



FINANCIAL
REPORTING
FACULTY

DESARROLLOS EN LOS NUEVOS MODELOS PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTE

INICIATIVA DE INFORMACIÓN PARA MEJORES MERCADOS



Desarrollos en los nuevos modelos para la presentación de reportes [Developments in New Reporting Models] aborda las solicitudes recientes por un nuevo modelo para la presentación de reportes de los negocios y hace parte del programa de liderazgo en el pensamiento *Información para mejores mercados [Information for Better Markets]* de la Financial Reporting Faculty de The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW).

En las décadas recientes, ha habido muchas solicitudes por un nuevo modelo para la presentación de reportes. En un reporte anterior, *Nuevos modelos para la presentación de reportes para los negocios [New Reporting Models for Business]* (2003) examinamos algunas de ellas. Desde entonces no ha disminuido la frecuencia de tales solicitudes, si bien en algunos aspectos pasaron las críticas a la práctica actual. Si ha ocurrido algo es que las demandas por reforma han recibido renovada fuerza por la crisis financiera y sus secuelas. Este reporte analiza las solicitudes de un nuevo modelo en relación con la presentación de reportes tanto financieros como no-financieros, e identifica las características subyacentes del desarrollo de la presentación de reportes de negocios. A la luz de este análisis, sugiere una manera más realista de organizar el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios.

ICAEW opera según una Carta Real, trabajando en el interés público. Como asociación profesional de la contaduría, líder en el mundo, ICAEW ofrece liderazgo y respaldo práctico a casi 134.000 miembros en más de 160 países, trabajando con gobiernos, reguladores e industria para asegurar que se mantengan los estándares más altos.

La Financial Reporting Faculty de ICAEW les ofrece a sus miembros asistencia práctica y respaldo en IFRS, UK GAAP y otros aspectos de la presentación de reportes de negocios. También comenta sobre los problemas de la presentación de reportes de negocios, haciéndolo a nombre de ICAEW, a emisores de negocios y reguladores. Su programa *Información para mejores mercados* se refiere a las preguntas clave en la presentación de reportes de negocio y hace un análisis cuidadoso e imparcial para ayudar a lograr soluciones prácticas a problemas complejos. El programa se centra en tres temas clave: revelación, medición y regulación.

Diciembre 2009

Copyright © ICAEW 2010

Agradecemos cualquier comentario o pregunta sobre el presente trabajo y sobre los demás temas tratados en el programa *Información para Mejores Mercados*. Si desea contactarnos, por favor envíenos un correo a: bettermarkets@icaew.com

Todos los derechos reservados.

Fomentamos la difusión del contenido de este reporte. Rogamos indiquen la fuente completa cuando reproduzcan algún extracto en otras publicaciones.

ICAEW no acepta ninguna responsabilidad por ningún acto u omisión de persona alguna como resultado del material contenido en el presente documento.

Pueden obtener copias adicionales llamando a ICAEW al +44 (0)20 7920 8466.

Traducido por Samuel Alberto Mantilla B.

Bogotá, mayo 2010

ISBN 978-0-85760-066-0

DESARROLLOS EN LOS NUEVOS MODELOS PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTE

INICIATIVA DE INFORMACIÓN PARA MEJORES MERCADOS

CONTENIDOS

Tablas y hallazgos de investigación	v
Reconocimiento	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
1. EL DESAFÍO	1
1.1 Resumen	2
1.2 Solicitudes de reforma	2
1.3 La presentación de reportes de negocios y los modelos para la presentación de reportes	3
1.4 Entrega y acceso	4
1.5 Críticas al 'modelo actual'	5
1.6 Cambio en las críticas	6
1.7 Retórica y realidad	7
1.8 Diferentes sociedades, diferentes prácticas de presentación de reportes	8
1.9 Estructura del reporte	8
2. FUNDAMENTOS DE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS	11
2.1 Resumen	12
2.2 Críticas al 'modelo para la presentación de reportes financieros'	12
2.3 Limitaciones inherentes: ¿es útil la presentación de reportes financieros?	13
2.4 Presentación de reportes financieros: las fortalezas de sus limitaciones	15
3. CONTABILIDAD DE INTANGIBLES	19
3.1 Resumen	20
3.2 Relevancia de la cuestión	20
3.3 Los cargos	20
3.4 La perspectiva histórica	20
3.5 ¿En lo que se refiere a los intangibles la presentación de reportes financieros engaña a los inversionistas?	21
3.6 Intangibles: ingresos v. el balance general	23
3.7 Colocando todos los intangibles en el balance general	24
3.8 Dificultades en el debate sobre los intangibles	26
3.9 Mejoramiento de la presentación de reportes financieros sobre intangibles	27
4. LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS Y LA CRISIS FINANCIERA	29
4.1 Resumen	30
4.2 Trabajo pasado y futuro	30
4.3 Contabilidad a valor corriente: ¿un modelo roto?	30
4.4 Contabilidad a costo histórico: ¿un modelo roto?	32
4.5 Problemas de reconocimiento y revelación	33
5. PRESENTACIÓN DE REPORTES NO-FINANCIEROS	35
5.1 Resumen	36
5.2 ¿Hay un modelo para la presentación de reportes no-financieros?	36
5.3 El caso para el modelo para la presentación de reportes no-financieros	37
5.4 Problemas con el modelo para la presentación de reportes no-financieros	37
5.5 Un modelo comprensivo	40
5.6 Gases con efecto invernadero: medición y presentación de reportes	42
5.7 Mapeo de las necesidades de información de los usuarios	42
5.8 Direccionadores de éxito y modelos de negocio	43

6. EL DESARROLLO DE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS	47
6.1 Resumen	48
6.2 Una institución en evolución	48
6.3 El contexto más amplio	49
6.4 La presentación de reportes de negocios como una actividad de mercado	50
6.5 Un esfuerzo ético	52
6.6 Una fuente de emulación y prestigio	53
6.7 Una actividad regulada	53
6.8 Cambios recientes en el mercado de la información	55
6.9 Problemas sistémicos	56
6.10 Razones para el optimismo	56
7. EXTENSIÓN Y COMPLEJIDAD	59
7.1 Resumen	60
7.2 El problema	60
7.3 Soluciones posibles	61
8. EL CAMINO A SEGUIR	63
8.1 Resumen	64
8.2 La retórica del debate público	64
8.3 Reestructurando el debate	65
8.4 La importancia de la investigación	66
APÉNDICE 1: PROPUESTAS QUE SE DISCUTEN EN NEW REPORTING MODELS FOR BUSINESS	67
A1.1 The Balanced Scorecard	67
A1.2 The Jenkins Report	67
A1.3 Tomorrow's Company	67
A1.4 The 21st Century Annual Report	68
A1.5 The Inevitable Change	68
A1.6 Inside Out	68
A1.7 Value Dynamics	69
A1.8 GRI	69
A1.9 The Brookings Institution	69
A1.10 ValueReporting™	69
A1.11 The Hermes Principles	70
APÉNDICE 2: DESARROLLOS RECIENTES	71
A2.1 Contribuciones importantes al debate	71
A2.2 Desarrollos importantes en la práctica	79
A2.3 Indagaciones sobre la complejidad	81
APÉNDICE 3: SEIS PREGUNTAS SUBYACENTES	85
A3.1 ¿Puede la presentación de reportes de negocios satisfacer todas las necesidades de la toma de decisiones?	85
A3.2 ¿Puede la presentación de reportes de negocios beneficiarse de una nueva estructura conceptual?	85
A3.3 ¿Puede la presentación de reportes de negocios depender de la mano invisible?	86
A3.4 ¿Puede la presentación de reportes de negocios asignarles valores a todos los intangibles?	86
A3.5 ¿Puede la presentación de reportes de negocios lograr la transparencia?	86
A3.6 ¿Puede la presentación de reportes de negocios servir a los múltiples stakeholders?	87
APÉNDICE 4: INVESTIGACIÓN COMISIONADA POR ICAEW	89
APÉNDICE 5: OPORTUNIDADES PARA INVESTIGACIÓN ADICIONAL	91
AGRADECIMIENTOS	93
BIBLIOGRAFÍA	95

TABLAS Y HALLAZGOS DE INVESTIGACIÓN

TABLA

1.1:	Propuestas que se discuten en <i>New Reporting Models for Business</i>	3
5.1:	HSBC Holdings: reporte y cuentas anuales	36
A4.1:	Documentos de investigación comisionados por ICAEW	96
A4.2:	Reportes y resúmenes de información comisionados por ICAEW	96

HALLAZGOS DE INVESTIGACIÓN

1.1:	Presentación de reportes de negocios y modelos para la presentación de reportes	4
1.2:	Entrega y acceso	5
2.1:	Limitaciones inherentes: el problema	13
2.2:	¿La información de la presentación de reportes financieros es útil?	14
2.3:	Presentación de reportes financieros: las fortalezas de sus limitaciones	17
3.1:	La perspectiva histórica	21
3.2:	¿En lo que se refiere a los intangibles la presentación de reportes financieros engaña a los inversionistas?	23
3.3:	Intangibles: ingresos v. el balance general	24
3.4:	Colocando todos los intangibles en el balance general	25
3.5:	Mejoramiento de la presentación de reportes financieros sobre intangibles	28
4.1:	Contabilidad a valor corriente: ¿un modelo roto?	32
4.2:	Elementos fuera del balance	34
5.1:	Problemas con el modelo para la presentación de reportes no-financieros (1)	38
5.2:	Problemas con el modelo para la presentación de reportes no-financieros (2)	39
5.3:	Un modelo comprensivo	41
5.4:	Direccionadores de éxito y modelos de negocio	45
6.1:	Una institución en evolución	49
6.2:	El contexto más amplio	50
6.3:	La presentación de reportes de negocios como una actividad de mercado (1)	50
6.4:	La presentación de reportes de negocios como una actividad de mercado (2)	52
6.5:	Una actividad regulada	54
6.6:	Cambios recientes en el mercado de la información	55
7.1:	Extensión y complejidad: el problema	61

RECONOCIMIENTO

Esta traducción se basa en y/o incluye extractos de *Developments in New Reporting Models* publicado por ICAEW, traducida al español por Samuel Alberto Mantilla B.

Este documento tiene la intención de resaltar problemas de interés general para los lectores. En cualquier caso se debe obtener asesoría especializada de parte de un profesional apropiado. De acuerdo con ello, ICAEW no aceptará responsabilidad por pérdida ocasionada a cualquier persona o cuerpo que actúe o deje de actuar como resultado de cualquier cosa que se incluya en esta publicación.

RESUMEN EJECUTIVO

La presentación de reportes de negocios tiene que cambiar para reflejar los cambios en los negocios, en la tecnología de la información, y en las necesidades de los usuarios. Este es un proceso perpetuo. La presentación de reportes de negocios no puede ser estática o fallará. ¿Pero qué tan radicales son los cambios que se necesitan hacer en la presentación de reportes de negocios? ¿Las prácticas existentes tienen que abandonarse de manera que se pueda hacer un inicio fresco? ¿O se necesita un proceso más evolutivo?

En las décadas recientes, ha habido muchos pedidos por un nuevo modelo para la presentación de reportes. En un reporte anterior, *New Reporting Models for Business* (2003) [Nuevos modelos para la presentación de reportes para los negocios], examinamos una cantidad de ellos. Desde entonces no ha disminuido la frecuencia de tales pedidos, si bien en algunos aspectos han desaparecido sus críticas respecto de la práctica actual. Si quedan algunos, las demandas por la reforma han recibido fuerza renovada por la crisis financiera y sus secuelas. Algunos de ellos se centran en la presentación de reportes financieros, mientras que otros piden revelaciones no-financieras amplias. Algunos también demandan menos complejidad en la presentación de reportes. Este reporte mira los pedidos por un nuevo modelo en relación con la presentación de reportes tanto financieros como no-financieros, e identifica las características subyacentes del desarrollo de la presentación de reportes de negocios. A la luz de este análisis, sugiere una manera más realista para enmarcar el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios.

Nosotros consideramos algunos de los argumentos más importantes en relación con que la información de la presentación de reportes financieros no es útil o es fundamentalmente engañosa, y que por consiguiente pueden justificar los pedidos de un nuevo enfoque. Sin embargo, no hay un único modelo para la presentación de reportes financieros, de manera que las críticas al 'modelo' se necesitan verse como que se refieren a prácticas específicas.

La presentación de reportes financieros ciertamente tiene limitaciones, las cuales ampliamente se reconocen. Pero esas limitaciones también están relacionadas con sus fortalezas, especialmente en términos de su relevancia y confiabilidad. Nosotros encontramos que hay evidencia amplia de que la presentación de reportes financieros de hecho proporciona información que es útil. Esto no significa que no se pueda mejorar la presentación de reportes financieros. Significa que la presentación de reportes financieros no debe ser rechazada como inútil o irrelevante.

El reclamo de que la ausencia de muchos intangibles en el balance general muestra que las prácticas actuales de presentación de reportes financieros son inapropiadas no es un reclamo creíble. La presentación de reportes financieros proporciona información útil sobre los intangibles, si bien no es toda la información que los usuarios necesitan. También necesitan y obtienen información no-financiera sobre los intangibles. Pero si bien esto refleja las limitaciones de la presentación de reportes financieros, no muestra la necesidad de un nuevo enfoque para ella. La evidencia sugiere que si la presentación de reportes financieros intenta reflejar todos los intangibles a valores corrientes esto no proporcionaría información útil.

La crisis financiera ha afilado y vuelto a centrar reclamos viejos, y algunas veces en conflicto, en relación con que se necesita un nuevo enfoque para la presentación de reportes financieros. Si bien es demasiado temprano hacer valoraciones confiables respecto del rol de la presentación de reportes financieros en la crisis, en el presente no está bien respaldado el cargo de que la presentación de reportes financieros ni la causó ni la empeoró de manera significativa. La mayoría de las explicaciones de la crisis se centran en problemas que de lejos tienen mayor importancia.

Para la presentación de reportes no-financieros, la práctica se ha movido fuertemente en la dirección pedida por los reformadores, de manera que para muchas compañías sus revelaciones no-financieras ahora son más largas que su presentación de reportes financieros. Pero las compañías raramente siguen cualquier modelo prescrito externamente que cubra toda su información no-financiera. Y parece que no hay posibilidad realista de un modelo prescriptivo para la presentación de reportes que cubriría toda la presentación de reportes no-financieros y que proporcionaría una huella detallada aplicable a los negocios en general. La información que los diferentes negocios revelan y que deben revelar es demasiado diversa para ser capturada por tal modelo.

Objeciones similares no aplicarían a los principios de alto nivel para la presentación de reportes no-financieros. Tales principios significarían que los negocios:

- revelen información que sea relevante para sus circunstancias particulares;
- varíen sus revelaciones cuando las circunstancias cambien; y
- experimenten en su presentación de reportes.

Al decidir qué revelar, para los negocios individuales es sensato comprometer a sus stakeholders y a los otros usuarios de sus reportes. De esta manera, pueden juzgar qué funciona y qué no, y pueden necesitarse revelaciones adicionales.

Nosotros argumentamos que la presentación de reportes de negocios es mejor percibida, no en términos de modelos, sino como una institución social compleja, que constantemente evoluciona en respuesta a los cambios en su entorno. También necesita ser vista en el contexto amplio del suministro de información sobre los negocios – donde solamente es una fuente, compite con otras, pero con ciertas ventajas competitivas.

Las fuerzas del mercado, la regulación, los motivos éticos y de emulación, así como las presiones de los participantes en el debate público, todo ello presiona para que la presentación de reportes de negocios se adapte a las circunstancias cambiantes. De manera que causaría sorpresa si, excepto en ocasiones raras, de manera justificable se pudiera decir que ‘el modelo para la presentación de reportes se ha roto.’ La presentación de reportes de negocios siempre será controversial y siempre habrá un grado de descontento con ella. Pero hay fundamentos para el optimismo en relación con que debe ser razonablemente bien adaptada a las necesidades de los usuarios y, en la medida en que continúe evolucionando, debe permanecer en el futuro.

Algunas veces existirá la necesidad de cambio radical, pero esto usualmente ocurre cuando ha habido cambios radicales en el contexto de la presentación de reportes de negocios. Por otra parte, si las personas están preocupadas porque la presentación de reportes de negocios no logra su propósito, puede ser más productivo investigar las causas ambientales de sus problemas, más que simplemente prescribir un modelo nuevo.

Para muchas compañías la presentación de reportes de negocios se ha vuelto larga y compleja, pero esto es una respuesta racional a las circunstancias cambiantes. Si bien se deben eliminar la extensión y la complejidad innecesarias, el problema real a menudo es ‘¿Cómo podemos hacer frente a la extensión y a la complejidad?’ Una manera de hacerlo es producir reportes más cortos y menos complicados para quienes los desean. Otra es confiar en intermediarios, tales como analistas y periodistas, que filtren los reportes largos y complejos y los agreguen con otras fuentes de información en formas que puedan diferir los consumidores últimos de la información.

Quienes defienden los modelos nuevos participan en un debate público donde hay una lucha por llamar la atención. Y enmarcar el debate en los términos de la búsqueda de un nuevo modelo para la presentación de reportes es una estrategia retóricamente atractiva. Pero presenta un cuadro demasiado oscuro del estado actual de la presentación de reportes de negocios y fomenta expectativas irrealistas de lo mucho que se puede lograr.

Se necesita reformular el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios – no como la escogencia espantosa entre un modelo viejo y uno nuevo – sino en términos de la necesidad de mejoramientos continuos evolutivos. Las propuestas para la reforma tienen que ser valoradas a partir de sus méritos y muchas de ellas tendrán que justificarse. De manera que una serie de debates pequeños sobre problemas particulares es más probable que sea más fructífera que un gran debate sobre los esquemas grandes de reforma.

Pero precisamente a causa de que la presentación de reportes de negocios evoluciona en respuesta a su entorno, también es posible que el entorno presione en la dirección equivocada o que atrofie su evolución. La regulación excesiva o guiada de manera equivocada, por ejemplo, o una estructura legal defectuosa que fomente un centro de atención puesto en problemas de responsabilidad más que en la comunicación, pueden conducir por un mal camino a la presentación de reportes. De manera que las fuerzas que dan forma a la presentación de reportes – así como también la misma presentación de reportes – necesitan mantenerse bajo revisión constante y crítica.

Hay la necesidad de investigación adicional en una cantidad de materias, y la calidad del debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios sería mejorado si se gasta más esfuerzo en mirar cómo las propuestas remotas de cambio ya sea están respaldadas por los hallazgos de la investigación o pueden ser probadas mediante la investigación futura.

1. EL DESAFÍO

La crisis financiera de 2008 y sus secuelas han conducido a pedidos renovados por reforma de la presentación de reportes corporativos. Algunos críticos argumentan que la crisis pudo haber sido evitada o tratada con mayor prontitud si solamente hubiera existido un modelo diferente para la presentación de reportes para los negocios.

Tales pedidos por un 'nuevo modelo de presentación de reportes' están ellos mismos lejos de ser nuevos. Pertenecen a una tradición que va al menos hasta los años 1970. ¿Pero cómo se justifica la retórica del cambio dramático?

1.1 RESUMEN

La presentación de reportes de negocios tiene que cambiar para reflejar los cambios en los negocios, en la tecnología de la información, y en las necesidades de los usuarios. Este es un proceso perpetuo. La presentación de reportes de negocios no puede ser estática o fallará. ¿Pero qué tan radicales son los cambios que se necesitan hacer en la presentación de reportes de negocios? ¿Las prácticas existentes tienen que abandonarse de manera que se pueda hacer un inicio fresco? ¿O se necesita un proceso más evolutivo?

En las décadas recientes, ha habido muchos pedidos por un nuevo modelo para la presentación de reportes. En un reporte anterior, *New Reporting Models for Business* (2003) [Nuevos modelos para la presentación de reportes para los negocios], examinamos una cantidad de ellos. Desde entonces no ha disminuido la frecuencia de tales pedidos, si bien en algunos aspectos han desaparecido sus críticas respecto de la práctica actual. Si quedan algunos, las demandas por la reforma han recibido fuerza renovada por la crisis financiera y sus secuelas. Algunos de ellos se centran en la presentación de reportes financieros, mientras que otros piden revelaciones no-financieras amplias. Algunos también demandan menos complejidad en la presentación de reportes. Este reporte mira los pedidos por un nuevo modelo en relación con la presentación de reportes tanto financieros como no-financieros, e identifica las características subyacentes del desarrollo de la presentación de reportes de negocios. A la luz de este análisis, sugiere una manera más realista para enmarcar el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios.

1.2 SOLICITUDES DE REFORMA

En una época de crisis económica es natural que la presentación de reportes de negocios deba someterse a escrutinio público. La crisis sub-prime que golpeó primero los mercados financieros en el verano del 2007, se convirtió en una crisis financiera importante en el 2008 y se extendió para afectar la economía global, causando – en el momento de escribir este reporte – la peor recesión desde comienzos de los 1980.¹ Es importante que se considere de manera cuidadosa cualquier crítica al rol de la presentación de reportes de negocios en esos eventos, de manera que si la presentación de reportes de negocios ha ayudado a causar la crisis, o a empeorarla, o ha fallado en enviar los signos de alarma cuando debió hacerlo, esos defectos se puedan remediar para el futuro.

