el 2007, junto con el progresivo cambio de mentalidad que requiere el acostumbrarse a este nuevo referente del *performance* empresarial, que tal como hemos evidenciado ha impactado de forma muy acusada en la estabilidad del beneficio del BSCH y del BBVA según US GAAP en el *periodo* 1998-2007, es previsible y deseable que el mismo vaya calando y ganando terreno para que con ello se produzca el necesario acercamiento de la Contabilidad a la realidad de los mercados, y así la información contable represente un referente de más calidad para la toma de decisiones económicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de España (2004): "Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros", disponible en <http://www.bde.es/normativa/circu/c200404.pdf>, [acceso el 1 de septiembre de 2008].
- Barth, M.; Landsman, W. y Wahlen, J. (1995): "Fair Value Accounting: Effects on Bank's Earnings Volatility, Regulatory Capital, and Value of Contractual Cash Flows", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 19, p. 577-605.
- Beaver, W.; Kettler, P. y Scholes, M. (1970): "The Association Between Market-Determined and Accounting-Determined Measures of Risk", *The Accounting Review*, October, p. 654-682.
- Brief, R. P. y Peasnell, K. V. (1996): "Clean Surplus: A link Between Accounting and Finance", Garland Publishing, Inc., New York and London.
- Dean, T. J. (2000) "Banks Need to Write on Fair Value", *ABA Bankers News*, April 18, p. 3.
- Feltham, G. A. y Ohlson, J. A. (1995): "Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 12, Spring, p. 689-731.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1997) SFAS 130, "Reporting Comprehensive Income", FASB, disponible en <http://www.fasb.org>, [acceso el día 3 de septiembre de 2008].
- SFAC 6 (1985): "*Elements of Financial Statements — a replacement of FASB Concepts Statement No. 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement No. 2)*", disponible en <http://www.fasb.org>, [acceso el 3 de septiembre de 2008].

- García-Ayuso Covarsí, M. y Monterrey Mayoral, J. (1998): "El Modelo de Valoración Edwards-Bell-Ohlson (EBO): Aspectos Teóricos y Evidencia Empírica", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXVII, nº 96, p. 751-785.
- Giner, B.; Laffarga, J. y Larrán, M. (1999): "Asociación entre Flujos de Fondos Contables y Beta de Mercado: Un Estudio Empírico", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXVIII, nº 89, p. 105-136.
- Gonzalo Angulo, J. A. (2000): "Criterios de Valoración y Mantenimiento del Capital", en Túa, El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Madrid, p. 225-261.
- Hirst, E.; Hopkins, P. y Yen, A. (2002): "A Content Analysis of the Comprehensive Income Exposure Draft Comment Letters", Working Paper, The University of Texas at Austin.
- Hodder, L. D.; Hopkins, P. E., y Wahlen, J. M. (2006): "Risk-Relevance of Fair-Value Income Measures for Commercial Banks", *The Accounting Review*, Vol. 81, nº 2, p. 337-375.
- International Accounting Standards Board (2008): "International Financial Reporting Standards", Bond Volume, 2008, IASB-IASC, London: (1989) "Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements".
- IAS 39 (2003) "Financial Instruments: Recognition and Measurement".
- IAS 1 (2007) "Presentation of Financial Statements".
- Joint Working Group of Banking Associations on Financial Instruments (1999): "Accounting for Financial Instruments for Banks", NY: Self Published, New York.
- Linsmeier, T.J.; Gribble, J.; Jennings, R.G.; Lang, M.H.; Penman, S.H.; Petroni, K. R.; Shores, D.; Smith, J.H. y Warfield, T.D. (1997): "An Issues Paper on Comprehensive Income", American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee, *Accounting Horizons*, Vol. 11, nº 2, p. 120-126.
- Mattessich, R. (2002): "Teoría del Excedente Limpio y su Evolución: Revisión y Perspectivas Recientes", *Energeia: Revista Internacional de Filosofía y Epistemología*, Vol. 1, nº 2, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires, Spanish Translation, p. 49-79.
- Ministerio de Economía y Hacienda (2007): "Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad", (BOE núm. 278, de 20 de noviembre), Madrid.
- Sousa Fernández, F. (2007): "El resultado global 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" [en línea], Tesis Doctoral, Universidad de Cantabria, Departamento de Administración de Empresas, <http://www.tesisenred.net/TDR-0430108-085640>, [acceso el 24 de noviembre de 2008].
- US Securities and Exchange Commission, SEC (2008): "20-F Form", disponibles en <http://sec.gov/edgar/searchedgar/companysearch.html>, [accesos el 20 de septiembre de 2008].



NOTAS

1. Autor de contacto: Departamento de Administración de Empresas; Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad de Cantabria; Avenida de los Castros, S/N; 39005-Santander; España.
2. Para profundizar en el soporte conceptual sobre el que se sustenta el resultado global, o un enfoque equivalente que provee el excedente limpio –*clean surplus*–, pueden consultarse, entre otros, Feltham y Ohlson (1995), Brief y Peasnell (1996), Linsmeier *et al.*, AAA (1997), García-Ayuso y Monterrey (1998), Gonzalo (2000), Mattessich (2002) y Sousa (2007).
3. Según la normativa del FASB, tanto el BSCH como el BBVA revelaron importes en el ítem DC a partir del 2001. Asimismo, en la partida PE únicamente revela importes el BSCH para los años 2006 y 2007.
4. Contamos con trabajos que además de investigar las volatilidades del *net income*, *comprehensive income* o del *full fair-value income* como medidas de riesgo, establecen modelos de asociación de las mismas, según los casos, con los *cash flows*, los precios de los títulos o medidas del riesgo de mercado como la volatilidad de los retornos de los títulos o la beta del mercado [Beaver (1970), Barth *et al.* (1995), Hodder *et al.* (2006), entre otros]; o con estudios destinados a contrastar la utilidad de diferentes medidas contables del riesgo para explicar el riesgo sistemático de mercado (Giner *et al.*, 1999, entre otros).