Si bien este reporte no está dirigido principalmente a las críticas específicas de la presentación de reportes de negocios que se hayan originado como resultado de la crisis financiera, es altamente relevante para ellas. Se centra en las solicitudes de reforma que se han estado haciendo durante algún tiempo, yendo al menos hasta los 1970, pero esas solicitudes han recibido fuerza renovada por la crisis financiera. Por ejemplo:

- ‘Los recientes eventos ocurridos en Wall Street han demostrado los riesgos de la confianza en la presentación de reportes financieros que mira hacia atrás.’²
- ‘¿Podemos entender el desempeño corporativo y las motivaciones de la administración con sólo centrarnos en la información financiera? ¿El centro estrecho puesto en la información financiera ha sido de hecho un factor que contribuyó a la crisis del crédito?’³
- ‘¿Dado el costo social acumulado de los pasados escándalos, re-expresiones, la burbuja dot-com, los fracasos de los negocios y ahora la crisis global del crédito, un modelo nuevo, más transparente, de presentación para la reportes de negocios puede contribuir a restaurar la verdad y la confianza.’⁴
- ‘La crisis financiera global del 2007++ ... habría sido visa y puesta a los pies antes que alcanzara tales proporciones desastrosas si el modelo de medición de la riqueza [para la presentación de reportes financieros] ... hubiera estado en funcionamiento antes que los problemas comenzaran a surgir.’⁵

Las críticas de este tipo piden una reforma verdaderamente amplia de la presentación de reportes de negocios, en la mayoría de los casos extendiéndose bastante más allá de la presentación de reportes financieros, y caen dentro de una tradición que hemos caracterizado como solicitudes de un nuevo modelo para la presentación de reportes.

¹ Para conveniencia, nos referimos a todo el episodio como ‘la crisis financiera’.

² The Institute of Chartered Accountants in Australia, *Broad Based Business Reporting: The Complete Reporting Tool*, Sydney: ICAA, October 2008.

³ David Phillips, ‘Recasting the reporting model – a G20 priority’, Corporate Reporting blog at www.pwc.blogs.com, 20 February 2009.

⁴ Mike Krzus, ‘20/20 vision: tomorrow’s business reporting’, *CorporateGovernor*, spring 2009, www.granthornton.com.

⁵ David Mosso (a former vice-chairman of the Financial Accounting Standards Board [FASB]), *Early Warning and Quick Response: Accounting in the Twenty-First Century*, Bingley: Emerald, 2009.

Esas solicitudes de reforma las examinamos en un anterior reporte en el programa de pensamiento líder *Information for Better Markets* [Información para mejores mercados] de ICAEW, titulado *New Reporting Models for Business* (2003) [Nuevos modelos para la presentación de reportes para los negocios]. Éste, miró 11 propuestas para la reforma de la presentación de reportes de negocios que han aparecido en los años recientes, las analizó desde la perspectiva de la administración del cambio, y generó una serie de preguntas para discusión e investigación ulteriores. El presente reporte es un seguimiento a *New Reporting Models for Business*.

Tabla 1.1: Propuestas que se discuten en *New Reporting Models for Business*

- *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Robert S. Kaplan y David P. Norton.
- *Improving Business Reporting – A Customer Focus* ('the Jenkins Report'), American Institute of Certified Public Accountants.
- *Tomorrow's Company: The Role of Business in a Changing World*, Royal Society of Arts, and *Sooner, Sharper, Simpler: A Lean Vision of an Inclusive Annual Report*, Centre for Tomorrow's Company.
- *The 21st Century Annual Report/Prototype plc y Performance Reporting in the Digital Age*, ICAEW.
- *Business Reporting; The Inevitable Change?*, Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- *Inside Out: Reporting on Shareholder Value*, ICAEW.
- *Cracking the Value Code: How Successful Businesses Are Creating Wealth in the New Economy*, Arthur Andersen.
- *Sustainability Reporting Guidelines*, Global Reporting Initiative.
- *Unseen Wealth: Report of the Brookings Task Force on Understanding Intangible Sources of Value*, the Brookings Institution, and *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Baruch Lev.
- *The Value Reporting Revolution: Moving Beyond the Earning Game and Building Public Trust: The Future of Corporate Reporting*, PricewaterhouseCoopers.
- *The Hermes Principles: What Shareholders Expect of Public Companies – and What Companies Should Expect of Their Investors*, Hermes Pensions Management.

1.3 LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS Y LOS MODELOS PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTES

Puede ser útil comenzar definiendo nuestros términos – si bien los términos que definimos aquí a menudo son usados de diferentes maneras en el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios, y los otros participantes en este debate muy bien pueden estar en desacuerdo con nuestro uso.

Los negocios revelan una variedad amplia de información sobre sí mismos y lo hacen en una cantidad de maneras diferentes, y nosotros nos referimos a todas esas revelaciones como **presentación de reportes de negocios**.

Una característica importante de la presentación de reportes de negocios es que la presentación de reportes es hecha por los **administradores** – esto es, por quienes operan el negocio. En la ley, esto a menudo significará la junta de directores como un todo, que también puede incluir no-ejecutivos. En la práctica, la preparación y revelación de la información a menudo es delegada – por la junta a los ejecutivos, y por los ejecutivos principales a los ejecutivos más junior. La ley y la práctica varían entre las jurisdicciones, de un negocio a otro, y de un tipo de presentación de reportes a otro.

Nosotros nos referimos a todos quienes usan la presentación de reportes de negocios como los **usuarios**. En este reporte, nuestro principal centro de atención está puesto en los inversionistas como usuarios de la presentación de reportes de negocios. Esto no tiene la intención de negar la importancia de los otros grupos de usuarios, incluyendo los administradores que son propietarios del negocio y, además, la sociedad como un todo.

Algo de lo que los administradores revelan es información contable y nosotros nos referimos a esto como **presentación de reportes financieros**. A cada cosa que ellos revelan nosotros la referimos como **presentación de reportes no-financieros**. La frontera entre la presentación de reportes financieros y la presentación de reportes no-financieros puede ser un área gris, dado que la presentación de reportes no-financieros a menudo resume o discute información tomada de la presentación de reportes financieros.

Algunas de esas revelaciones cumplen con reglas o normas que gobiernan qué información se debe revelar y/o cómo se debe calcular. A las características clave de esas reglas o normas nosotros nos referimos como **modelos para la presentación de reportes**. Buena parte del debate sobre la necesidad de reformas principales en la presentación de reportes de negocios está enmarcada en los términos de los ‘modelos’ y si el ‘modelo actual’ está roto o no. Pero, tal y como lo explicamos después, nosotros no pensamos que esta sea la mejor manera para abordar esos problemas. También, solamente algunos de quienes piden una reforma principal de la presentación de reportes de negocios hablan en los términos de un modelo nuevo. Y quienes no hacen pueden estar usando el término de una manera general para señalar ‘la manera como hacemos las cosas ahora’ o ‘como buscamos hacer las cosas en el futuro’.

Hallazgos de investigación 1.1: Presentación de reportes de negocios y modelos para la presentación de reportes

¿Qué es un modelo para la presentación de reportes?

Si bien el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios a menudo se centra en el ‘modelo para la presentación de reportes’, este no es un término que figure de manera importante en la literatura de investigación, quizás porque comúnmente es usado de una manera más libre. Christian Nielsen, *Modelling Transparency: A Research Note on Accepting a New Paradigm in Business Reporting*,⁶ asume un enfoque más riguroso. Identifica cuatro características básicas del modelo para la presentación de reportes de negocios:

- propósito de comunicación externa;
- identificación del contenido;
- estructura para la revelación del contenido; y
- método de construcción definido.

Con esta base concluye que actualmente sólo dos de las once propuestas de reforma que se revisan en *New Reporting Models for Business* (el Reporte Jenkins y GRI) aportan un modelo para la presentación de reportes de negocios.

1.4 ENTREGA Y ACCESO

De esas definiciones se sigue que cuando nos referimos a la presentación de reportes de negocios no nos estamos refiriendo sólo – o incluso principalmente – al reporte anual. Para muchos negocios, el reporte anual constituye solamente una fracción del total de su presentación de reportes y alguna de la información más importante contenida en él (utilidad del año, por ejemplo) ya ha sido revelada cuando aparece el reporte anual. Hoy en día el reporte anual es quizás más un útil trabajo de referencia que una manera de transmitirles a los usuarios información nueva que sea importante, si bien todavía puede hacerlo en alguna extensión.

El reporte anual es sólo una manera de transmitirles información a los usuarios y la lectura de la versión impresa es sólo una forma de tener acceso a esa información. Una cantidad de reformadores cuyas propuestas revisamos en *New Reporting Models for Business* se centró en los problemas de entrega y acceso así como en el contenido de la presentación de reportes de negocios. En particular, se expresaron – y continúan expresándose – altas esperanzas por XBRL.

XBRL es un método para etiquetar electrónicamente los datos de la presentación de reportes financieros. La US Securities and Exchange Commission (SEC) explica qué son las etiquetas:

‘elementos de carácter único identificados individualmente en el estado financiero de la compañía de manera que puedan ser fácilmente buscados en internet, bajados a hojas de cálculo, reorganizados en bases de datos, y colocados en cualquier cantidad de otros usos comparativos y analíticos por inversionistas, analistas y periodistas.’

Por consiguiente, XBRL hace posible maneras de tener acceso a información y que facilitan su manipulación por parte de los usuarios.

El uso de XBRL está creciendo. De manera progresiva la SEC está introduciendo requerimientos para que las compañías que se negocian públicamente en los Estados Unidos suministren la información financiera en el formato XBRL, y esos requerimientos están siendo aplicados primero a las compañías más grandes. En el Reino Unido, tanto las autoridades tributarias como el sistema de registro de las cuentas públicas (Companies House) ya usan XBRL extensivamente, y en pocos años será obligatorio para todas las compañías. El CEO de XBRL International ha proclamado que, si su uso hubiera estado más difundido, podría haber prevenido la crisis financiera.⁷ Este es otro aspecto en el cual la crisis ha reforzado las viejas solicitudes de reforma.

⁶ Las referencias completas de los elementos que se mencionan en los paneles de los ‘Hallazgos de investigación’ se presentan en la Bibliografía.

⁷ Lesley Meall, ‘XBRL “could have prevented recession”’, *Accountancy*, April 2009.

Este reporte no mira los medios de acceso y entrega de la información de la presentación de reportes de negocios. Pero esos son asuntos importantes y el rol potencial de XBRL fue considerado de manera específica en un anterior reporte de ICAEW, *Digital Reporting: A Progress Report* (2004).

Hallazgos de investigación 1.2: Entrega y acceso

El reporte anual como un trabajo de referencia

Bill McInnes, Vivien Beattie y Jacky Pierpoint, *Communication Between Management and Stakeholders: A Case Study*, encontraron que los ‘profesionales de las finanzas’ usan el reporte y las cuentas anuales como una fuente de referencia. No les proporciona información oportuna. Pero para los accionistas privados, empleados, proveedores y clientes, el reporte y las cuentas anuales son fuente oportuna de investigación.

1.5 CRÍTICAS AL ‘MODELO ACTUAL’

Incluso antes que fueran capaces de identificarlo como una causa de la crisis económica global, los defensores de la reforma hicieron fuertes críticas a la presentación de reportes de negocios. Dos de ellos observaron cáusticamente que ‘Todas las aeronaves en el mundo se irían al suelo si el control del tráfico aéreo confiara en el mismo tipo de sistema que las compañías usan hoy para reportar su información.’⁸ Otro expresó preocupación de que ‘La carencia de buena información sobre los más importantes orientadores del valor en las firmas individuales ... pueden ... estar produciendo una seria asignación equivocada de los recursos.’⁹ Y más reciente el CEO de una de las firmas de contaduría más grandes del mundo comentó, a nombre de sus compañeros CEO, que ‘Todos nosotros consideramos que el modelo para la presentación de reportes está roto.’¹⁰ La crisis financiera parece confirmar tales críticas. Pero, ¿cuál es el razonamiento que está detrás de ellas?

Muchos de quienes piden la reforma de la presentación de reportes de negocios consideran que el principal defecto de la presentación de reportes es que ‘mira hacia atrás’. Es imposible negar que la presentación de reportes financieros es acerca del pasado. Pero como quienes están interesados en los negocios usualmente están más interesados en el futuro que en el pasado, muchos de los reformadores argumentan que la presentación de reportes de negocios necesita ser más prospectiva.

También, de manera innegable e inevitable, la presentación de reportes financieros se centra en los números y además en los números financieros (cantidades monetarias). Algunos de los reformadores puntualizan que buena parte de lo que esperan quienes están interesados en un negocio es cualitativo – su estrategia, por ejemplo, o el calibre de su administración. Y cuando los usuarios están interesados en información cuantitativa, mucho de lo que esperan puede ser no-financiero – eg, datos tales como indicadores clave de desempeño (KPI = key performance indicators) sobre la satisfacción de los clientes o sobre los volúmenes de las ventas.

En *New Reporting Models for Business*, observamos que una cantidad de quienes piden reforma amplia de la presentación de reportes de negocios como punto de partida toman la ausencia en el balance general de intangibles clave. Es cierto que muchos intangibles clave no aparecen en los balances generales corporativos y, de cara a ello, esto es un problema en sí mismo. Pero la ausencia de los intangibles también es un contribuyente importante a la brecha entre el valor de las compañías tal y como se muestra en sus balances generales (valor neto en libros) y su valor tal y como es medido por el mercado de valores (capitalización en el mercado). Hasta la crisis financiera y la resultante caída en los precios de las acciones, esta brecha había crecido en las décadas recientes, y para muchos comentaristas su existencia es vista como prueba de que el modelo para la presentación de reportes financieros está roto.

Este aspecto de la crítica de los reformadores a menudo es presentado en la forma de un simple análisis histórico. Esta es la versión de Kaplan y Norton:

‘El proceso de presentación de reportes financieros permanece anclado en un modelo contable desarrollado hace siglos ... Este venerable modelo de contabilidad financiera todavía está siendo usado por compañías de la era de la información cuando intentan construir activos y capacidades internos ... Las medidas financieras cuentan la historia de eventos pasados, una historia adecuada para las compañías de la era industrial para las cuales las inversiones en capacidades de largo plazo y las relaciones con los clientes no eran críticas

⁸ Samuel A. DiPiazza Jr. y Robert G. Eccles, *Building Public Trust: The Future of Corporate Reporting*, New York: John Wiley & Sons, 2002.

⁹ Margaret M. Blair y Steven M. H. Wallman, *Unseen Wealth: Report of the Brookings Task Force on Intangibles*, Washington DC: Brookings Institution Press, 2001.

¹⁰ Citado en Barney Jopson, ‘Big Four in call for real-time accounts’, *Financial Times*, 8 November 2006.

para el éxito. Esas medidas financieras son inadecuadas, sin embargo, para orientar y evaluar la jornada que tienen que emprender las compañías de la era de la información ...¹¹

Si bien uno o dos de los críticos piden la reforma de la presentación de reportes financieros de una manera que refleje todos los activos intangibles a sus valores corrientes, la mayoría asume que esto nunca ocurrirá. En lugar de ello su énfasis está en revelaciones extensivas de carácter no-financiero. A menudo están vinculadas específicamente con los intangibles, pero a menudo piden información sobre los direccionadores del éxito del negocio o de su modelo de negocios. Todas esas áreas se sobreponen, dado que las solicitudes de información sobre intangibles, direccionadores del éxito y modelos de negocio son todas ellas maneras de intentar entender cómo opera el negocio – por qué es, o será, exitoso.

El pedido de un nuevo modelo para la presentación de reportes a menudo es principalmente de un modelo no-financiero que – junto con la presentación de reportes financieros – les daría a los inversionistas y a los otros *stakeholders* la información que necesitan para valorar el negocio o para valorar su desempeño y prospectos futuros. Esta es una solicitud de cambio radical. Tanto en su aspecto negativo (como crítica de la presentación de reportes financieros) como en su aspecto positivo (como demanda por un modelo de presentación de reportes financieros), posee desafíos importantes.

1.6 CAMBIO EN LAS CRÍTICAS

En un aspecto, desde que escribimos nuestro primer reporte ha habido un cambio en la perspectiva de algunos de los críticos de la presentación de reportes de negocios. Esto ha ocurrido en la creciente crítica de la extensión y complejidad de la presentación de reportes de negocios. La crítica está dirigida a la presentación de reportes tanto financieros como no-financiera, y ha promovido una cantidad de indagaciones sobre la complejidad. Para algunos parece que existe el supuesto de que un nuevo modelo para la presentación de reportes de negocios como un todo reduciría su complejidad.

En el Apéndice 2 se ofrece un resumen breve de las más recientes solicitudes de reforma de la presentación de reportes de negocios y de las estructuras propuestas, las cuales pueden ofrecer nuevos modelos para la presentación de reportes. Las publicaciones que aquí se listan son:

- *Building a New Reporting and Communications Model* (2003) de KPMG, que señala que ‘se necesita un nuevo modelo para la presentación de reportes y comunicaciones.’
- *Re-discovering Measurement* (2005) de The Value Measurement and Reporting Collaborative, que hace parte de su New Paradigm Initiative. ‘Intenta abrir el debate respecto de qué hay más allá de las fronteras del paradigma tradicional de la presentación de reportes, con la expectativa de que hacerlo conducirá a un nuevo concepto global sobre los conceptos y criterios para la medición del valor y el desempeño.’
- El borrador para discusión pública de The Enhanced Business Reporting Consortium, *The Enhanced Business Reporting Framework* (2005), que propone una estructura detallada para las revelaciones narrativas.
- *Global Capital Markets and the Global Economy: A Vision from the CEOs of the International Audit Networks* (2006), señala que: ‘Las grandes discrepancias entre los valores “en libros” y “de mercado” para muchas, si no para la mayoría, de compañías públicas ... proporciona fuerte evidencia de la utilidad limitada de los estados de activos y pasivos que se basan en costos históricos. Claramente, el rango de “intangibles” que no se miden bien, o no se miden del todo, según las convenciones actuales de la contabilidad, están orientando el desempeño de la compañía.’
- *Report Leadership: Tomorrow’s Reporting Today* (2006), del grupo The Report Leadership, que ofrece ‘una mejor huella para la presentación de reportes corporativos’ y da ejemplos de un reporte anual imaginario para demostrar su enfoque en la práctica.
- *Accounting for Sustainability* (2007) de The Accounting for Sustainability Group. Incluye una nueva Estructura Conectada para la presentación de reportes, que ‘presenta información clave de la sostenibilidad junto con información financiera más convencional para hacer una descripción más redondeada y balanceada del desempeño general de la organización’.
- *The Future of Corporate Reporting* (2007) de Tomorrow’s Company, que urge a las compañías para que mejoren su presentación de reportes mediante el centrarse en el futuro más que en el pasado y en proporcionar mejor información no-financiera.

¹¹ Robert S. Kaplan y David P. Norton, *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston: Harvard Business School Press, 1996.

- *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors* (2007) de The CFA Institute, que pide contabilidad plena a valor razonable y recomienda que, en el largo plazo, 'todos los activos intangibles se deben reconocer a valor razonable'.
- *Financial Reporting Supply Chain: Current Perspectives and Directions* (2008) de la International Federation of Accountants. Consiste principalmente en un resumen de los hallazgos de una encuesta global en línea. Observa que, 'De acuerdo con muchos correspondientes, la presentación de reportes financieros se ha vuelto menos útil dado que se ha vuelto demasiado compleja para que la entienda el lector promedio.' Pide trabajo para determinar '¿cómo sería un modelo más útil para la presentación de reportes de negocios?'
- *Recasting the Reporting Model: How to Simplify and Enhance Communications* (2008) de PricewaterhouseCoopers. Señala que 'Para la presentación de reportes corporativos ha llegado el tiempo para desarrollar una nueva huella, orientada al mercado, que refleje las deficiencias del modelo actual y el desafío creciente del cambio climático'.
- La WICI Framework (2008) de The World Intellectual Capital Initiative, que une nuevos modelos para la presentación de reportes provenientes de otras fuentes y ofrece para ellos la taxonomía XBRL.
- *Broad Based Business Reporting: The Complete Reporting Tool* (2008) de The Institute of Chartered Accountants in Australia. La presentación de reportes de negocios de base amplia es un 'mecanismo mejorado de presentación de reportes crecientemente usado por los negocios para satisfacer de mejor manera las necesidades de información de sus *stakeholders* clave'. El reporte da un ejemplo pro forma de la presentación de reportes de negocios de una firma imaginaria.
- *ICGN Statement and Guidance on Non-Financial Business Reporting* (2008). Señala que 'la contabilidad tradicional está ... mal equipada para capturar los direccionadores intangibles en los cuales de manera creciente la economía moderna apoya la creación de valor. La denominada "brecha en el valor" entre ... el valor en libros y ... la capitalización del mercado ... sugiere la necesidad de ir más allá de la contabilidad convencional.'
- El borrador para discusión pública de la International Accounting Standards Board (IASB), *Management Commentary* (2009), que ofrece 'una estructura no-vinculante que podría ser adaptada a las circunstancias legales y económicas de las jurisdicciones individuales'.

Además de esas propuestas, el Apéndice 2 llama la atención en relación con otros desarrollos relevantes:

- la implementación en la Unión Europea de requerimientos para la revisión del negocio;
- la declaración sobre la presentación de reportes, emitida por la Accounting Standards Board, *Operating and Financial Review*, que es seguida voluntariamente por una cantidad de compañías del Reino Unido; y
- las *Sustainability Reporting Guidelines: Version 3.0*, de la Global Reporting Initiative, que también son seguidas en grados diversos por una cantidad de compañías y otras entidades en todo el mundo.

Las propuestas de reforma que se listan arriba están en la tradición de las que miramos en *New Reporting Models for Business*. Una cantidad de ellas continúa centrándose en los intangibles como un problema y muchas piden amplias revelaciones no-financieras nuevas. Si se ha dado un cambio en el énfasis ha sido para llamar la atención y deplorar la complejidad de la presentación de reportes de negocios y para pedir que esté más estrechamente alineada con la presentación de reportes internos de los negocios. Para la mayor parte, esos reportes todavía no reflejan el impacto en el debate sobre la crisis financiera.

Los desarrollos de la práctica arriba enumerados reflejan el movimiento hacia más (y más regulada) presentación de reportes no-financieros.

1.7 RETÓRICA Y REALIDAD

Una característica de las solicitudes de reforma que consideramos en *New Reporting Models for Business*, así como de los subsiguientes pedidos, es que resaltan la necesidad de cambio radical, incluso revolucionario. Algunos piden que el cambio sea realmente revolucionario. Pero a menudo esencialmente están llamando la atención respecto de alguna característica de la práctica actual que podría ser mejorada.

El énfasis puesto en el cambio dramático es comprensible. El debate sobre la presentación de reportes de negocios es de carácter público, y quienes desean llamar la atención respecto de lo que tienen que decir tienen que gritar más fuerte que todos a fin de ser escuchados. El anuncio

de que 'nosotros pensamos de que algunas características de la práctica actual podrían ser mejoradas de una manera útil' es improbable que llame la atención. 'El modelo para la presentación de reportes está roto' tiene una mayor oportunidad de ser notado.

Este elemento de hipérbole algunas veces hace difícil juzgar qué tan amplios son los cambios que realmente se desean. Cuando la gente dicen, 'el modelo está roto', es posible que tengan en mente algo menos dramático que el inicio completamente fresco, y solamente están haciendo su mejor esfuerzo para llamar la atención frente a la necesidad de mejoramiento. Por consiguiente puede parecer que están en desacuerdo más fuertemente, que en realidad es lo que ocurre con quienes parece están pidiendo un cambio dramático.

El mismo lenguaje de los 'modelos' tiende a inducir a error. Sugiere que la presentación de reportes de negocios es una construcción mecánica y que se logra progreso mediante descartar los modelos viejos y adoptar los nuevos. Sería mejor pensar la presentación de reportes de negocios en términos evolutivos, con el fin de ver la práctica existente como algo que constantemente necesita evolucionar en un entorno constantemente cambiante, respondiendo a los cambios en los negocios, en la tecnología de la información y en las necesidades de los usuarios.

1.8 DIFERENTES SOCIEDADES, DIFERENTES PRÁCTICAS DE PRESENTACIÓN DE REPORTE

Los requerimientos y las prácticas de la presentación de reportes difieren de una jurisdicción a otra. Esto puede ser visto simplemente como resultado de la existencia de múltiples jurisdicciones. Pero una implicación importante de la perspectiva evolutiva sobre la presentación de reportes de negocios es que las diferentes prácticas de la presentación de reportes es probable que surjan en diferentes contextos sociales, reflejando las culturas y necesidades locales, así como las estructuras legales y regulatorias nacionales.

Las críticas al 'modelo para la presentación de reportes' que consideramos en este reporte podrían verse como parte del debate dentro de una tradición de la presentación de reportes de negocios que predominantemente habla inglés. Esta tradición les da prioridad a las necesidades de los accionistas o de los inversionistas, y enfatiza la importancia de la transparencia. Los críticos usualmente comparten esos supuestos, pero argumentan que las prácticas actuales de la presentación de reportes fallan en satisfacer sus objetivos.

El crecimiento de los mercados de capital internacionales ha conducido a que el enfoque para la presentación de reportes de negocios centrado-en-el-inversionista esté siendo exportado a todo el mundo. En este sentido, a pesar de sus críticas internas, ha sido altamente exitoso, y en muchos de los países donde ha sido importado es en sí mismo un modelo 'nuevo' para la presentación de reportes y representa un cambio radical en relación con la práctica pasada.

Pero hay críticos que se oponen de manera más radical al consenso global emergente en la presentación de reportes de negocios. Esos críticos no aceptan la prioridad dada a los inversionistas y a los mercados de capital. Consideran que otros *stakeholders*, y otros objetivos sociales y regulatorios, son iguales o más importantes. Esas críticas a menudo reflejan objeciones más amplias ante ciertas características y creencias de las sociedades que han ejercido mayor influencia en el desarrollo del enfoque centrado-en-el-inversionista para la presentación de reportes de negocio.

En este reporte no nos referimos a esas críticas. Pero su existencia y carácter respaldan uno de los temas clave del reporte: que la presentación de reportes de negocios es producto de su entorno. Diferentes culturas es probable que produzcan diferentes enfoques para la presentación de reportes. De manera que si solamente se espera exportar el producto de un entorno cultural a otro, es probable que provoque resistencia basada en preocupaciones que van mucho más allá de la misma presentación de reportes de negocios.

1.9 ESTRUCTURA DEL REPORTE

En lo que resta del reporte:

- examinaremos el cargo de que la presentación de reportes financieros no es útil o que de manera fundamental conduce a error (Capítulo 2);
- miraremos si las prácticas actuales en la contabilidad de los intangibles son apropiadas (Capítulo 3);
- miraremos brevemente si la crisis financiera ha planteado la necesidad de cambio radical en la presentación de reportes financieros (Capítulo 4);
- preguntaremos si para la presentación de reportes no-financieros es posible un modelo detallado y prescriptivo (Capítulo 5);

- identificaremos algunas de las características subyacentes del desarrollo de la presentación de reportes de negocios (Capítulo 6);
- comentaremos lo relacionado con la complejidad (Capítulo 7); y
- sugeriremos una manera más realista para enmarcar el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios (Capítulo 8).

En el Apéndice 1, resumimos las propuestas de reforma que se examinan en *New Reporting Models for Business* y miraremos brevemente los últimos desarrollos relacionados con ellas.

En el Apéndice 2, resumimos los otros desarrollos recientes en el debate sobre los nuevos modelos para la presentación de reportes para los negocios, incluyendo las investigaciones sobre la complejidad.

New Reporting Models for Business identificó seis problemas subyacentes en los cuales había amplio desacuerdo entre los defensores de la reforma y quienes respaldan el status quo. Puede la presentación de reportes de negocios:

- ¿satisfacer todas las necesidades de la toma de decisiones?
- ¿beneficiarse de una nueva estructura conceptual?
- ¿depender de la mano invisible?
- ¿asignar valor a todos los intangibles?
- ¿lograr la transparencia?
- ¿servir a los múltiples *stakeholders*?

En este reporte no nos estamos centrando de manera específica en esas seis preguntas, pero continúan siendo relevantes para los problemas que abordamos aquí. En el Apéndice 3 presentamos las respuestas que nosotros sugerimos.

Desde el año 2003 hemos recibido una cantidad de comentarios útiles sobre *New Reporting Models for Business*, se nos ha comisionado investigación para ayudar a resolver las preguntas que allí se plantean, y mirado otros hallazgos de investigación que son relevantes. Esta investigación ha influido de manera importante en nuestro pensamiento, y los hallazgos clave se resumen en los puntos relevantes del reporte. Para evitar cargar de manera excesiva el texto principal con una gran cantidad de notas de pie de página, en la Bibliografía se incluyen todas las referencias para la investigación relevante, mientras que el Apéndice 4 lista los elementos comisionados por ICAEW.

Finalmente, el Apéndice 5 reúne todas las ideas para la posible investigación futura que surja de este reporte. Tales ideas se referencian con el Apéndice 5 en los puntos cuando surgen en el cuerpo del reporte.

2. FUNDAMENTOS DE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS

Los críticos de la presentación de reportes financieros algunas veces dan la impresión de que es fundamentalmente engañosa – un producto que no es confiable y que mejor es evitado por quienes desean entender un negocio. Algunos críticos están preocupados porque la presentación de reportes financieros ‘mira hacia atrás’, algunos porque es incompleta, otros porque confía demasiado en información histórica e incluso otros porque sienten que confía demasiado poco en información histórica.

¿Qué tanta sustancia hay en esas críticas? Y, ¿la presentación de reportes financieros tiene fortalezas que se están pasando por alto?

2.1 RESUMEN

Nosotros consideramos algunos de los argumentos más importantes en relación con que la presentación de reportes financieros no es útil o que es fundamentalmente engañosa, y por consiguiente que puede justificar los pedidos de un nuevo enfoque. Sin embargo, no hay un modelo único para la presentación de reportes financieros, de manera que las críticas del 'modelo' necesitan verse como que se refieren a prácticas específicas.

La presentación de reportes financieros ciertamente tiene limitaciones, las cuales se reconocen de manera amplia. Pero esas limitaciones también están relacionadas con sus fortalezas, especialmente en términos de su relevancia y confiabilidad. Nosotros encontramos que hay amplia evidencia de que la presentación de reportes financieros de hecho proporciona información que es útil. Esto no significa que no se pueda mejorar la presentación de reportes financieros. Significa que la presentación de reportes financieros no debe ser descartada como inútil o irrelevante.

2.2 CRÍTICAS AL 'MODELO PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS'

No hay un modelo único, estático, para la presentación de reportes financieros:

- Diferentes jurisdicciones tienen diferentes requerimientos.
- Al interior de las jurisdicciones es común que diferentes entidades sean gobernadas por medio de diferentes requerimientos – dependiendo de su tamaño, propiedad o actividad de negocios.
- Los requerimientos pueden cambiar de año a año.

'El modelo para la presentación de reportes financieros' es por consiguiente un objetivo en movimiento, lo cual significa diferentes cosas en diferentes tiempos, en diferentes lugares y para diferentes negocios. Y los diferentes críticos del 'modelo' tienen en mente características diferentes. De manera que las críticas al 'modelo' usualmente necesitan verse como que se refieren a prácticas específicas.

En este reporte, no podemos esperar abordar todas las razones por las cuales las personas han reclamado que el modelo para la presentación de reportes financieros es fundamentalmente defectuoso y por qué se necesita un nuevo enfoque. Hay importantes áreas de controversia que aquí no abordamos. Sin embargo, de acuerdo con nuestro punto de vista cinco líneas de críticas tienen mérito para recibir ulterior atención en este reporte, ya sea porque subyacen a muchos de los pedidos de reforma a la presentación de reportes de negocios que examinamos en *New Reporting Models for Business* o porque son de particular relevancia a la luz de la crisis financiera.

Fundamentalmente engañosa. Una línea de ataque ocurre en una cantidad de las propuestas que miramos en *New Reporting Models for Business*. Es que la presentación de reportes financieros es inherentemente engañosa, o sin valor real, porque es histórica ('mira hacia atrás'), cuantificada y financiera. Esto en realidad no es un ataque a cualquier conjunto particular de prácticas, sino a la presentación de reportes financieros como tal, dado que las críticas se refieren a características inherentes de la presentación de reportes financieros.

Contabilidad para intangibles. Los intangibles desarrollados internamente usualmente no se reconocen en el balance general. Esto se debe a que típicamente fallan en satisfacer las pruebas que aplican para el reconocimiento de los activos en general. Por ejemplo, pueden ser inseparables del negocio o sólo hasta una etapa tardía de su desarrollo (tiempo para el cual la mayoría de los desembolsos relevantes han sido castigados) puede no ser tan claro de que realmente es un activo que generará ingresos en el futuro; el primer tipo de problema aplica a intangibles tales como el valor de las relaciones con los clientes; el segundo a intangibles tales como los creados mediante gastos de inversión y desarrollo en las farmacéuticas. Esta crítica a la presentación de reportes financieros subyace a muchos de los pedidos de reforma que consideramos en *New Reporting Models for Business* y todavía se hacen, si bien quizás con menos frecuencia.

Contabilidad a valor corriente. En la crisis financiera y sus secuelas, ha habido fuerte crítica a la contabilidad a valor razonable o a la contabilidad *mark-to-market*, que no son la misma cosa, pero que a menudo se les refiere como si fuera. El valor razonable es una forma de contabilidad a valor corriente. No es la única y una cantidad de sus críticos defienden formas alternativas de valor corriente. El valor razonable – especialmente en relación con la contabilidad de los instrumentos financieros – es acusado por algunos de causar o al menos exacerbar la crisis financiera. Quienes objetan incrementar la confianza en el valor razonable usualmente piden regresar a mayor uso de la contabilidad a costo histórico.

Contabilidad a costo histórico. En contraste, durante 60 años o más ha habido persistente crítica de la presentación de reportes financieros, con el fundamento de que confía demasiado fuertemente en la información a costo histórico. Los críticos que tienen este punto de vista argumentan que debe haber un nuevo enfoque basado completamente en valores corrientes. La forma de valor corriente que solicitan ha variado con el tiempo y según los puntos de vista personales de los críticos. Pero en el presente la demanda es típicamente por un movimiento hacia la contabilidad a valor razonable.

Reconocimiento y revelación. Algunos consideran que las actuales prácticas de reconocimiento y revelación son completamente inadecuadas. Una vez más, esta es un área donde, si bien la crítica es de vieja data, se ha intensificado en el contexto de la crisis financiera.

Por cualquiera de esas razones, los críticos afirman que la presentación de reportes financieros es seriamente engañosa, que el modelo está roto y que necesitamos uno nuevo.

En este capítulo consideramos la crítica de que la presentación de reportes financieros es fundamentalmente engañosa. En el Capítulo 3 miramos la contabilidad para los intangibles, y en el Capítulo 4 revisamos brevemente los otros tres cargos específicos contra la presentación de reportes financieros, cada uno de los cuales ha recibido vida nueva por parte de la crisis financiera.

2.3 LIMITACIONES INHERENTES: ¿ES ÚTIL LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS?

2.3.1 El problema

Es verdadero que la presentación de reportes financieros es histórica, financiera y cuantificada, y que tales características imponen limitaciones a lo que puede hacer. Esas limitaciones son reconocidas de manera amplia y generalmente hay acuerdo de que nadie que desee entender un negocio deba confiar **únicamente** en la información de la presentación de reportes financieros.¹² Los usuarios de la presentación de reportes financieros también necesitan obtener información de otras fuentes. Sin embargo, hay una brecha amplia entre reconocer las limitaciones necesarias de la presentación de reportes financieros y aceptar que no es útil o que es seriamente engañosa.

¿Cómo podemos juzgar si la presentación de reportes financieros es inherentemente engañosa o que no es útil? Un enfoque es ver si las personas actualmente usan la información de la presentación de reportes financieros. Si lo hacen, esto ofrecería un argumento de primera mano en su defensa. Es improbable que usen información que sea seriamente defectuosa.

Hallazgos de investigación 2.1: Limitaciones inherentes: el problema

Los usuarios necesitan obtener información de otras fuentes

Bill McInnes, Vivien Beattie y Jacky Pierpoint, *Communication Between Management and Stakeholders*, es relevante para la pregunta compleja respecto de dónde los usuarios obtienen su información. Los objetivos de este estudio incluyen:

- Establecer el rango de las fuentes y canales de información que la compañía les ofrece a sus *stakeholders*, así como los grupos intermediarios de la información.
- Establecer el rango de las fuentes y canales de información que los terceros hacen disponibles a sus *stakeholders*, así como los grupos intermediarios de esa información.
- Documentar y explorar la captación de esas fuentes y canales de información por parte de cada grupo.

2.3.2 ¿La presentación de reportes financieros es útil?

La evidencia proveniente de quienes participan ya sea en inversión en negocios o en asesoría a quienes lo hacen es que la mayoría de ellos consideran que la información de la presentación de reportes financieros es esencial. Esta aprobación amplia, sin embargo, necesita ser entendida a la luz de cómo se usa la información.

- Los usuarios no dicen que la presentación de reportes financieros les den toda la información que necesitan.
- Los usuarios son selectivos en su uso de la información de la presentación de reportes financieros. A menudo, por ejemplo, prestarán mayor atención a las utilidades que a los totales del balance general. Y lo que consideran que es importante variará de negocio a negocio y de tiempo en tiempo.

¹² Ver, por ejemplo, la *Estructura para la preparación y presentación de estados financieros*, de IASB (párrafo 13): 'los estados financieros no proporcionan toda la información que los usuarios necesitan para tomar decisiones económicas'. Otras estructuras conceptuales hacen la misma precisión. *The Report of the Financial Crisis Advisory Group (2009)* hace comentarios útiles sobre este problema.

- Para los negocios – negocios en la etapa temprana, con altas posibilidades de crecimiento, por ejemplo – la información de la presentación de reportes financieros es mucho menos relevante. Sin embargo, aun en tales casos los inversionistas tienen algún interés en el registro histórico a la fecha – aun cuando bien pueda tratarse de pérdidas y de flujos de efectivo negativos.
- Tanto como sea posible, los usuarios anticipan la información de la presentación de reportes financieros antes que se revele. La revelación (presentación de reportes) actual solamente es importante en la extensión en que ya sea elimine incertidumbres (mediante el confirmar que las expectativas de los usuarios eran correctas) o contenga una sorpresa. El hecho de que el anuncio de las ganancias no tenga efecto en el precio de la acción no significa por lo tanto que las ganancias del negocio sean irrelevantes respecto de cómo el negocio es valuado por el mercado. Significa que en el anuncio no habían noticias reales, o posiblemente que las buenas noticias y las malas noticias eran de igual peso.
- En el mercado de la información de negocios hay cadenas de suministro. Suponga que un analista usa la información de la presentación de reportes financieros para uno de los inputs de la información que produce, y que un inversionista basa su decisión en, entre otras cosas, la información producida por el analista. O suponga que un inversionista compra acciones luego de leer un artículo en un periódico, escrito por un periodista luego de hablar con un analista que había estado estudiando las cuentas de la compañía. En cada caso, tan lejos como le interese al inversionista, puede estar pensando que no está usando ninguna información de la presentación de reportes financieros, pero es un consumidor indirecto de ella.

Dado esos dos últimos puntos, las personas que de manera indirecta hacen uso constante de la información de la presentación de reportes financieros pueden decir, bastante exactamente, que nunca leen las cuentas o que no ven la importancia de ellas. En cada proceso económico, incluyendo la producción de información, el consumidor último es probable que no sea consciente de la importancia de los inputs de las diversas etapas del ciclo de producción.

Los críticos de la presentación de reportes financieros pueden responder que los analistas y otros usan la información de la presentación de reportes financieros porque la información basada en un modelo roto es mejor que ninguna en absoluto. Pero los hallazgos de investigación que se resumen abajo sugieren que los analistas y otros usuarios desprecian la información de la presentación de reportes financieros en la cual no confían y que tienen otras fuentes de información. Por consiguiente, su uso de la información de la presentación de reportes financieros debe verse como un voto positivo a su favor, más que como un gesto de desprecio.

Hallazgos de investigación 2.2: ¿La información de la presentación de reportes financieros es útil?

La información de la presentación de reportes financieros es esencial

Una serie de reportes de PricewaterhouseCoopers muestra amplio interés en y uso de la información de la presentación de reportes financieros por parte de los inversionistas: ver, eg, *Measuring Assets and Liabilities: Investment Professionals' Views*, *Corporate Reporting: Is It What Investment Professionals Expect?* y *Performance Statement: Coming Together to Shape the Future*. Si bien esos reportes reflejan una cantidad de puntos de vista críticos sobre el contenido de la presentación de reportes financieros, sugerencias sobre cómo se podría mejorar y preocupaciones respecto de cómo podría ser menos útil, no señalan que los usuarios consideren que la presentación de reportes financieros es inútil.

Para luces de los analistas individuales respecto de cuál información de la presentación de reportes financieros se usa, y cómo, ver los comentarios de los profesionales en ejercicio dados por Stephen Cooper, Sarah Deans, Peter Elwin y Jed Wrigley en las conferencias sobre *Information for Better Markets*, de ICAEW, a las cuales se hace referencia en la bibliografía.

Los usuarios anticipan la información de la presentación de reportes financieros

El trabajo clásico de Ray Ball y Philip Brown, 'An empirical evaluation of accounting income numbers' (1968), concluye que 'entre el 85 y el 90 por ciento del efecto neto de la información sobre los ingresos anuales es reflejado en los precios de las acciones en el mes de su anuncio.'

Un estudio más reciente encontró que 'los anuncios trimestrales de las ganancias colectivamente están asociados con aproximadamente seis a nueve por ciento en promedio de la información total incorporada en los precios de las acciones durante el año. Si se eliminan las observaciones extremas, esto cae a aproximadamente cinco a seis por ciento': Ray Ball y Lakshmanan Shivakumar, 'How much new information is there in earnings?' (2008).

Tales hallazgos algunas veces son citados como evidencia de la irrelevancia de la presentación de reportes financieros. No son nada por el estilo. Muestran que, en el momento en que se anuncian públicamente, las cifras de las ganancias tienden a no sorprender. Qué tan importante es la información de la presentación de reportes financieros en la valuación y para los otros propósitos son preguntas separadas. Ball y Shivakumar llaman la atención sobre varias funciones de los anuncios de la presentación de reportes financieros, que son consistentes con sus hallazgos, incluyendo disciplinar publicaciones anteriores de información realizadas por los administradores.

2.3.3 La presentación de reportes financieros y los concursos de belleza keynesianos

Una variante del argumento de que la 'presentación de reportes financieros es engañosa' es el de que quienes usan la presentación de reportes financieros para ayudarles a valorar las compañías son participantes en un 'concurso de belleza keynesiano'. El punto de este argumento es que genera dudas sobre la proposición de que, si los inversionistas usan la información de la presentación de reportes financieros, esto significa que es realmente útil.

El economista John Maynard Keynes dibujó una analogía entre la inversión en el mercado de valores y hacer parte en una competencia para seleccionar los seis rostros más hermosos a partir de 100 fotografías.¹³ En los días de Keynes, tales competencias las realizaban algunos periódicos. Una manera como los periódicos organizaban esas competencias era recompensar el precio del participante con la selección que se ajustaba con las selecciones más populares de los participantes. Asumiendo que los participantes entendían cómo se decidía la competencia, el ganador no necesariamente tenía el rostro más hermoso, sino que seleccionarían la opción más popular que los participantes esperarían sería la selección más popular para los rostros más hermosos.

Podría argumentarse que los inversionistas exitosos en el mercado de valores son como los ganadores de esas competencias de los periódicos. No son los inversionistas que de mejor manera puntúan el valor real de las compañías, sino los que de mejor manera están adivinando cómo los otros inversionistas esperarán que los otros inversionistas los valoren. De manera que si un inversionista sabe que los otros inversionistas están usando información de la presentación de reportes financieros para valorar las compañías, intentarán anticiparse a las noticias de la presentación de reportes financieros y a las reacciones de los inversionistas ante esas noticias. En tal mundo, la información de la presentación de reportes financieros será usada no a causa de que de hecho sea útil para ayudar a entender el desempeño financiero, la posición y los prospectos de la firma, sino a causa de que las personas saben que todo el mundo la usa.

¿Cómo podemos responder este punto?

El problema con el argumento del 'concurso de belleza' es que los participantes en el mercado de valores que piensan que la información de la presentación de reportes financieros se refiere a todas las materias y que puede ser usada como la única base de la estrategia de inversión exitosa, independiente de si es correcta o equivocada, encontrarán que la realidad es diferente. Las expectativas basadas en la información de la presentación de reportes financieros como un punto en el tiempo son confirmadas o confundidas por la información fresca que surge después. La información de la presentación de reportes financieros es sobre el mundo real. Y si es engañosa, surgirá tarde o temprano.

Sin duda es correcto que el inversionista que puede anticipar las reacciones de los otros inversionistas frente a la información será capaz de obtener utilidades, aun si la información ante la cual esté reaccionando tenga o no valor inherente. Sin embargo, la presentación de reportes financieros es en últimas sobre el mundo real. De manera que si las personas usan la información de la presentación de reportes financieros, es probablemente porque piensan que les da alguna información útil sobre el desempeño real, la posición y los prospectos de las firmas.

2.4 PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS: LAS FORTALEZAS DE SUS LIMITACIONES

Las partes externas que desean hacer un negocio pueden muy bien querer tener información sobre tal negocio, que dependa del acceso a sus registros. A menos que estén en posición de tener acceso privilegiado, tienen que confiar en los administradores del negocio para esta información. Además, esta es una ventaja competitiva de la presentación de reportes de negocios, dado que usa el acceso único que los administradores tienen a los registros del negocio y lo que ellos mismos conocen, por ejemplo, sobre sus propias intenciones como administradores. Pero tal información también tiene algunas desventajas inherentes.

¹³ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan, 1974 [1936], pp154-7.

- Los administradores tienden a presentar el desempeño pasado y los prospectos futuros, haciéndolo con la mejor luz posible.¹⁴ La información que proporcionan puede, por consiguiente, ser menos que objetiva.
- En relación con los prospectos de su negocio, típicamente los administradores tienen un punto de vista más optimista que las partes externas. Por ejemplo, si, en un mercado competitivo, se agregan todas las ventas futuras esperadas del negocio competitivo, es casi cierto que probablemente excederán las ventas totales del mercado en cuestión. Una parte externa tendrá un punto de vista más objetivo que una parte interna para la cual los negocios probablemente realicen sus ambiciones. Esto significa que la presentación de reportes por parte de los administradores tiende a ser excesivamente optimista.
- Los administradores tienen información limitada. Aun cuando estén reportando con base en los registros del negocio, pueden estar intentando reportar sobre materias respecto de las cuales otros estén mejor informados o cuando elaborar el cuadro total requiere información de una cantidad de fuentes separadas.

Es de la naturaleza humana que los administradores tiendan a equivocarse en el lado del optimismo cuando están implicados sus propios proyectos, y esto afecta la objetividad de su presentación de reportes. Esto no significa que sean deshonestos. En realidad, la honestidad básica de los preparadores es una de las fuerzas que le dan dirección al desarrollo de la presentación de reportes de negocios.

La práctica actual de la presentación de reportes financieros a menudo es criticada porque usualmente los activos no se registran en el balance general a sus valores corrientes, y las utilidades usualmente no son reconocidas sino hasta cuando han sido realizadas.¹⁵ Sin embargo, esas características son elementos importantes del 'conservadurismo' en la presentación de reportes financieros. El conservadurismo sirve a dos funciones complementarias:

- Contrarresta la tendencia de los administradores a ser excesivamente optimistas y lo hace mediante el restringir el reconocimiento de los activos y de las ganancias a los que son evidenciados por transacciones actuales. Otra manera de describir el enfoque corriente para la presentación de reportes financieros es decir es que basado-en-transacciones, si bien no lo es completamente.
- En la extensión en que sea basada-en-transacciones, la información de la presentación de reportes financieros puede ser verificada de manera independiente y ser capaz de cumplimiento forzoso legal y regulatorio, proporcionando un obstáculo no sólo al optimismo excesivo sino también a la deshonestidad potencial.

Por supuesto, aun el enfoque basado-en-transacciones implica muchos juicios subjetivos sobre materias tales como recuperabilidad de los desembolsos, asignación de costos y la cantidad de las provisiones. No obstante ello, el conservadurismo proporciona una protección contra los riesgos del optimismo directivo y el conocimiento incompleto. Además las características clave de la presentación de reportes financieros – su naturaleza histórica, financiera y cuantificada – también proporcionan protecciones.

- **Histórica** – En la extensión en la cual la presentación de reportes financieros es histórica, no depende de la capacidad para pronosticar el futuro¹⁶ y hay un registro objetivo contra el cual se pueda verificar. En esta extensión, se puede proteger contra el sesgo deliberado y contra el optimismo administrativo. También, debe ser completo el conocimiento que la administración tenga respecto de las transacciones pasadas del negocio.
- **Financiera** – La información de la presentación de reportes financieros surge de los registros que el negocio tenga de las transacciones con terceros. Por consiguiente confía en el sistema de contabilidad que esté en funcionamiento para que el negocio funcione de manera efectiva. Y dado que participan terceros hay el potencial añadido de verificaciones independientes.
- **Cuantificada** – Si bien muchos números en la presentación de reportes financieros en algún grado son subjetivos, la cuantificación puede proporcionar objetividad y el potencial de verificación. 'Este activo fue muy costoso' es subjetivo y no verificable. 'Este activo costó £5m' es objetivo y verificable.

¹⁴ Hay excepciones. Los administradores pueden favorecer mediciones más bajas de los ingresos (o mayores pérdidas) cuando se restringe la competencia (eg, a causa de un monopolio), para reducir los ingresos sujetos a impuestos, para echarles la culpa a los predecesores cuando ha habido cambio de administración, o para crear reservas ocultas para en el futuro facilitar el suavizar las utilidades (contabilidad del frasco de galletas ó *cookie-jar accounting*).

¹⁵ 'Realizada' es un término legal con un significado complejo en algunas jurisdicciones. Aquí no lo estamos usando en el sentido legal.

¹⁶ Si bien depende de la capacidad para predecir el futuro en el sentido de que tanto activos como pasivos representan flujos de efectivo esperados. Quizás a causa de esta característica de la contabilidad, sus teóricos les gusta citar el comentario, 'Para conocer el pasado, uno primero tiene que conocer el futuro': Raymond Smullyan, citado por Yuri Ijiri, citado a su vez por Baruch Lev, 'Corporate earnings: facts and fiction', *Journal of Economic Perspectives*, vol 17, no 2, spring 2003, pp27-59.

También, si bien la presentación de reportes financieros no proporciona una simple lectura-de-salida del valor de un negocio, proporciona inputs para el proceso de valuación – tanto directa como indirectamente mediante el ‘disciplinar’ otras fuentes de información. Cuando las personas buscan valorar un negocio mediante el ir a lo fundamental, a menudo tienen que usar fuentes ‘suaves’ de información tales como pronósticos del desempeño futuro, reclamos sobre productos nuevos que afectarán la rentabilidad y valoraciones cualitativas de la estrategia de negocios. Dado que esas fuentes a menudo son prospectivas, cualitativas o subjetivas, son difíciles de evaluar en el tiempo. La información de la presentación de reportes financieros proporciona una manera de verificar qué tan lejos se han realizado en la práctica las expectativas generadas con base en la información suave. Por consiguiente fomenta que tanto quienes proporcionan información suave no engañen con ella, como quienes la usen tengan un mayor grado de confianza en ella.

De manera, entonces, que las limitaciones inherentes de la presentación de reportes financieros son ventajas en términos de la confiabilidad, e incluso de la relevancia, de la información que proporciona. Esas limitaciones proporcionan una ventaja competitiva en comparación con las formas más suaves de información, como la presentación de reportes cualitativa, prospectiva y no financiera.

Hallazgos de investigación 2.3: Presentación de reportes financieros: las fortalezas de sus limitaciones

Enfoque basado-en-transacciones: un obstáculo para el optimismo excesivo y para la deshonestidad potencial

Ross Watts, ‘What has the invisible hand achieved?’, resume los principales argumentos sobre este asunto, los cuales examinó más completamente en otro lugar. Observa que: ‘El administrador tiene el incentivo de reconocer ganancias y diferir pérdidas hasta que abandona la firma para evitar ser despedido y para ganar mayor compensación basada-en-las ganancias ... El conservadurismo difiere el reconocimiento de las ganancias hasta que haya evidencia verificable de que existen ganancias.’

Los activos y pasivos representan flujos de efectivo futuros esperados

Ray Ball, ‘International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors’, comenta de paso: ‘Todas las causaciones constables (versus el simple conteo de efectivo) implican juicios sobre los flujos de efectivo futuros.’ Va más allá para precisar que, ‘En consecuencia, hay mucho margen de maniobra en la implementación de las reglas de contabilidad.’

La presentación de reportes financieros disciplina las otras fuentes de información

De nuevo este es un problema que Watts ha explorado más completamente en otro lugar, pero en ‘What has the invisible hand achieved?’ observa que: ‘La evidencia sugiere que la ventaja comparativa de la contabilidad en el suministro de información para los mercados de capital es... producir números “duros” verificables que disciplinan otras fuentes de información.’

3. CONTABILIDAD DE INTANGIBLES

En los días de la 'nueva economía', una de las críticas más fuertes a la presentación de reportes financieros fue que falló en reflejar los intangibles. Si bien la locura por la nueva economía ahora parece que pertenece a la misma categoría de la locura por los tulipanes o la Burbuja del Mar del Sur, esta crítica a la presentación de reportes financieros no ha desaparecido.

Pero, ¿al intentar entender la contribución de los intangibles es razonable centrarse exclusivamente en el balance general? O, ¿también es relevante el estado de ingresos?

3.1 RESUMEN

El reclamo de que la ausencia de muchos intangibles en el balance general muestra que las prácticas de la presentación de reportes financieros son inapropiadas, no es un reclamo que sea creíble. La presentación de reportes financieros proporciona información útil sobre los intangibles, si bien no toda la información que los usuarios necesitan. Ellos también necesitan y obtienen información no-financiera sobre los intangibles. Pero si bien esto refleja las limitaciones de la presentación de reportes financieros, no muestra la necesidad de un nuevo enfoque para ella. La evidencia sugiere que si la presentación de reportes financieros intenta reflejar todos los intangibles a valores corrientes esto no proporcionaría información útil.

3.2 RELEVANCIA DE LA CUESTIÓN

En este reporte le dedicamos más espacio a la cuestión relacionada con la contabilidad de los intangibles¹⁷ que a los otros problemas de la presentación de reportes financieros porque, para una cantidad de los críticos de la presentación de reportes de negocios que miramos en *New Reporting Models for Business*, era un problema de importancia fundamental. Ningún otro problema de la presentación de reportes financieros ha atraído tanta atención de quienes piden una reforma general de la presentación de reportes de negocios. Por varias razones, desde el año 2003 ha recibido menos atención:

- Fue un tema de moda en los 1990, en parte a causa del auge de internet en las bolsas de valores.
- La discrepancia entre los valores contenidos en los balances generales de las firmas y sus valores en la bolsa fue vista por algunos como evidencia irrefutable de lo inadecuado del tratamiento que la presentación de reportes financieros les da a los intangibles. Esta discrepancia ahora ha disminuido, si bien no ha desaparecido.
- Para algunas personas, el argumento ha desaparecido y el centro de las críticas a la presentación de reportes financieros está ahora en las fallas que se alegan en el arribo de, y durante, la crisis financiera.

Pero el problema de los intangibles no ha desaparecido y todavía genera críticas a la presentación de reportes financieros. También proporciona una manera útil para adentrarse en las características clave de la presentación de reportes financieros que a menudo escapan a la atención en el debate más amplio sobre los modelos para la presentación de reportes.

3.3 LOS CARGOS

Quienes argumentan que las prácticas actuales de la presentación de reportes financieros para los intangibles son inapropiadas se centran en la ausencia de intangibles clave en el balance general. A menudo describen esto como un resultado de los orígenes históricos de la presentación de reportes financieros en un mundo que ahora es cosa pasada cuando los activos tangibles eran lo que importaban. También proclaman que la falla de la presentación de reportes financieros para reflejar la nueva realidad tiene una cantidad de consecuencias desafortunadas.

- Los inversionistas están engañados. No saben en cuáles negocios invertir o a qué precio. Como resultado, los recursos se asignan de manera equivocada.
- En relación con los intangibles específicamente, dado que no se reflejan en las cuentas, algunas compañías ricas en intangibles estarán subvaluadas y habrá alguna sub-inversión en los intangibles.
- Igualmente, dado que los inversionistas no saben que los intangibles de los negocios tienen valor, también sobrevalorarán algunas compañías ricas en intangibles y sobre-invertirán en intangibles, conduciendo a burbujas en el mercado de valores y a volatilidad excesiva.

En lo que resta de este capítulo consideramos esas críticas.

3.4 LA PERSPECTIVA HISTÓRICA

¿Qué tan cierto es que la presentación de reportes financieros refleja un modelo viejo, desactualizado, de la economía, y por consiguiente ya no es relevante para una economía nueva, basada en intangibles?

Para muchos críticos, la evidencia decisiva tanto sobre el aumento de los intangibles como sobre la obsolescencia de la presentación de reportes financieros es la creciente disparidad entre las capitalizaciones en el mercado y los valores netos en libros en los balances generales corporativos. Pero esto permite una cantidad de interpretaciones diferentes, tales como:

¹⁷ También se le refiere como 'capital intelectual', si bien algunas veces éste tiene un significado más estrecho.

- **Optimismo creciente del inversionista.** Si, en de otra manera circunstancias idénticas, los inversionistas sienten optimismo creciente por los prospectos futuros de las compañías, esto resultará en capitalizaciones más altas en el mercado y por consiguiente una brecha creciente entre las capitalizaciones y los valores netos en libros. Hay alguna razón para considerar que, hasta la crisis financiera, en las décadas recientes había habido tal optimismo incrementado.
- **La naturaleza cambiante de las compañías que buscan registrarse en el mercado de valores.** Hay evidencia de que las compañías más probablemente en el pasado han buscado registrarse en una etapa temprana, antes que tengan activos importantes o incluso cualesquiera ganancias. Esta tendencia también ha aumentado la brecha entre los valores netos en libros y las capitalizaciones en el mercado, dado que tales firmas se basan en las esperanzas en el futuro, más que en los activos existentes o en extrapolaciones del registro histórico.
- **Cambios en los modelos de negocio de las firmas.** Una manera de mirar las firmas es verlas como conjuntos de activos que agregan valor mediante su uso conjunto. Este valor agregado se refleja en el valor de la firma, no en el valor de los activos independientes que la componen. Provisto que la brecha entre el valor de la firma y el valor de sus activos separables depende en alguna extensión de la naturaleza de su modelo de negocios, es razonable esperar alguna correlación entre el crecimiento en la complejidad de las firmas y el crecimiento en la brecha entre la capitalización del mercado y el valor neto en libros.¹⁸

La evidencia sugiere que los intangibles siempre han sido importantes y no se volvieron importantes desde, por ejemplo, 1980. Incluso en la que se caracterizó como la era industrial, los negocios tuvieron éxito mediante la fortaleza de intangibles tales como innovación, las habilidades de su fuerza de trabajo, propiedad intelectual, relaciones con los proveedores, y la plusvalía de sus clientes. Posiblemente los intangibles se han vuelto **más** importantes, pero esto es difícil de mostrar, y parece que no hay caso creíble para el punto de vista de que ahora vivimos en una economía intangible – en contraste con la de alguna manera puramente imaginada economía tangible del pasado.

El punto de vista de la historia que aquí se ofrece – que los intangibles siempre han sido importantes – por supuesto, no muestra que las prácticas actuales de la presentación de reportes financieros sean satisfactorias. Además, llama la atención sobre el hecho de que, incluso en los días de la ‘vieja economía’, la presentación de reportes financieros no intentó mostrar todos los activos del negocio o medir a sus valores corrientes los activos que mostraba. Los críticos, por consiguiente, argumentan que la presentación de reportes financieros **siempre** ha sido defectuosa, y que el surgimiento de los intangibles (asumiendo que ha habido tal surgimiento) solamente ha resaltado problemas que ya existían. Podría decirse entonces que la pregunta no sólo es ‘¿Se ha roto el modelo para la presentación de reportes financieros?’ sino ‘¿siempre ha estado roto?’

Hallazgos de investigación 3.1: La perspectiva histórica

Los intangibles siempre han sido importantes

Para verificar si es correcto el supuesto común de que los intangibles se han vuelto significativamente más importantes en los tiempos recientes, invitamos a Sudipta Basu y a Gregory Waymire para que lo investigaran. En ‘Has the importance of intangibles really grown?’ argumentan que ‘los intangibles son ubicuos para la interacción económica humana’ y que los activos tangibles incorporan intangibles (de manera que en ese aspecto la distinción entre los dos es artificial). Observan que ‘la investigación académica en contabilidad proporciona poca evidencia para respaldar el argumento de que el valor promedio de los intangibles en contabilidad se ha incrementado de manera desproporcionada en los años recientes’.

3.5 ¿EN LO QUE SE REFIERE A LOS INTANGIBLES LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS ENGAÑA A LOS INVERSIONISTAS?

Los críticos pueden argumentar que, aun si las personas están usando información de la presentación de reportes financieros, todo ello muestra que están siendo engañadas. Este es un punto difícil de refutar. Sin embargo, sería extremadamente sorprendente si los usuarios estuvieran sistemáticamente engañados sobre el tema de los intangibles. Muchos usuarios, incluyendo los que tienen el mayor efecto en los precios del mercado y en las decisiones de inversión, son altamente sofisticados y plenamente conscientes de cómo la presentación de reportes financieros trata los intangibles. Sería notable si en este aspecto los inversionistas estuvieran engañados sistemáticamente por la presentación de reportes financieros.

¹⁸ A la importancia de dirigir la actividad económica a través de firmas se ha hecho referencia en dos reportes anteriores de ICAEW, *Measurement in Financial Reporting* (2006) y *Measuring IT Returns* (2008).

Los críticos pueden responder que son los inversionistas desinformados quienes necesitan protección. Una vez más, este es un punto difícil de tratar. ¿Qué tipo de conclusiones los críticos piensan que los inversionistas desinformados están obteniendo de la presentación de reportes financieros? ¿Imaginan ellos que los inversionistas miran en el balance general la cifra de activos netos, la comparan con la capitalización en el mercado, concluyen que la compañía está masivamente sobrevalorada y venden prontamente sus acciones? Si lo hacen, el problema parece ser una auto-liquidación. Si no, ¿cuál es exactamente el problema?

No parece que la ausencia de los intangibles en el balance general haya conducido a sub-inversiones en intangibles o sub-valoración de las compañías ricas en intangibles. Pero este punto se discute entre los investigadores y no parece posible liquidarlo de manera conclusiva. Quienes defienden el enfoque actual de la contabilidad de los intangibles puntualizan:

- la fuerte y creciente inversión en intangibles; y
- las valuaciones muy altas (relacionadas tanto con las ganancias como con los activos netos reportados) asignadas a muchas compañías ricas en intangibles.

Pero los críticos pueden reclamar que tanto la inversión en intangibles como las valuaciones de muchas compañías ricas en intangibles habrían sido aún mucho más altas si los intangibles hubieran sido reflejados de manera apropiada en las cuentas.

Un argumento adicional para lo inadecuado del enfoque actual para los intangibles es que supuestamente promueven burbujas y volatilidad en las bolsas de valores. De alguna manera esto hace que el argumento anterior permanezca en sus cabezas. Mientras que los defensores de las prácticas de contabilidad actuales puntualizan las fuertes inversiones en intangibles y las altas capitalizaciones en el mercado como evidencia de que no hay problema, los críticos pueden replicar que algunas veces tanto las inversiones como las valuaciones son **demasiado altas**, porque los inversionistas no están informados de manera apropiada y se vuelven demasiado optimistas.

Una vez más, este es un punto que parece sea imposible liquidarlo de manera conclusiva. Si bien puede ser cierto que el optimismo excesivo refleje información inadecuada, de ello no se sigue que la presentación de reportes de negocios potencialmente tenga el remedio para ello. Algunas veces puede ser difícil identificar una brecha específica de información que la presentación de reportes de negocios pueda llenar, pero llenar la brecha (si bien meritorio en sí mismo) no proporcionará la respuesta final que la gente busca. El problema central es la incertidumbre inherente de las inversiones relevantes. La burbuja de internet a finales de los 1990, por ejemplo, reflejó las expectativas excesivas de un rango de modelos de negocio basados en tecnología radicalmente nueva. Esas expectativas ciertamente no se basaron en información de la presentación de reportes financieros, lo cual, de alguna manera, les habría proporcionado a los inversionistas un ancla en la realidad. Por consiguiente, es improbable que información no-financiera adicional hubiera humedecido el entusiasmo de los inversionistas, si bien no parece posible probar el punto.

Un argumento relacionado es que la inversión en intangibles, si bien fuerte, pudo no haber sido bien dirigida. Si la presentación de reportes sobre intangibles hubiera sido mejor, argumentan los críticos, las inversiones habrían sido dirigidas de mejor manera. Este es otro argumento que parece difícil de refutar, pero igualmente parece que hay poca evidencia para respaldarlo. Las inversiones en productos y servicios nuevos son inevitablemente riesgosas. Ello es cierto para las inversiones tanto en tangibles como en intangibles, y en activos tangibles ha habido una cantidad de inversiones mal dirigidas. Parece que no hay razón para pensar que las deficiencias remediadas en la presentación de reportes financieros hayan conducido a inversión mal dirigida en intangibles.

Nuestra conclusión, por consiguiente, es que es improbable que los inversionistas estén seriamente engañados por la presentación de reportes financieros sobre los intangibles.

Hallazgos de investigación 3.2: ¿En lo que se refiere a los intangibles la presentación de reportes financieros engaña a los inversionistas?

Ni sub-inversión en intangibles ni sub-valoración de los intangibles de las compañías ricas

Invitamos a Douglas Skinner para examinar la pregunta relacionada con la contabilidad de los intangibles: vea 'Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations', que incluye evidencia sobre la extensión de la inversión en intangibles. Para evidencia de la fuerte y creciente inversión en intangibles en el Reino Unido, vea HM Treasury, *Intangible Investment and Britain's Productivity*.

Para un punto de vista diferente, vea Baruch Lev, 'A rejoinder to Douglas Skinner's "Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations"'. Lev tiene un cuerpo sustancial de investigación en esta área, incluyendo *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting* y (con varios co-autores) 'Information asymmetry, R&D, and insider gains' (Aboody y Lev) y 'R&D reporting biases and their consequences' (Lev, Sarath y Sougiannis), así como otros documentos que investigan la presentación de reportes (y la no presentación de reportes) financieros y no-financieros sobre intangibles.

3.6 INTANGIBLES: INGRESOS V. EL BALANCE GENERAL

Una razón por la cual los usuarios de la información de la presentación de reportes financieros no son engañados acerca de los intangibles es que son selectivos e ignoran la información que puede ser engañosa. Así las cosas, no asumen que la cifra que en el balance general corresponde a los activos netos les dice el valor del negocio. No asumen que la ausencia en el balance de los intangibles desarrollados internamente signifique ya sea que el negocio no tenga activos intangibles desarrollados internamente o que los que tenga carezcan de valor.

En términos generales, quienes desean usar los totales de la presentación de reportes financieros para ayudarles a valorar un negocio miran el estado de ingresos más que el balance general. Esta es la razón por la cual el contenido del estado de ingresos es un asunto tan sensible para los emisores de estándares. Las ganancias reflejan la contribución de los intangibles y por consiguiente proporcionan una base para valorar el negocio aun cuando tenga activos intangibles valiosos ausentes en el balance general. Los usuarios pueden llegar a una valuación mediante la capitalización de las ganancias.

Cuando los intangibles no se reflejen en el estado de ingresos porque, por ejemplo, están en una etapa de desarrollo, su valuación también es probable que sea especialmente incierta. Entonces el problema de no conocer cuál es su valor es improbable que sea resuelto mediante colocar en el balance general un valor estimado para ellos. Cuando en el balance general se incluyen valores corrientes estimados para los intangibles, la información a menudo es considerada tan subjetiva y no verificable que los usuarios tienden a ignorar tanto los valores revelados de los activos como cualesquiera cargos a los ingresos basados en ellos. En esas circunstancias, la información no-financiera es importante, pero aun así esto solamente proporcionará material de ayuda en el proceso de valuación. El problema esencial es que el valor de los intangibles en desarrollo es altamente incierto; ninguna forma de presentación de reportes puede superar eso.

La brecha entre las capitalizaciones del mercado y los activos netos que se muestran en los balances generales de la compañía es, por consiguiente, un arenque rojo. Necesariamente no se espera ninguna vinculación entre esos dos números. Si en el largo plazo ha crecido la brecha entre ellos, esto no es evidencia de la creciente irrelevancia de la presentación de reportes financieros. Tal y como se observó arriba, en lugar de ello se puede explicar por el cambio ocurrido en las décadas recientes en la naturaleza de las compañías que buscan el registro en bolsa: desde compañías relativamente bien establecidas hasta compañías más nuevas donde son más importantes las opciones de crecimiento. O la brecha puede reflejar el creciente – y posiblemente excesivo – optimismo de los inversionistas.

Hallazgos de investigación 3.3: Intangibles: ingresos v. el balance general

Los usuarios miran el estado de ingresos más que el balance general

Para evidencia sobre este punto, vea Douglas Skinner, 'Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations' ('la mayoría de los enfoques para la valuación de patrimonios se basan en información proveniente del estado de ingresos') y los comentarios de Jed Wrigley sobre otro documento, que se refieren a la fuerte relación que durante cerca de 130 años existe entre las ganancias y el índice de S&P. El énfasis puesto en el estado de ingresos está ampliamente respaldado por todos los cuatro comentarios de los analistas a los cuales se hizo referencia arriba (Hallazgos de investigación 2.2).

Los usuarios pueden llegar a la valuación mediante la capitalización de las ganancias

Esta precisión se hace en Stephen Penman, 'Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?': 'los ingresos corrientes [costo histórico] pronostican los ingresos futuros a partir de los cuales se pueden realizar las valuaciones'. Este enfoque es acogido en Skinner, 'Accounting for intangibles'. Penman regresa a la pregunta que se hace en *Accounting for Intangible Assets: There Is Also an Income Statement*.

Un cambio en la naturaleza de las compañías que buscan registrarse en el mercado de valores

Al respecto, vea Skinner, 'Accounting for intangibles': 'las firmas que se vuelven públicas de manera creciente están siendo menos rentables, con tasas más altas de crecimiento y más bajas de supervivencia que como lo fueran antes de 1980'.

Los usuarios a menudo ignoran los valores corrientes que para los intangibles se incluyen en las cuentas de las compañías

El comentario del profesional en ejercicio Peter Elwin ofrece evidencia sobre este punto: '[Los analistas] no tienen en cuenta el valor de una lista de clientes, parcialmente porque saben que se elaboran de cualquier manera y parcialmente porque podrían desaparecer mañana ... Ellos mirarán cosas tales como patentes, I&D., etc., intangibles cuando hay una estructura legal razonablemente clara ... y de manera clara se define la vida legal, y que de alguna manera se pueden transferir a algo como licencias y similares.'

El comentario de Jed Wrigley llama la atención sobre la renuencia de los administradores a castigar los valores corrientes de los intangibles. En efecto, el mercado de valores a menudo los castiga bastante bien antes que los administradores lo hagan.

De otro modo, la European Federation of Financial Analysts Societies (EFFAS) y Jan Hofmann, un analista del Deutsche Bank, piden que las compañías reporten el valor de su capital intelectual. Vea *Principles for Effective Communication of Intellectual Capital*.

3.7 COLOCANDO TODOS LOS INTANGIBLES EN EL BALANCE GENERAL

Si se fuera a cambiar la presentación de reportes financieros de manera que el balance general del negocio muestre el valor de todos los intangibles y de los activos netos de manera que sea igual al valor del negocio, ¿qué conllevaría ello?

Primero, hay el problema de la identificación del valor del negocio. Quienes preparen las cuentas tomarían la capitalización que en el mercado tenga el negocio, cuando haya tal capitalización. Esta no muestra de hecho el valor del negocio si se fuera a vender, pero es una cantidad objetiva y verificable. De manera alternativa, podrían estimar lo que piensan es el valor del negocio y usar esa estimación; esta sería una cantidad subjetiva y no verificable (si bien los administradores podrían revelar cómo la calcularon).

De cualquier modo, quienes preparen las cuentas ahora tendrían un total que se le tendría que agregar al balance general del negocio. Elaborar el balance general de esta manera implicaría dos procesos:

- Identificar todos los activos y pasivos actualmente no reconocidos del negocio e incluirlos en el balance general.
- Estimar el valor corriente de todos los activos y pasivos del negocio.

Esos son procesos subjetivos y no verificables.

- Los activos actualmente no reconocidos típicamente serían activos intangibles tales como habilidades de los empleados, relaciones con proveedores, plusvalía de los clientes, y similares. Desafortunadamente, establecer la existencia de tales intangibles no es un asunto objetivo, verificable. Diferentes personas a quienes se les solicite identificar los intangibles del negocio llegarán a conclusiones muy diferentes.

- Suponiendo que se pudieran identificar todos los activos no reconocidos, valuarlos para mostrar su contribución al valor del negocio también es un proceso subjetivo. Los valores que se requieren no son 'valores razonables' en el sentido de valores de mercado, sino el valor presente de la contribución de cada activo a los flujos de efectivo futuros de los negocios individuales. Pero se desconocen los flujos de efectivo futuros, los estimados de ellos reflejarán los efectos esperados de las opciones de crecimiento así como los activos en operación, la selección de la tasa de descuento es subjetiva, y dado que los activos producen de manera conjunta los flujos de efectivo, atribuirlos a los activos individuales es un proceso arbitrario.

¿Podría este ejercicio proporcionar información útil a pesar de los problemas de subjetividad y verificabilidad? Si bien las firmas actualmente no producen balances generales que pretendan sumar al valor de los negocios, los cambios en la presentación de reportes financieros de las combinaciones de negocios han conducido al reconocimiento de algunos intangibles anteriormente no reconocidos en las cuentas de las compañías y a su valuación a valor corriente en el momento de la adquisición. En relación con esta información la evidencia hasta la fecha es, tal y como se observó arriba, que a menudo es considerada tan subjetiva y no verificable que los usuarios tienden a ignorarla. Esto sugiere que el balance general que busque adicionar el valor de los negocios de hecho no proporcionaría información útil. También, cuando a los usuarios se les pregunte si quieren que el balance general se adicione para mostrar el valor del negocio, típicamente dicen 'No'. Los analistas, en particular, tienden a considerar que pueden hacer de mejor manera el trabajo de valuar el negocio que como los administradores lo pueden hacer.

Los problemas fundamentales con los estados financieros de la presentación de reportes financieros que busquen mostrar el valor de los negocios serían que los administradores:

- no necesariamente tienen una mejor vista que el mercado respecto de cuál es el valor de sus negocios; y
- les estarían asignando a los activos valores que no se pueden valuar confiablemente.

Por supuesto, si los administradores consideran que tienen una mejor vista que el mercado respecto de cuál es el valor de sus negocios, para ellos sería útil que explicaran su vista, lo cual puede proporcionarle al mercado información útil.

Cuando se llega a la presentación de reportes no-financieros, dos de los problemas que afectan la presentación de reportes financieros de los intangibles son igualmente problemáticos:

- diferentes personas identificarán de manera diferente los intangibles de un negocio; y
- los intangibles típicamente producen sus beneficios para el negocio conjuntamente con otros activos tangibles e intangibles.

Hallazgos de investigación 3.4: Colocando todos los intangibles en el balance general

Los valores de los activos, que se requieren para valorar un negocio, no son valores de mercado

Aquí el punto es que, si los valores de los activos del negocio (menos sus pasivos) se agregan al valor del negocio, esos valores tienen que reflejar los flujos de efectivo que generarán dentro de ese negocio particular. Sin embargo, en muchos casos esos valores no son los mismos valores de mercado de los activos. Varios investigadores han llamado la atención al respecto.

Por ejemplo, Stephen Penman, 'Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?', escribe: 'la contabilidad a valor razonable transmite información sobre el valor del patrimonio ... Esta idea está cercana a la del "valor en uso" pero con el centro de atención puesto en el accionista más que en la entidad.'

Y Mary Barth y Wayne Landsman, 'Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting', escriben: 'Dado que el valor-en-uso es la única medida que siempre captura el valor total de la firma asociado con el activo y es consistente con el principio de empresa en marcha de los PCGA, el valor-en-uso debe ser el centro de atención de la contabilidad a valor razonable.'

Hallazgos de investigación 3.4: Colocando todos los intangibles en el balance general

Respecto de cuál es la riqueza del negocio los administradores no necesariamente tienen un mejor punto de vista que el mercado

Ross Watts, 'What has the invisible hand achieved?', explica este punto. En relación con que los administradores suministren la valuación de la compañía, observa que el precio de la acción de la compañía 'contiene más información que la información de un solo inversionista. El contador, o la información financiera en general, no puede esperar producir un rango de información que en todo momento esté cercana al precio o generar un estimado del valor del patrimonio de la firma que capture mucha de la información que está contenida en el precio de mercado.'

Los administradores les deben asignar valores a los activos que no se puedan valorar confiablemente

Douglas Skinner, 'Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations', identifica las características económicas de los intangibles que son relevantes para su no-reconocimiento y no-valuación en la presentación de reportes financieros. Esas características incluyen:

- 'Muchos intangibles no son elementos separables, vendibles o discretos. Por lo tanto, su valor está vinculado intrínsecamente al valor residual de la firma. Ejemplos de activos en esas categorías son satisfacción del cliente, lealtad de los empleados, ciertos nombres de marcas, y similares. Esos recursos incrementan el valor como resultado de muchas actividades y desembolsos diferentes e interrelacionados, haciendo difícil identificar de manera única los costos asociados con esos activos.
- Los derechos de propiedad bien-definidos asociados con la mayoría de los recursos tangibles y financieros actualmente reconocidos como activos a menudo no se extienden a los intangibles. Por ejemplo, a menudo es muy difícil excluir los otros que disfrutan los beneficios asociados con esos recursos.
- Ampliamente a causa de esas características, no hay mercados secundarios líquidos para muchos intangibles, haciendo difícil medir confiablemente el valor de esos recursos. Esto significa que será difícil estimar confiablemente los valores razonables para esos tipos de recursos.
- Dado que muchos intangibles no son separables y vendibles, y dados los derechos de propiedad pobremente-definidos, a menudo es difícil suscribir contratos plenamente especificados para los intangibles.'

Wayne Lonergan, 'Discussion of Bloom' (ie, una discusión del documento de Martin Bloom sobre contabilidad de intangibles), también hace un análisis útil de las razones por las cuales los activos intangibles son difíciles de medir confiablemente.

Penman, en *Accounting for Intangible Assets*, argumenta que 'el término "activo intangible" puede de hecho ser una cobertura para la especulación o incluso para la fantasía' y se refiere a la valuación en tales casos como 'un valor conjeturado de un activo conjeturado'.

3.8 DIFICULTADES EN EL DEBATE SOBRE LOS INTANGIBLES

Nuestro argumento sugiere que la ausencia de la mayoría de intangibles en el balance general no significa que la presentación de reportes financieros sea fundamentalmente engañosa, sino que en algunos aspectos importantes esa idea es insatisfactoria o inconcluso.

- Parte de la defensa del enfoque actual para la contabilidad de los intangibles es que los usuarios son capaces de valorar el negocio aun si los intangibles no aparecen en el balance general. Sin embargo, si este es el caso, ¿por qué no es igualmente posible valorar un negocio si los **intangibles** se omiten del balance general? Esta pregunta no implica que el balance general esté siendo usado para valorar el negocio. El punto igualmente podría ser bien expresado en términos de las ganancias. Esto es para decir, si es posible valorar satisfactoriamente un negocio con base en el desembolso sobre los intangibles castigado cuando se incurre en él, ¿por qué no es igualmente posible valorar un negocio con el desembolso sobre los tangibles castigados cuando se incurre en ellos? (Apéndice 5, Pregunta 1.)

- El uso de valores razonables para medir ciertos instrumentos financieros ha sido defendido con base en que el costo histórico para tales elementos es completamente inadecuado. La información a valor razonable por consiguiente tiene que ser solamente un poco más relevante para que sea más útil. ¿Por qué lo mismo no es cierto para la valuación de los intangibles en el balance general? Medir a cero en la cara del balance el valor de los intangibles es completamente inadecuado. ¿Ciertamente serían más útiles las valuaciones que fueran un poco más relevantes y un poco más confiables? (Apéndice 5, Pregunta 2.)
- Hay una cantidad de puntos en los cuales la evidencia es disputada entre los investigadores. Esto puede reflejar problemas fundamentales en el conocer si, eg., la inversión en un tipo de activo es demasiado alta o demasiado baja o si en cualquier momento las valuaciones que el mercado hace respecto de las acciones son demasiado altas o demasiado bajas. Puede ser imposible dar respuestas conclusivas a tales preguntas, pero ahora podemos conocer, aun con el beneficio de la retrospectiva, si:
 - ¿hay demasiado alta o demasiado baja inversión en una clase particular de activo?; o
 - ¿las valuaciones que el mercado hace respecto de las acciones son demasiado altas o demasiado bajas? (Apéndice 5, Pregunta 3.)

Todos esos problemas merecen exploración adicional.

3.9 MEJORAMIENTO DE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS SOBRE INTANGIBLES

El debate sobre los intangibles a menudo se enmarca en términos de preguntas fundamentales que tienden a producir conclusiones polarizadas tales como, 'El hecho de que la mayoría de los intangibles no estén en el balance general significa que el modelo para la presentación de reportes financieros está roto' o 'no importa que la mayoría de los intangibles no estén en el balance general'. Pero hay un área grande entre esos dos polos donde hay preguntas importantes, pero menos fundamentales, sobre cómo se deben contabilizar intangibles particulares. Las respuestas a esas preguntas pueden ofrecer maneras para mejorar la presentación de reportes sobre intangibles, haciéndolo de una manera evolutiva.

Además, uno de los problemas clave en el debate relacionado con la presentación de reportes sobre intangibles no tiene nada que ver con colocar los intangibles en el balance general a sus valores corrientes. Es sobre la ausencia de los balances generales, para muchos intangibles, incluso a su costo histórico.

Los aspectos de la presentación de reportes sobre intangibles que requieren atención incluyen:

- Hay carencia de comparabilidad en el reconocimiento de los intangibles, muchos de los cuales solamente aparecen en el balance general cuando hay una combinación de negocios. Un documento para discusión de la Australian Accounting Standards Board (AASB)¹⁹ observa que muchos intangibles generados internamente se reconocen en las cuentas luego de una combinación de negocios. Sugiere que un enfoque similar para el reconocimiento y la medición puede ser apropiado para tales activos aun en ausencia de una combinación de negocios. Los puntos de vista sobre esta propuesta particular probablemente dependerán de qué tan útiles las revelaciones de los intangibles resulten de las combinaciones de negocios. La evidencia hasta la fecha es que tienden a ser tenidas en cuenta las valuaciones 'más suaves'.
- Hay dudas sobre la confiabilidad de las mediciones del deterioro para los intangibles, las cuales dependen fuertemente de los juicios de la administración.
- Aun cuando en las cuentas los intangibles no se reconozcan como activos, es posible que más información podría ser revelada de manera útil sobre sus valores de mercado, cuando existan tales valores.
- Más ampliamente, hay preguntas importantes en relación con lo que exactamente es distintivo de los intangibles en términos de requerir determinación especial en los estándares de contabilidad. A primera vista, parece deseable que los requerimientos de la presentación de reportes financieros no deban distinguir entre tangible e intangible. Pero, ¿este es un punto de partida razonable o hay diferencias relevantes entre los dos tipos de activo, que signifiquen que sean apropiados diferentes enfoques de contabilidad? (Apéndice 5, Pregunta 4.)

¹⁹ AASB, *Initial Accounting for Internally Generated Intangible Assets*, Melbourne: AASB, 2008.

Hallazgos de investigación 3.5: Mejoramiento de la presentación de reportes financieros sobre intangibles

Contabilidad a costo histórico para los intangibles

En *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Baruch Lev sugiere cambios a los estándares de contabilidad para requerir el 'reconocimiento como activos de todas las inversiones en intangibles con beneficios atribuibles que hayan pasado ciertas pruebas prescritas de factibilidad tecnológica'. Los gastos de I&D previamente castigados serían entonces escritos de nuevo y agregados al activo. La intención es que, de esta manera, los ingresos y los gastos relacionados con los intangibles podrían ser emparejados de mejor manera.

4. LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS Y LA CRISIS FINANCIERA

Algunos banqueros se han apresurado a culpar a la presentación de reportes financieros por la crisis financiera. Ellos no están solos. Una cantidad de políticos, reguladores, académicos y otros parece que han considerado que la presentación de reportes financieros ya sea ha causado la crisis o la ha empeorado.

Los puntos de vista de esos críticos a menudo son mutuamente incompatibles – algunos piden más valor corriente en las cuentas, otros menos. Pero, ¿cuál es la evidencia sobre las causas de la crisis? ¿La presentación de reportes financieros tiene la culpa?

4.1 RESUMEN

La crisis financiera ha agudizado y vuelto a centrar reclamos viejos y algunas veces en conflicto respecto de que se necesita un nuevo enfoque para la presentación de reportes financieros. Si bien es demasiado temprano para hacer valoraciones confiables sobre el rol de la presentación de reportes financieros en la crisis, en el presente el cargo de que la presentación de reportes financieros ya sea la ha causado o de manera significativa la ha empeorado, no está bien apoyado. La mayoría de las explicaciones de la crisis se centran en otros problemas de mucha mayor importancia.

4.2 TRABAJO PASADO Y FUTURO

Si bien en este reporte dedicamos menos espacio a las preguntas sobre la presentación de reportes financieros que surgen de la crisis financiera que el que dedicamos a los intangibles, esto no significa que sean menos importantes. En *Measurement in Financial Reporting* (2006) ya vimos las preguntas generales sobre la contabilidad del valor corriente y la contabilidad del costo histórico. Y todavía es limitada la información disponible para la investigación adecuada sobre el rol de la presentación de reportes financieros en la crisis financiera; se necesita hacer mucha más.

4.3 CONTABILIDAD A VALOR CORRIENTE: ¿UN MODELO ROTO?

Se ha reclamado que el uso de valores razonables para ciertos instrumentos financieros ayudó a causar la crisis financiera o a empeorarla. Este punto de vista a menudo es compartido por quienes tienen miedo de que haya un movimiento general hacia el mayor uso de valores razonables en contabilidad, y quienes consideran que este es un cambio para empeorar las cosas. Nosotros debemos enfatizar que los críticos del valor razonable usualmente no piden el abandono de todos los valores corrientes en contabilidad. Según el enfoque del costo histórico es normal que los activos sean castigados al valor corriente cuando su costo histórico se considere que sea irrecuperable. Y no se discute que ciertos activos (eg, moneas extranjeras o inversiones tenidas por instituciones de inversión) sean registrados a valores corrientes. El argumento de los críticos usualmente es que el uso de valores corrientes ha ido demasiado lejos y ya ha sido perjudicial.

Si bien el rol del valor razonable ha sido el centro de las críticas actuales a la presentación de reportes financieros, todavía no hay evidencia convincente de que su uso para ciertos instrumentos financieros haya causado la crisis financiera o la haya empeorado. La mayoría de las explicaciones se centran en otros factores de mucha mayor importancia. Un estudio de la SEC sobre el rol de la contabilidad a valor razonable, ordenado por el Congreso de los Estados Unidos, concluye:

‘los fracasos de los bancos en los Estados Unidos parecen ser el resultado de las crecientemente probables pérdidas en los créditos, las preocupaciones por la calidad de los activos, y, en ciertos casos, la confianza erosionada de prestamistas e inversionistas. Para los bancos que fracasaron y que reconocieron pérdidas considerables del valor razonable, no parece que la presentación de reportes sobre esas pérdidas fuera la razón para que el banco fracasara.’²⁰

Algunos de los principales fracasos de la banca de los Estados Unidos estuvieron en los ‘bancos de inversión’, los cuales estuvieron por fuera del alcance obligatorio del estudio de la SEC. Sin embargo, la SEC extendió sus conclusiones con el fin de cubrir esas instituciones:

‘Más que una crisis precipitada por la contabilidad a valor razonable, en ciertas instituciones la crisis estuvo en la “ejecución del banco,” manifestándose en que las contrapartes redujeron o eliminaron las diversas exposiciones que frente al riesgo de crédito y otros tipos de riesgo tenían en cada firma.’

Un reporte, posterior presentado en los Estados Unidos por el Committee on Capital Markets Regulations, en ciertos aspectos es crítico del estudio de la SEC pero no sugiere que la crisis fuera causada por la contabilidad a valor razonable:

‘En el sector de vivienda, los bancos tomaron ventaja de las bajas tasas de interés y de las oportunidades de titularización para instaurar estándares rebajados de préstamos, lo cual llevó a los préstamos hipotecarios en toda la primera parte de la década... El incrementado endeudamiento por parte de los hogares de los Estados Unidos fue compensado parcialmente por la escalada en los precios de los activos. Sin embargo, el período de aumento en los valores de las

²⁰ Securities and Exchange Commission, *Report and Recommendations Pursuant to Section 133 of the Emergency Economic Stabilization Act of 2008: Study on Mark-to-Market Accounting*, Washington: SEC, 2008.

propiedades llegó a su fin luego de alcanzar un pico en el segundo trimestre del 2006, con los precios de las viviendas cayendo en un 27% para el cuarto trimestre del 2008 ...

'... La destrucción realizada en Wall Street y en otros lugares [en el sector financiero] se deriva en parte del crecimiento explosivo en los valores relacionados con hipotecas, complejos y a precio erróneo ... Cuando estalló la burbuja hipotecaria, el mercado de esos títulos se secó y sus valores cayeron en picada ...'²¹

Un estudio realizado en el Reino Unido, *The Turner Review*, es más crítico del valor razonable:

'Si bien es difícil cuantificar el efecto, es un juicio razonable que la aplicación de la contabilidad a valor razonable/mark-to-market en los libros comerciales [carteras de negociación] jugó un rol importante en el alza insostenible de los valores de los títulos de crédito en los años anteriores a 2007, y ha exacerbado la caída de los mismos.'²²

La posibilidad de que la presentación de reportes financieros tenga efectos pro-cíclicos ha sido discutida durante muchos años y bastante antes del auge de la contabilidad a valor razonable o del desarrollo de los instrumentos financieros modernos. Además, en el pasado, los críticos algunas veces alegaron que los efectos pro-cíclicos fueron causados por el uso de los costos históricos y que podrían ser remediados por el uso de una forma u otra de la contabilidad a valor corriente (de la cual el valor razonable es un método). Todas las formas de contabilidad muestran buenos resultados en los buenos tiempos y malos resultados en los malos tiempos. Al hacerlo, reflejan la realidad, lo cual es lo que la gente espera que la contabilidad haga. Pero, en una economía sujeta a ciclos económicos, es bastante posible que reflejar la realidad intensifique las tendencias cíclicas inherentes. Otra manera de decir esto es que es posible que la presentación de reportes financieros que **no** refleje que la realidad podría tener efectos contra-cíclicos. Sin embargo, esto genera una cantidad de preguntas sobre por qué las personas deben confiar en la información que saben no refleja la realidad, y si de hecho esto ayuda a la estabilidad financiera.

Otra línea de crítica es que los valores razonables son engañosos porque reflejan los precios del mercado, los cuales a su vez se basan en transacciones actuales u ofrecidas entre compradores marginales y vendedores marginales. No muestran valores que podrían ser realizados si todos los tenedores de un activo deciden venderlo al mismo tiempo. En relación con la crisis financiera, el argumento por consiguiente es que, cuando estuvieron aumentando los precios de los activos, los valores razonables crearon un optimismo ilusorio (ocasionando con ello la burbuja). Sin embargo, los costos históricos también reflejan precios del mercado (a la fecha de adquisición más que a la fecha del balance general), y por consiguiente es bastante posible que los costos históricos también ofrecerán una cifra altamente engañosa por la cual podrían ser realizados si todos los tenedores venden al mismo tiempo. También, es inusual que todos los tenedores de un activo particular quieran venderlo al mismo tiempo al menos que alguien esté ofreciendo pagar **más** que el precio del mercado (como ocurre en la oferta pública de adquisición de un negocio). En otros casos, todos los tenedores de un activo pueden querer venderlo si encuentran que ha sido fundamentalmente sobrevaluado. Esto puede afectar a quienes compraron y registraron el activo a un costo histórico inflado tanto como, o más que, quienes compraron el activo a un costo más bajo, pero lo muestran en su balance general a un valor razonable más alto.

También hay una profunda sospecha de que los precios de mercado a menudo son indicadores no confiables del valor subyacente (del 'valor razonable' real, en oposición al valor contable). Esto refleja el punto de vista de que los mercados a menudo son irracionales – ya sea excesivamente optimistas o excesivamente pesimistas. Aquí no podemos abordar este problema, pero incluso si la sospecha está bien fundamentada:

- Tal y como se observó arriba, el costo histórico también usa precios de mercado.
- No está claro que estén disponibles fuentes superiores de valuación – siempre racionales, nunca excesivamente optimistas o excesivamente pesimistas.

Las consultas sobre las causas de la crisis financiera también hacen algunos comentarios positivos sobre el valor razonable. Tanto la SEC como Lord Turner observan que los negocios que usaron el valor razonable para los propósitos de administración, a causa de que registraron caídas en los valores de los activos antes que los competidores, tomaron acción temprana para responder a la crisis, y por consiguiente la sortearon de mejor manera.

²¹ Committee on Capital Markets Regulation, *The Global Financial Crisis: A Plan for Regulatory Reform*, Cambridge: Committee on Capital Markets Regulation, 2009.

²² Lord Turner, *The Turner Review: A Regulatory Response to the Global Banking Crisis*, Financial Services Authority: London, 2009.

La relación entre la presentación de reportes financieros y la estabilidad financiera es una pregunta importante y una de las que necesitan ser investigadas a fondo. (Apéndice 5, Pregunta 5.) Pero los cargos hechos contra el valor razonable en este respecto no parecen estar probados, y además hay alguna evidencia de que el valor razonable fue útil en proporcionar alarma temprana respecto de los problemas emergentes.

Hallazgos de investigación 4.1: Contabilidad a valor corriente: ¿un modelo roto?

No hay evidencia convincente de que el valor razonable causara la crisis financiera

Hay literatura nueva sobre la presentación de reportes financieros y la crisis financiera. Para la carencia de evidencia de que el valor razonable es responsable por ella vea, eg, Ray Ball, *Don't Blame the Messenger ... or Ignore the Message*, Christian Laux y Christian Leuz, 'The crisis of fair-value accounting: making sense of the recent debate', y Stephen G. Ryan, 'Accounting in and for the subprime crisis'. También hay una buena cantidad de material sobre esta pregunta en el *Study on Mark-to-Market Accounting*, de la SEC.

Denuncias anteriores de que el costo histórico tiene efectos pro-cíclicos

Este tema viene desde hace bastante tiempo. Una discusión bien conocida es la de W. T. Baxter, 'The accountant's contribution to the trade cycle', que fue publicada en 1955. Baxter se refiere a una cantidad de trabajos anteriores, incluyendo el de Gottfried von Haberler, *Prosperity and Depression* (1937). Von Haberler, quien a su vez se refiere a un trabajo anterior en lenguaje alemán, argumenta que (p 46): 'Esas utilidades de papel [producidas por la contabilidad a costo histórico] es ... probable que se agreguen a la fuerza acumulativa del auge, dado que estimulan que prestatarios y prestamistas se endeuden y presten más. Fomentan el espíritu optimista que prevalece durante el auge, de manera que es probable que se acelere la expansión del crédito. Este fenómeno tiene su contraparte exacta durante la caída del ciclo.'

Von Haberler argumenta a favor del uso del costo de reemplazo, más que el costo histórico, lo cual también es el punto del documento de Baxter. Una característica importante de esas críticas es que tienen en mente la contabilidad de los activos físicos – activos fijos e inventarios. No consideran la contabilidad para los instrumentos financieros, la cual es el centro del debate contemporáneo sobre la presentación de reportes financieros y los ciclos de negocio.

4.4 CONTABILIDAD A COSTO HISTÓRICO: ¿UN MODELO ROTO?

La contabilidad a costo histórico ha sido atacada durante al menos los últimos 60 años. En un momento, el motivo clave para las críticas fue su aparente incapacidad para tratar los efectos de la inflación, pero este nunca ha sido todo el caso contra el costo histórico. Y los críticos contemporáneos²³ prestan poca atención, si al caso alguna, a la inflación como un problema.

El cargo clave contra el costo histórico es la irrelevancia. Usa valores históricos, desactualizados, cuando lo que los usuarios necesitan, se reclama, son valores corrientes, actualizados. También, los costos históricos para activos diferentes varían de un negocio a otro, de manera que podría decirse que las cuentas a costo histórico no son comparables de un negocio a otro. Algunos críticos también argumentan que el costo histórico está más abierto a la manipulación que el valor razonable. Quienes desean reemplazar el costo histórico por el valor corriente argumentan que solamente de esta manera los usuarios de la presentación de reportes financieros pueden obtener información que sea genuinamente relevante, confiable y comparable.

En este reporte no analizamos los argumentos a favor y contra la contabilidad a costo histórico – ese problema lo consideramos en *Measurement in Financial Reporting*. Nuestro centro de atención está puesto en la pregunta más limitada de si el costo histórico es responsable, en mayor o menor extensión, por la crisis financiera. El cargo específico aquí es que, en las etapas tempranas de la crisis, el costo histórico condujo a sobre-establecer los valores de los activos y falló en dar alarma suficiente respecto de la escala de los problemas emergentes.

La dificultad para valorar este cargo es la carencia de evidencia. Los críticos tempranos del rol de la presentación de reportes financieros en la crisis financiera se concentraron en el valor razonable, denunciando que sobre-estableció las utilidades en el auge y **sobre-estableció** las pérdidas en la caída. Los críticos del costo histórico esencialmente reclaman que **sub-estimó** las pérdidas en la caída. Frente a ello, aquí hay una pregunta empírica simple. Pero dado que los cargos contra el costo histórico en la crisis financiera son relativamente nuevos, han sido

²³ Por ejemplo, *A Comprehensive Business Reporting Model; Business Reporting for Investors* (2007), del CFA Institute, señala que 'el valor razonable es la información más relevante para la toma de decisiones financieras' y que 'Nuestra meta es que el valor razonable sea el atributo de medición para activos y pasivos.' David Mosso, *Early Warning and Quick Response: Accounting in the Twenty-First Century* (2009), argumenta que 'el modelo de contabilidad' está 'roto y sin posibilidad de reparación' y que 'todos los activos y pasivos en el balance general ... se tienen que medir a valor razonable'.

investigados aun con menos profundidad que los cargos contra el valor razonable. Más fundamentalmente, hay un problema espinoso respecto de cómo se decide si las utilidades y pérdidas están sub-estimadas o sobre-establecidas, dado que es la pregunta de cómo se miden las utilidades y pérdidas, el cual es en primer lugar el problema. En otras palabras, cualquier respuesta es probable que sea una petición de principio.

Los cargos contra el costo histórico son tan serios como los cargos contra el valor corriente, pero es probable que en el presente sólo se les de respuestas provisionales e inconclusas:

- De lejos, no hay evidencia convincente de que la presentación de reportes financieros, en cualquier aspecto, ya sea causó o exacerbó de manera importante la crisis financiera.
- Sin embargo, el rol del costo histórico en la crisis es una pregunta que vale la pena ser investigada, y nos proponemos volver a ella en nuestro trabajo futuro.

4.5 PROBLEMAS DE RECONOCIMIENTO Y REVELACIÓN

4.5.1 Los cargos

Hay otras dos importantes denuncias contra la presentación de reportes de negocios en la crisis financiera y el período que condujo a ella. Se reclama que:

- hubo revelación insuficiente sobre ciertos instrumentos financieros; y
- pasivos importantes fueron ocultados en vehículos fuera del balance general.

Juntando las críticas al valor razonable (o al costo histórico), las adicionan al caso de que la crisis financiera ha mostrado que el modelo para la presentación de reportes financieros está roto.

Como es usual, ninguna de esas críticas es completamente nueva. Durante décadas los usuarios han reclamado que en los estados financieros hay detalle insuficiente y durante muchos años también ha habido problemas con los elementos por fuera del balance general. Una vez más, la crisis financiera ha intensificado y vuelto a focalizar los reclamos hechos desde hace mucho tiempo.

También ha habido críticas de que en el período conducente a la crisis y en sus etapas tempranas hubo revelación inadecuada del riesgo. Este no es totalmente un problema de la presentación de reportes financieros; las revelaciones del riesgo se encuentran principalmente fuera de los estados financieros. Sin embargo, la mencionamos aquí en aras de la completitud y abajo regresaremos a ella (Sección 6.9).

4.5.2 Preguntas de revelación

Parece probable que, en el período previo a la crisis financiera, las revelaciones para ciertos instrumentos financieros de manera útil podrían haber sido más extensivas. Nosotros observamos que los emisores de estándares para la presentación de reportes financieros de hecho ampliaron los requerimientos de revelación relevantes, haciéndolo en respuesta a la crisis y están considerando cambios adicionales.

Si bien esta parece que es un área donde han sido aprendidas lecciones útiles, no vemos que sea un problema que genere dudas sobre la presentación de reportes financieros como un todo. Las revelaciones contenidas en la presentación de reportes financieros constantemente se están ampliando poco a poco en la medida que surgen nuevos asuntos de interés o importancia.

4.5.3 Elementos fuera del balance general

En Europa, las compañías que se negocian públicamente cumplen con los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS). Y por lo que somos conscientes, antes y durante la crisis, las compañías europeas reportaron en sus balances generales todos los pasivos que debían reportar.

Es posible que en los Estados Unidos la posición fuera diferente. Uno de los problemas que surgió de Enron fue que las reglas de los Estados Unidos sobre los elementos fuera del balance general eran débiles. Si bien luego de Enron hubo reformas en esta área, los requerimientos de los Estados Unidos seguían significativamente siendo más débiles que en otros lugares. Sin embargo, no conocemos hasta qué punto este asunto de contabilidad tuvo algún efecto en la crisis financiera. No se debe asumir que, porque los pasivos estaban fuera del balance general, los inversionistas los ignoraron. En muchos casos hubo revelación plena, y se sabe que los inversionistas, haciendo uso de esas revelaciones, han tratado algunos elementos fuera de balance como si estuvieran en el balance general.

Hallazgos de investigación 4.2: Elementos fuera de balance

Los inversionistas tratan algunos elementos fuera de balance como si estuvieran en el balance general

Para evidencia de esto, vea Wayne R. Landsman, Kenneth V. Peasnell y Catherine Shakespeare, 'Are asset securitizations sales or loans?' Los autores encuentran que el mercado de acciones percibe a los activos y pasivos titularizados tenidos fuera de balance en una entidad de propósito especial (SPE = special purpose entity) como si estuvieran en el balance general de la firma que los origina. Este hallazgo señala que tales titularizaciones realmente son una forma de préstamos garantizados más que de ventas de activos.

4.5.4 Conclusiones

El reconocimiento y la revelación parece que son las áreas de la presentación de reportes financieros donde está más claro que en y antes de la crisis financiera hubo fallas remediables. Tales fallas están siendo abordadas por los emisores de estándares. Sin embargo, no está claro que esos problemas fueran causas importantes de la crisis o que la empeoraran de manera significativa. Quienes consideran que el modelo para la presentación de reportes está roto a causa de que las revelaciones actuales son, de acuerdo con su punto de vista, completamente inadecuadas, no cambiarán su manera de pensar a causa de la ampliación de las revelaciones sobre los instrumentos financieros que están siendo planeadas por los emisores de estándares.

5. PRESENTACIÓN DE REPORTES NO-FINANCIEROS

Puede parecer obvio que deba existir un modelo para la presentación de reportes no-financieros de los negocios. ¿Cómo podemos asegurar que los usuarios obtienen la información que desean sobre los factores de éxito de los negocios?

A diferencia de la presentación de reportes no-financieros, la presentación de reportes financieros está altamente regulada y hay miles de páginas de requerimientos respecto de lo que se debe revelar, cómo se debe medir, y cómo se debe presentar. ¿Por qué la presentación de reportes no-financieros debe ser diferente?

5.1 RESUMEN

Para la presentación de reportes no-financieros, la práctica se ha movido fuertemente en la dirección pedida por los reformadores, de manera que para muchas compañías sus revelaciones no-financieras ahora son más extensas que su presentación de reportes financieros. Pero las compañías raramente siguen cualquier modelo prescrito de manera externa que cubra toda su información no-financiera. Y parece que no hay posibilidad realista para un modelo prescriptivo para la presentación de reportes que cubriría toda la presentación de reportes no-financieros y que proporcionaría una huella detallada aplicable a los negocios en general. La información que los diferentes negocios revelan y deben revelar es demasiado diversa como para que sea capturada por tal modelo.

Similares objeciones no aplicarían a principios de alto nivel para la presentación de reportes no-financieros. Tales principios significarían que los negocios:

- revelen información que sea relevante para sus circunstancias particulares;
- varíen sus revelaciones cuando cambien las circunstancias; y
- experimenten en su presentación de reportes.

Al decidir qué revelar, para los negocios individuales es sensato comprometer a sus stakeholders y a los otros usuarios de sus reportes. De esta manera, pueden juzgar qué funciona y qué no funciona, y dónde se pueden necesitar revelaciones adicionales.

5.2 ¿HAY UN MODELO DE PRESENTACIÓN DE REPORTES NO-FINANCIEROS?

En un aspecto, los reformistas han ganado la discusión. Nadie discute la necesidad de un grado importante de información no-financiera en la presentación de reportes de negocios. Además, en los últimos años quizás el cambio más importante en la presentación de reportes de negocios ha sido la explosión de información no-financiera. Para muchas compañías, ahora pesa más que la presentación de reportes financieros.²⁴

El reporte anual de HSBC Holdings ofrece un ejemplo bien conocido del crecimiento de la presentación de reportes de negocios en general y de la presentación de reportes no-financieros en particular.²⁵

Tabla 5.1 HSBC Holdings: reporte y cuentas anuales

	Estados financieros: páginas	Estados financieros: %	Otra presentación de reportes: páginas	Otra presentación de reportes: %	Total de páginas
1999	61	49	63	51	124
2008	119	25	353	75	472

En menos de una década, si bien el volumen de los estados financieros casi se ha doblado, la otra presentación de reportes ha crecido por un factor de casi seis y ahora cubre casi las tres cuartas partes del reporte anual. Y el reporte anual es sólo una parte de las revelaciones totales de HSBC durante el año. Esto puede ser un caso extremo en términos del volumen de información, pero en general no es atípico de la tendencia para las compañías que se negocian públicamente.

Si bien ahora hay una masa de presentación de reportes no-financieros por parte de las compañías, ella no sigue ningún modelo único. Por lo tanto puede ser prematuro preguntar si necesitamos un modelo **nuevo** para la presentación de reportes financieros cuando, podría decirse, en el momento no tenemos un modelo para la presentación de reportes no-financieros. En ausencia de un modelo ampliamente aceptado para la presentación de reportes no-financieros, tal como existe en cada jurisdicción para la presentación de reportes financieros, hay, no obstante:

- algunas reglas predominantes para las compañías que se negocian públicamente, tales como los requerimientos para revelar cualquier información que probablemente tendría un efecto importante en el precio de las acciones;
- algunos principios de alto nivel que aplican a ciertas partes de la presentación de reportes de negocios, tal como la revisión del negocio en Europa; y
- requerimientos más específicos sobre ciertos problemas, tal como la información relacionada con los directores.

²⁴ Deloitte, *Write from the Start: Surveying Narrative Reporting in Annual Reports*, London: Deloitte, 2008.

²⁵ En la tabla, la columna 'Otra presentación de reportes' incluye alguna información financiera que no hace parte de los estados financieros. No es clara, por consiguiente, la distinción entre la presentación de reportes financieros y no-financieros.

También hay una amplia cantidad de revelación voluntaria que no sigue un patrón claro pero que refleja la mezcla de los deseos de los administradores respecto de los mensajes que desean transmitirlos a las partes externas, así como sus supuestos sobre lo que es de interés para los usuarios. Y todo esto varía de país a país, y dentro de los países, dependiendo de la naturaleza del negocio (eg, si es una compañía que se negocia públicamente).

De manera que conduce a engaño referirse 'al' modelo para la presentación de reportes de negocios en relación con la presentación de reportes no-financieros. Pero hay modelos (si bien no universales) diseñados para ciertos aspectos de la presentación de reportes no-financieros y tiene mérito considerar el caso para el desarrollo de un modelo comprensivo y universal para la presentación de reportes no-financieros, aunque sólo sea para poner en orden la masa de las revelaciones actuales.

5.3 EL CASO PARA EL MODELO PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTE NO-FINANCIEROS

¿Por qué es útil tener un modelo para cualquier tipo de presentación de reportes de negocios? El modelo les dice a los preparadores la información que necesitan elaborar, les dice a los usuarios de la información qué pueden esperar, bien puede producir más revelaciones que las de otra manera se proporcionarían, y (quizás más importante), asegura un grado de comparabilidad en la información revelada. Por consiguiente se puede esperar que el modelo sea útil para la presentación de reportes no-financieros, así como lo es para la presentación de reportes financieros.

Quienes defienden un modelo para la presentación de reportes no-financieros a menudo comienzan a partir de las limitaciones de la presentación de reportes financieros y buscan compensación para ellos.²⁶ Como la presentación de reportes financieros es histórica, cuantificada y financiera, sus modelos típicamente buscan especificar que los negocios deben revelar información prospectiva, cualitativa y no-financiera. La limitación específica de la presentación de reportes financieros que a menudo buscan remediar es su falla en valorar los intangibles. Por lo tanto los modelos algunas veces están diseñados para abordar este problema particular y para especificar qué se debe revelar en relación con los intangibles, más que para cubrir la presentación de reportes de negocios como un todo.

Por lo tanto, se necesita considerar dos opciones:

- un modelo estrecho para la presentación de reportes no-financieros, que cubriría los intangibles; y
- un modelo amplio que cubriría toda la presentación de reportes no-financieros.

¿Por qué puede haber cualquier objeción a cualquiera de esos tipos de modelo?

5.4 PROBLEMAS CON EL MODELO PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTE NO-FINANCIEROS

Para cualquier modelo para la presentación de reportes no-financieros el problema central es si es posible especificar de manera útil cualquier detalle de la información que se debe revelar. Si comenzamos con la opción del modelo estrecho, que estaría restringido a los intangibles, la evidencia es que incluso para este objetivo limitado es imposible especificar qué información se debe revelar. Esto surge de:

- la investigación que mira qué información sobre los intangibles es encontrada útil por los mercados; y
- las críticas a los modelos existentes por las revelaciones detalladas sobre los intangibles.

La investigación sobre las revelaciones de los intangibles encuentra que la información relevante es altamente diversa, específica para los negocios particulares y para las circunstancias particulares, y cambia en respuesta a los cambios en los mercados y en las tecnologías. Una consideración adicional es que, incluso para los propósitos de la administración, los administradores tienen dificultad en conocer qué información no-financiera sobre los intangibles es útil.

Las críticas que hasta la fecha se han producido²⁷ sobre los modelos de revelación para los intangibles puntualizan que tienden a requerir información que:

- no deja clara su utilidad, eg, la ratio de PCs por empleados; o

²⁶ Debemos dejar claro que quienes defienden modelos para la presentación de reportes no-financieros no asumen que no existirá presentación de reportes financieros. Tanto como somos conscientes, asumen que también existirá presentación de reportes financieros. Sin embargo, los modelos que proponen algunas veces son solamente para la presentación de reportes no-financieros.

²⁷ El sitio web www.intellectualcapital.nl proporciona vínculos útiles a material sobre este tema, incluyendo el Danish Ministry of Science, Technology and Innovation, cuyos *Intellectual Capital Statements* (2003) da un número grande de potenciales indicadores no-financieros para los diferentes aspectos del capital intelectual (o de los intangibles).

- es demasiado vaga, eg, satisfacción de los clientes; o
- es demasiado específica-para-la-industria, como para que sea apropiada para un modelo general.

También observan que incluso es difícil identificar de manera objetiva los intangibles de un negocio; diferentes personas pueden llegar a listas muy diferentes de los intangibles de cualquier negocio determinado. También, que los intangibles (al igual que otros activos) trabajan conjuntamente para producir beneficios para el negocio, de manera que a menudo es imposible decir qué contribución hacen al éxito del negocio.

Hallazgos de investigación 5.1: Problemas con el modelo para la presentación de reportes no-financieros (1)

Críticas a los modelos propuestos

Douglas Skinner, 'Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations', aborda la utilidad de los modelos propuestos para la presentación de reportes sobre intangibles: 'hay por lo menos algunas preocupaciones prácticas/de implementación [relevantes para los modelos propuestos]:

'Primero, muchas de las medidas serían específicas para la industria o firma, y por consiguiente no estarían sujetas a estandarización o comparación (eg, retrasos en las órdenes para Boeing).

'Segundo, desde la perspectiva de la presentación de reportes y del aseguramiento, muchas de esas medidas serían difícil de verificar de una manera objetiva en parte a que a menudo difieren a través de las firmas e industrias, y no se miden de una manera estandarizada.

'Tercero, los costos que la revelación tiene para el propietario es probable que sean importantes y conducirán a objeciones de parte de los preparadores.

'Por esas razones, considero que tales propuestas serán difíciles de implementar cuando sean revelaciones obligatorias y por consiguiente es probable que sean mejor entendidas como guías para la estructuración de las revelaciones voluntarias. Por otra parte, en la extensión en que los inversionistas encuentren que tales revelaciones son útiles, las fuerzas del mercado les proporcionarán a los administradores incentivos para revelarlas si esas revelaciones pasan la prueba de costo-beneficio.'

Revelaciones inútiles

En relación con dos de tales revelaciones recomendadas – número de patentes y número de clics en un sitio web – Wolfgang Ballwieser, 'The limitations of financial reporting', preguntó: '¿Qué consecuencias se derivarán de recibir tal información? El número de patentes no dice nada sobre los flujos de efectivo que resultarán cuando se usen las patentes. Lo mismo aplica al número de "hits" en un sitio web.'

El respaldo para esas críticas parece venir del hecho de que se ha tenido muy poco progreso en persuadir a los negocios para que adopten modelos comunes para la presentación de reportes para los intangibles, incluso cuando durante algunos años ha estado disponible una cantidad de modelos. Sin embargo, al respecto sería útil investigación adicional, para ver exactamente qué tan lejos han sido adoptados esos modelos y qué tan útiles son las revelaciones resultantes. (Apéndice 5, Pregunta 6.)

También hay problemas que se relacionan con la información no-financiera histórica pero prospectiva: ie, datos no-financieros que son indicadores del desempeño financiero futuro.

- A menudo es muy corto el lapso de tiempo entre el fenómeno no-financiero y su efecto financiero. Por ejemplo, si la pérdida de la plusvalía de los clientes resulta en una pérdida inmediata de clientes, entonces los datos no-financieros sobre la satisfacción del cliente es difícilmente un indicador prospectivo de algo. Los efectos se mostrarán al menos una vez en las cifras financieras.
- La relación entre el fenómeno no-financiero y los efectos financieros a menudo se desconoce. En tal caso, la revelación de información no-financiera no les ayudará a los usuarios a elaborar pronósticos financieros.

Si en relación con los intangibles es imposible especificar un modelo que suministraría revelaciones útiles para todos los negocios, entonces también tiene que ser imposible especificar de manera exitosa un modelo detallado para toda la presentación de reportes no-financieros. De nuevo, esta conclusión parece estar respaldada por la carencia de progreso

en la práctica especificando un modelo que sería ampliamente aceptado ya sea por los usuarios o por los preparadores. El caso puede ser bien diferente para industrias específicas, donde algunas veces son desarrolladas y acordadas por la industria listas útiles de revelaciones. Pero por definición están restringidas en su aplicación – no proporcionan un modelo general.

Hallazgos de investigación 5.2: Problemas con el modelo para la presentación de reportes no-financieros (2)

A menudo se desconocen las relaciones entre el fenómeno no-financiero y los efectos financieros

Invitamos a Christopher Ittner a que mirara si la medición de los intangibles ayuda a mejorar el desempeño del negocio. Su documento, 'Does measuring intangibles for management purposes improve performance?' llama la atención respecto de – entre otras cosas – la carencia de 'modelación causal' en las firmas para vincular las medidas no-financieras con el desempeño financiero y la tendencia de las firmas a abandonar las medidas no-financieras luego de uno o dos años de su introducción.

Imposible especificar qué información se necesita revelar

Invitamos a Anne Wyatt para que mirara qué información sobre los intangibles es relevante para el valor y a Andrew Stark para que realizara una vista de conjunto a la investigación relacionada con la presentación de reportes sobre intangibles. 'What financial and non-financial information on intangibles is value-relevant?' de Wyatt, 'Accounting for intangibles' de Douglas Skinner, y 'Intangibles and research – an overview with a specific focus on the UK' de Stark, todos ellos comentan sobre la diversidad de la información que es relevante para los intangibles y muestran escepticismo sobre el valor de las estructuras obligatorias. Una implicación interesante del estudio de Wyatt es que 'los reguladores de la contabilidad podrían facilitar de mejor manera las revelaciones relevantes para el valor de los intangibles si les dan discreción a la administración para que reporten la realidad económica de su firma'.

'Accounting, intangible assets, stock market activity, and measurement and disclosure policy – views from the UK', de Elisabeth Dedman, Sulaiman Mouselli, Yun Shen y Andrew Stark, concluye que: 'es difícil ver cómo podría llegarse a un conjunto de revelaciones obligatorias' y que la evidencia de investigación proveniente del Reino Unido sugiere que el mecanismo apropiado de revelación implica que las firmas decidan sobre el contenido de cualesquiera tales revelaciones que se juzguen relevantes para los participantes en el mercado dentro de una estructura que proporcione principios que gobiernen tales revelaciones.'

Vivien Beattie, Bill McInnes y Stella Fearnley, *Through the Eyes of Management: Narrative Reporting across Three Sectors*, también ofrecen amplia evidencia de la diversidad de las revelaciones no-financieras.

El estudio realizado por la Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), *Intellectual Assets and Value Creation: Implications for Value Reporting*, concluye: 'la investigación sugiere que cualquier orientación respecto de la revelación mejorada sobre los activos intangibles debe continuar siendo basada en principios y voluntaria. Dado el amplio rango de activos intelectuales tenidos por las firmas en las diferentes industrias, el enfoque basado en principios les permite a las compañías flexibilidad en la aplicación de la orientación, así como abordar sus propias circunstancias y riesgos como compañías que tienen historias únicas con relación a su proceso de creación de valor. Un enfoque más prescriptivo podría generar un enfoque mecanicista de caja-tic-tac para asegurar el cumplimiento más que permitirles a las compañías producir reportes significativos adaptados a sus propias circunstancias.' El reporte agrega, 'En la medida en que se desarrolle experiencia, se puede fomentar más armonización.'

Listas de revelación para industrias específicas

'Intangibles and research', de Stark, da un ejemplo del Reino Unido: *Best Practice Guidance on Financial & Corporate Communications* (2006) de la Bioindustry Association.

Si bien nosotros somos escépticos respecto del valor de modelos generales detallados para la presentación de reportes no-financieros, los principios de alto nivel pueden ser bien útiles. De acuerdo con nuestro punto de vista es sensible tener principios de revelación de alto nivel – tales como requerimientos para revelar cualquier información que probablemente tendría un efecto importante en el precio de la acción. También puede ser sensato tener orientación ligeramente más específica pero todavía de alto nivel, como la contenida en las propuestas del *Management Commentary* de IASB, o reglas de alto nivel tales como el requerimiento de la Unión Europea, que consta de unas pocas frases, para que las compañías preparen una revisión del negocio. El requerimiento completo contenido en la EU Accounts Modernisation Directive dice:

'1. (a) El reporte anual tiene que incluir al menos una revisión razonable del desarrollo y el desempeño de los negocios de la compañía, así como su posición, junto con una descripción de los principales riesgos e incertidumbres que enfrenta. La revisión tiene que ser un análisis balanceado y comprensivo del desarrollo y el desempeño de los negocios de la compañía, así como de su posición, consistente con el tamaño y la complejidad de los negocios;

(b) En la extensión necesaria para el entendimiento del desarrollo, el desempeño o la posición de la compañía, el análisis tiene que incluir los indicadores clave del desempeño tanto financieros como, cuando sea apropiado, no-financieros que sean relevantes para los negocios particulares, incluyendo información relacionada con asuntos ambientales y de empleo;

(c) Al proporcionar este análisis, el reporte anual tiene que incluir, cuando sea apropiado, referencias a, y explicaciones adicionales de, las cantidades reportadas en las cuentas anuales.'

Los requerimientos de la EU Transparency Directive para las declaraciones de la administración de las compañías que se negocian públicamente también asumen un enfoque de alto nivel para definir qué se necesita que sea revelado.

De manera alternativa, los principios pueden describir el proceso que quienes preparen el reporte deban considerar en relación con qué revelar y cómo revelar. Sin embargo, incluso este tipo de enfoque puede volverse bastante detallado (eg, las muchas referencias contenidas en el Reporting Statement de ASB, *Operating and Financial Review*, a lo que los directores 'deben considerar', 'deben hacer', 'deben asegurar', 'podrían hacer', 'pueden querer considerar' y 'podrían querer considerar'). Pero un proceso de alto nivel podría ser tan efectivo como una estructura de revelación de alto nivel.

Provisto que los principios son de tal nivel alto:

- evitan las dificultades inherentes al intentar diseñar un modelo que satisfaga todas las necesidades específicas de los diversos negocios; y
- también evitan requerir revelaciones inútiles.

Tales principios de alto nivel significarían que los negocios:

- revelan información que sea relevante para sus circunstancias particulares;
- varían sus revelaciones cuando cambien las circunstancias; y
- experimentan en su presentación de reportes.

Para probar esas propuestas, sería útil tener un proyecto de investigación para verificar qué tan efectivos los requerimientos establecidos-de-manera-amplia son en provocar las revelaciones. (Apéndice 5, Pregunta 7.)

En lo relacionado con la experimentación, lo que se necesita no es un período temporal de experimento a ser realizado pocos años después mediante reglas detalladas una vez que los negocios hayan encontrado cuáles revelaciones son útiles. La evidencia sugiere que la relación entre la información no-financiera y las medidas financieras es inherentemente incierta, de manera que lo que se necesita es algo que permita experimentar sobre una base permanente. Alguna estabilidad en la revelación puede surgir de manera útil y con el tiempo esto ayudaría a la comparabilidad entre los negocios, pero el deseo de comparabilidad no debe impedir la revelación de la información que sea relevante.

Al decidir qué revelar, para los negocios individuales es sensato comprometer a sus stakeholders y a los otros usuarios de sus reportes. De esta manera, pueden juzgar qué funciona y qué no funciona, así como dónde se pueden necesitar revelaciones adicionales.

5.5 UN MODELO COMPRENSIVO

Una cantidad de defensores de un nuevo modelo para la presentación de reportes tienen en mente algo más comprensivo que uniría no sólo toda la presentación de reportes no-financieros, sino toda la presentación de reportes de negocios. Lo que se busca algunas veces se describe como presentación de reportes 'integrada'. Esto parece que implica una estructura comprensiva o una estructura que lo abarque todo, si bien quienes piden la presentación de reportes integrada muy a menudo usan una metáfora diferente y hablan de 'contar la historia' como una manera para superar la naturaleza fragmentada de la presentación de reportes de negocios.

Si bien contar la historia obviamente hace que la presentación de reportes sea más legible, hay dificultades con ella como meta, dado que implica un grado de selección y énfasis, e incluso un elemento artístico que probablemente es inapropiado en la presentación de reportes de negocios. Los usuarios profesionales de la presentación de reportes de negocios tienden a considerar como propaganda a cualquier 'historia'. Mucha de la presentación de reportes de negocios, si bien es objetiva y comprensiva, podrá necesitar ser un asunto puramente factual de registro que no permite contar la historia. Los reportes de Warren Buffett pueden ser citados como evidencia contra esta proposición, pero necesita tenerse en mente que constituyen una pequeña fracción de la total presentación de reportes de Berkshire Hathaway. La mayoría de esto es puramente asunto factual de registro de manera que a nadie le importa.

También hay la pregunta de qué tanto necesita integrarse la presentación de reportes de negocios. Si el punto es que las compañías no deben decir una cosa en el reporte de los directores y otra en las cuentas, entonces claramente esto es correcto, pero no es algo que requiera que un modelo para la presentación de reportes se detenga para que ocurra. Si el punto es que las compañías estén obligadas a repetir la misma información en diferentes lugares de su presentación de reportes, entonces de nuevo este es un buen punto, pero suena similar a algo que se puede aclarar mediante regulación mejorada, más que algo que requiera un modelo para la presentación de reportes.

Es igualmente legítimo tener el punto de vista de que la presentación de reportes de negocios de hecho cubre una cantidad de asuntos discretos, que requieren ser reportados por separado (si bien quizás, para conveniencia de los lectores, dentro del mismo documento), e intentar unirlos como si fueran partes de un todo coherente sería un ejercicio artificial.

Ciertamente sería difícil desarrollar un modelo coherente y detallado que se pudiera prescribir para la totalidad de la presentación de reportes de negocios. El tipo de requerimientos de alto nivel que hemos descrito en la sección anterior puede incluso no proporcionar modelos para la totalidad de la presentación de reportes no-financieros, mucho menos para el total de la presentación de reportes de negocios. El requerimiento de revisión del negocio que hace la Unión Europea, por ejemplo, gobierna solamente una fracción de las revelaciones no-financieras de muchas compañías que se negocian públicamente.

La presentación de reportes no-financieros ha crecido de una manera descoordinada porque ha sido respuesta a una serie de demandas descoordinadas por más información. Esas demandas fueron resultado de las preocupaciones del día. No fueron algo que habría sido proyectado por alguien que lo estableciera, digamos, en 1990 y que programara que las personas esperarían esa información en los siguientes 20 años. Cualquier revelación tiene su propio momento interno. Una vez que se abre una nueva área de revelación, los usuarios se dan cuenta de que habían escuchado una respuesta que no era suficiente para sus preguntas – o que promueve nuevas. O las circunstancias cambian, y necesitan encontrar más información sobre algo que anteriormente no habían considerado como importante.

Un modelo comprensivo para la presentación de reportes no-financieros por consiguiente parece que es un castillo en el aire. Nosotros no podemos predecir ahora qué información esperarán las personas en el futuro. Y no hay razón por la cual quienes desean más información deban sentirse restringidos al demandarla porque no cae en algún modelo de revelación ordenado previamente.

Y si no hay posibilidad realista de unir toda la presentación de reportes no-financieros dentro de un solo modelo comprensivo y prescriptivo, entonces un modelo único para la presentación de reportes de negocios como un todo (de la cual hace parte la presentación de reportes no-financieros) también tiene que ser poco realista.

Hallazgos de investigación 5.3: Un modelo comprensivo

Los usuarios profesionales consideran como propaganda a las 'historias'

Vea Bill McInnes, Vivien Beattie y Jacky Pierpoint, *Communication Between Management and Stakeholders: A Case Study*. Ellos encuentran que: 'los profesionales de las finanzas y los accionistas privados tenían diferentes percepciones en relación con la objetividad de los estados financieros auditados en cuanto se refiere a las secciones narrativas. Los profesionales de las finanzas consideraron como propaganda la parte frontal. En contraste, algunos accionistas privados consideraron que las cifras contables auditadas podrían ser manipuladas, mientras que las palabras personales del presidente o del CEO tenían credibilidad.'

5.6 GASES CON EFECTO INVERNADERO: MEDICIÓN Y PRESENTACIÓN DE REPORTE

La medición y la presentación de reportes sobre las emisiones de gases con efecto invernadero ofrecen un ejemplo de un problema específico sobre el cual debe ser posible desarrollar orientación acordada. Actualmente, está en uso una cantidad de enfoques alternativos, de manera que hay carencia de comparabilidad en la presentación de reportes y sería deseable un enfoque acordado. Además, en la extensión en que sea un asunto puramente científico o tecnológico, puede ser más fácil tener medidas objetivas y comparables de las emisiones de gases con efecto invernadero que las que se refieren a las utilidades. Sin embargo, muchas de las dificultades son esencialmente las relacionadas con la asignación de la responsabilidad por las emisiones.

Algunas de las áreas problema son similares en la presentación de reportes financieros, por ejemplo:

- ¿Cuáles son las fronteras de la entidad que reporta?
- ¿Se deben incluir los activos arrendados?

Otros problemas son igualmente difíciles, pero no tienen paralelos obvios en la presentación de reportes financieros:

- ¿Cuáles emisiones indirectas (eg, emisiones causadas por proveedores o clientes) se deben incluir?
- ¿Cuáles reducciones de las emisiones (eg, compensaciones del carbón comprado) se deben reconocer?
- ¿Cuáles gases deben ser tratados como gases con efecto invernadero?

Y la metodología de la medición también es debatible, dado que muchas emisiones no se miden directamente, sino de una manera convencionalizada: por ejemplo, mediante el aplicar a los diferentes tipos de consumo de energía 'factores' estipulados.²⁸

En principio, debe ser posible llegar a acuerdos sobre las convenciones relevantes, aun si no existe una manera objetiva para determinar cuáles deben ser las convenciones 'correctas'. En este sentido, la medición y la presentación de reportes de las emisiones de gas con efecto invernadero son análogos a la medición y presentación de reportes sobre las utilidades.

5.7 MAPEO DE LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LOS USUARIOS

Hay consenso respecto de que la presentación de reportes de negocios debe estar diseñada para satisfacer las necesidades de los usuarios. Si bien esto puede parecer una declaración obvia, en la memoria viviente fue una idea revolucionaria, y los defensores de la reforma pueden muy bien argumentar que es una idea cuyas consecuencias todavía están por reflejarse plenamente en la práctica.

Algunos reformadores tienen el punto de vista de que, dada la primacía de las necesidades de información de los usuarios, se debe rediseñar – más o menos a partir de cero – la presentación de reportes de negocios, a fin de satisfacer esas necesidades. Este enfoque algunas veces implica preguntarles a los usuarios qué información usan o quisieran tener. En el caso de los inversionistas sofisticados, esto a menudo significa qué información usan (o quisieran usar) en sus modelos de valuación. El supuesto es que, habiendo mapeado las necesidades de información que tienen los usuarios, se compararían con las que actualmente proporcionan los negocios. A los negocios, entonces, se les requeriría que proporcionaran información con base en un modelo revisado para la presentación de reportes que refleje las necesidades determinadas por los usuarios.

Si bien preguntarles a los usuarios qué información usan y qué información quisieran son ejercicios útiles y deben influir en la práctica de la presentación de reportes, tenemos dudas respecto de qué tan lejos puede tomarse este enfoque. Los modelos de los analistas de inversión usualmente son de propietario y esto tiene dos implicaciones:

- Pueden no ser completamente abiertos acerca de qué información usan o cómo la usan.
- Son de propietario porque son diferentes. Los diferentes usuarios usan información diferente de maneras diferentes.

Las necesidades de los usuarios también cambian con el tiempo. Si, por ejemplo, están a punto de ser vendidos activos cuyo valor de mercado normalmente es de poco interés para los

²⁸ Tales emisiones están primero que las del proveedor de energía, y solamente son directamente atribuibles a la entidad que reporta. Una guía útil para muchos de los problemas implicados es la *Guidance on How to Measure and Report Your Greenhouse Gas Emissions* (2009) del gobierno del Reino Unido.

usuarios, entonces su valor de mercado repentinamente se vuelve de interés. Probablemente la crisis financiera ha cambiado qué información esperan los usuarios sobre ciertos tipos de negocios (tales como los bancos). Cuando en la economía las cosas vuelven a la normalidad, el foco de los usuarios cambiará de nuevo.

Quizás más importante aun que cualquiera de esos puntos es el hecho de que los analistas, si están haciendo de manera adecuada su trabajo, es improbable que usen sus propios modelos de una manera mecánica. La valuación de negocios no es un proceso de producción automatizado, donde ciertos datos conocidos sean input de un final y en el otro final surja un producto estandarizado. Los buenos analistas tendrán en cuenta toda la información relevante y no colocarán límites predeterminados para cuál información es relevante.

Los usuarios, por consiguiente, están en una posición similar (pero inversa) a la de los administradores. Así como para los administradores la regla primordial es revelar lo que los usuarios necesitan saber, y esto no puede ser definido de ninguna manera detallada por adelantado, la regla primordial para los usuarios tiene que ser tener en cuenta toda la información que sea relevante. Pero no pueden saber por adelantado exactamente cuál será.

Entonces, si bien es razonable preguntarles a los usuarios acerca de sus necesidades de información, no se debe esperar que esto conduzca a un mapa detallado que se pueda usar para crear un modelo para la presentación de reportes que satisfaga esas necesidades.

Aun cuando se puedan identificar las necesidades de los usuarios, esto no necesariamente significa que se puedan satisfacer. Siempre hay riesgos al preguntarles a las personas qué desean si ellas asumen que alguien pagará por ellas. Los beneficios de proporcionar la información que se necesita deben ser comparados con sus costos, e idealmente los costos deben ser satisfechos – posiblemente de manera indirecta – por quienes reciben los beneficios.

5.8 DIRECCIONADORES DE ÉXITO Y MODELOS DE NEGOCIO

Una de las demandas más insistentes por mejor revelación no-financiera es que los negocios revelen los direccionadores de su éxito. Esto está estrechamente vinculado con la demanda por más información sobre los intangibles dado que a menudo se dice que hoy en día los intangibles son los direccionadores clave del éxito.

Es una propuesta con la cual, a primera vista, es imposible estar en desacuerdo. Pero en la práctica un problema es que quienes piden su revelación, y los negocios mismos, tienen ideas muy diferentes de en este contexto qué son direccionadores. La literatura sobre el tema lista un conjunto amplio de lo que se reclama son los direccionadores del éxito de los negocios. Por ejemplo:²⁹

- agilidad
- ansiedad
- diferenciación de marca
- costos
- satisfacción del cliente
- crecimiento
- capital humano
- valores humanos
- innovación
- liderazgo
- mercadeo
- paranoia
- producto
- calidad
- estrategia
- sostenibilidad
- tecnología
- relaciones basadas-en-la-confianza.

Y muy bien puede ser que todos esos términos sean, de maneras diferentes, direccionadores del éxito de los negocios.

Al mismo tiempo, es difícil ver qué tipo de revelaciones útiles se podrían hacer en relación con una cantidad de ellos. Si bien puede ser cierto que solamente la paranoia sobrevive, los administradores que reporten que 'la paranoia es el direccionador clave de nuestro éxito' probablemente reducirán sus oportunidades de sobrevivencia. Incluso la ansiedad, si bien es

²⁹ Esta lista se basa en una búsqueda en internet usando las palabras clave 'direccionadores del éxito en los negocios' que conduce a una cantidad de prescripciones provenientes de autores y consultores, y, quizás para el elemento más inusual, la máxima (y el libro) de Andrew S. Grove de que 'solamente sobrevive la paranoia'.

menos alarmante, de alguna manera es probable que mejor no se mencione en el reporte del director. De otro modo, los administradores pueden muy bien estar solamente felices hablando de su agilidad y de sus valores humanos, pero se puede dudar respecto de cuáles revelaciones útiles surgirían.

El capital humano, si bien prácticamente a nivel universal es identificado como un direccionador clave del éxito en los negocios, es de manera similar un tema dudoso para la revelación. Decir que 'nuestras personas son nuestro mayor activo' no dice nada útil. Ha sido propuesta una cantidad de revelaciones más objetivas (eg, ratio de personal masculino a femenino, otros indicadores de diversidad, desembolsos en entrenamiento de personal, rotación de personal, número de PhD empleados), pero sobre este punto es difícil identificar información que les ayudará a los inversionistas a valorar el negocio. El recurso humano clave en el cual los inversionistas usualmente están interesados es la calidad de la administración principal. Pero algunas veces esto no puede ser valorado simplemente mediante el referirse a unos pocos índices.

La identificación de los direccionadores del negocio y su contribución al negocio enfrenta dificultades similares a la identificación de los intangibles y su contribución al negocio. Diferentes personas, a quienes se les solicite expliquen qué hace que un negocio sea exitoso, darán respuestas muy diferentes. Incluso es posible – y quizás no sea raro – que los propios administradores del negocio no entiendan de manera apropiada qué direcciona su propio éxito. Y los direccionadores del éxito, en la medida en que existan, hacen su contribución conjuntamente; no se puede decir – excepto de una manera arbitraria o subjetiva – que un direccionador contribuye más que otro al éxito de la firma. La demanda por este tipo de revelación algunas veces pasa por alto lo que en realidad hace que un negocio tenga éxito y otro falle, lo que a menudo es simplemente buena administración en un caso y mala administración en el otro. Sin embargo, es difícil ver que un negocio pueda revelar de manera útil y objetiva tales asuntos.

Otra exigencia frecuente que proviene de los reformadores es la revelación del modelo de negocios.³⁰ Esto se sobrepone, y a menudo es vinculada con, la demanda por revelación de los direccionadores del éxito del negocio (y por lo tanto con el pedido de más información sobre los intangibles). En ambos casos, la solicitud esencialmente es para que los administradores expliquen cómo funciona el negocio y por qué tiene éxito.

El modelo de negocios 'representa un entendimiento del negocio que tiene la intención de mostrar cómo funciona. Simplifica relaciones y dependencias complejas para permitir el análisis y la comparación.'³¹ Tal modelo puede ser representado de varias formas, dependiendo de la profundidad del entendimiento que intente impartir.

Por ejemplo, hay descripciones de alto nivel de los modelos, que no hacen más que decir qué hace el negocio. Así, por ejemplo, el modelo de negocios del vendedor minorista clásico podría ser descrito de esta manera: comprarle a los mayoristas y venderle al público. Una variante sería que el minorista les compre a los fabricantes. Una variante adicional sería que el minorista sea el mismo fabricante. La revelación podría tener más especificidad mediante el decir qué es lo que el minorista vende, quién le vende y cómo vende (eg, en tiendas o en internet). La revelación de este tipo de modelo de alto nivel parecería que es esencial para que los usuarios entiendan el negocio, y es difícil ver que alguien invertiría en un negocio a menos que conozca mucho más al respecto.

Una segunda manera de presentar un modelo de negocios es proporcionar explicación cualitativa de qué hace que el negocio sea exitoso. Las solicitudes de este tipo de información son esencialmente las mismas que las demandas por la revelación de los direccionadores del negocio, pero expresadas de una manera diferente, de manera que enfrentan las mismas dificultades.

Pero un modelo de negocios también puede ser presentado como algo más que un modelo económico. Aquí la intención sería capturar la esencia financiera del negocio; entender cómo los cambios clave en el negocio mismo o en su entorno afectarían sus resultados. La revelación de este tipo de información es problemática dado que puede implicar regalar lo que los administradores consideran información de propietario o porque, como a menudo es el caso, sea difícil conocer qué vinculaciones existen entre los diferentes elementos del desempeño del negocio.

³⁰ Una reciente exigencia proviene de la Accounting Standards Board del Reino Unido. 'Es posible que requerimientos explícitos para la revelación del modelo de negocios podrían orientar de mejor manera la presentación de reportes en general así como llenar la brecha en la información puesta de relieve por la crisis del crédito': *Rising to the Challenge* (2009).

³¹ *Measuring IT Returns*, p 27.

Por consiguiente, si bien la demanda por información sobre los directores del negocio y los modelos de negocio es central para muchos de quienes proponen reformar la presentación de reportes de negocios, no está totalmente claro qué significa o si realmente tendría mérito satisfacerla. Se necesita trabajo adicional para investigar qué información sobre los directores del negocio y sobre los modelos de negocio podría ser revelada de manera útil, qué información se está revelando actualmente, y qué tan útil es. (Apéndice 5, Pregunta 8.)

Hallazgos de investigación 5.4: Directores de éxito y modelos de negocio

Los administradores no entienden qué direcciona su propio éxito

En 'The economic crisis and accounting: implications for the Research community', Anthony Hopwood da un ejemplo de esto a partir de su propia experiencia. Miró una compañía que estaba proponiendo 'una considerable racionalización de su información y de sus sistemas de TI', pero que no entendió de manera apropiada las razones de su propio éxito. Cuando Hopwood examinó el asunto y mapeó la información clave que fluye en la firma, hizo que propusieran se otros cambios importantes' habrían eliminado – o al menos dañado de manera seria – los verdaderos flujos de información que ahora parecen ser instrumentales en su sobrevivencia y en su éxito relativo.' Con este entendimiento mejorado de las razones para su propio éxito, la firma fue capaz de cambiar de manera apropiada sus planes.

Revelación de los modelos de negocio

Las medidas del *Balanced Scorecard* son un caso del tipo de información sobre el 'modelo de negocios' que algunos reformadores dicen que se deben revelar. Pero Robert Kaplan y David Norton, los autores del *balanced scorecard*, llaman la atención sobre algunos de los problemas de presentar reportes externos sobre tales medidas:

'Los ejecutivos están preocupados porque cualquier cosa que vaya más allá de la revelación mínima podría beneficiar a los competidores más que a los accionistas existentes. Especialmente si el *Balanced Scorecard* es una articulación clara de la unidad de negocios y la estrategia corporativa, su revelación al público podría permitirles a los competidores sabotear una estrategia bien formulada y ejecutada' (*The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*).

Similares preocupaciones son observadas por Jeffrey Unerman, James Guthrie y Ludmila Striukova en *UK Reporting of Intellectual Capital*. Por ejemplo, un administrador comentó: 'Hay una línea muy fina entre decir "mire así es como operamos y esto es lo que hacemos, lo que direcciona el negocio", y regalar ... las joyas de la corona del negocio'.

6. EL DESARROLLO DE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS

Cuando la gente habla de la necesidad de un nuevo modelo para la presentación de reportes, pueden dar la impresión de que la presentación de reportes de negocios es un producto inventado o diseñado. Si el modelo actual no hace todo lo que queremos que haga, diseñamos uno nuevo.

Hay maneras alternativas para mirar la presentación de reportes de negocios. Quizás son más sutiles y complejas, y pueden prometer un cambio menos dramático. Pero también pueden ser más realistas.

6.1 RESUMEN

Nosotros argumentamos que la presentación de reportes de negocios es percibida de mejor manera, no en términos de modelos, sino como una institución social compleja, que de manera constante evoluciona en respuesta a los cambios en su entorno. También necesita ser vista en el contexto más amplio del suministro de información sobre los negocios – en el cual es sólo una fuente, que compite con otras, pero con ciertas ventajas competitivas.

Las fuerzas del mercado, la regulación, los motivos éticos y de emulación, así como la presión de los participantes en el debate público, todos ellos presionan para que la presentación de reportes de negocios se adapte a las circunstancias cambiantes. De manera que sería sorprendente si, excepto en ocasiones raras, de manera justificable se pudiera decir que ‘el modelo para la presentación de reportes está roto’. La presentación de reportes de negocios siempre ha sido controversial y siempre habrá un grado de descontento con ella. Pero hay fundamentos para el optimismo en relación con que de manera razonable se adapte bien a las necesidades de los usuarios y, en la medida en que continúe evolucionando, debe permanecer en el futuro.

Algunas veces habrá la necesidad de cambio radical, pero esto usualmente será cuando haya habido cambios radicales en el contexto de la presentación de reportes de negocios. Por consiguiente, si las personas están preocupadas respecto de que la presentación de reportes de negocios no se ajusta a su propósito, puede ser más productivo investigar las causas ambientales de sus problemas, más que simplemente prescribir un modelo nuevo.

6.2 UNA INSTITUCIÓN EN EVOLUCIÓN

Si bien cada propuesta de reforma tiene que ser valorada a partir de sus méritos, hay razones para tratar con un grado inicial de escepticismo a los pedidos por una revisión principal de la presentación de reportes de negocios.

Las personas tienden a pensar que la presentación de reportes de negocios es una herramienta o una técnica y, si la vemos a partir de esta luz, las imágenes de cambio radical – de modelos caducos, rotos, que están siendo reemplazados por otros nuevos relucientes – no son inapropiadas. En términos de la entrega de información de la presentación de reportes de negocios, el modelo ha cambiado además de una manera dramática: la primacía de la entrega en papel ha sido reemplazada por medios electrónicos – correos electrónicos e internet.

Pero si bien el medio de entrega puede tener un impacto en el contenido de la información, cualquier modelo para el contenido de la presentación de reportes de negocios es probable que cambie más lentamente. En este contexto, la presentación de reportes de negocios es percibida mejor como una institución social compleja o como un cuerpo de prácticas, que constantemente evoluciona en respuesta a los cambios en su entorno y varía en las diferentes sociedades y en circunstancias diferentes. Visto de esta manera, es improbable que se necesite un cambio dramático a menos que haya un cambio igualmente dramático en el entorno que la rodea. Y es probable que tales cambios sean raros – si bien no son imposibles, y abajo consideramos algunos casos posibles de cambio ambiental repentino. También, como la presentación de reportes de negocios es una institución social que varía de una sociedad a otra, es improbable que sea igualmente bien adaptada en todas las sociedades, o que las críticas que son válidas en un contexto social sean válidas en otros.

Nuestro análisis se centra en las firmas individuales, pero las actividades de las firmas individuales pueden tener consecuencias sistemáticas. De manera que es posible que las fuerzas evolutivas que describimos en este capítulo sean menos efectivas en asegurar que la presentación de reportes refleje cualesquiera consecuencias sistemáticas. Abajo discutimos este punto (Sección 6.9).

Nuestro análisis también se centra en los inversionistas como los usuarios principales de la presentación de reportes de negocios. Pero ellos no son los únicos usuarios. De manera que una vez más es posible que las fuerzas evolutivas que describimos sean menos efectivas en asegurar que la presentación de reportes satisfaga las necesidades de los otros usuarios.

Para entender a la presentación de reportes de negocio como una institución social en evolución, se necesita considerar varios aspectos. La presentación de reportes de negocios es:

- solamente una de las fuentes de información que es relevante para entender un negocio;
- un fenómeno del mercado, gobernado por las fuerzas de la oferta y la demanda;
- una tentativa ética, mediante la cual los participantes buscan cumplir con las normas sociales;
- una fuente de emulación y prestigio;
- una actividad regulada; y
- el sujeto de debate público.

Hallazgos de investigación 6.1: Una institución en evolución

La presentación de reportes de negocios es percibida mejor como una institución social en evolución

El título de 'Accounting is an evolved economic institution', de Gregory B. Waymire y Sudipta Basu, señala la tesis central de su documento. Ellos argumentan que: 'La contabilidad, al igual que otras instituciones económicas, ha evolucionado a través de un proceso, que depende de un patrón, durante miles de años en los cuales las prácticas corrientes son influenciadas por el pasado tanto reciente como distante ... Sin embargo, los contadores casi exclusivamente usan teorías implícitas de diseño intencional para analizar las prácticas de la contabilidad'.

6.3 EL CONTEXTO MÁS AMPLIO

La presentación de reportes de negocios es una fuente de información relevante sobre los negocios, pero hay muchas otras y el mercado es muy amplio. Para valorar los prospectos de un negocio se necesita un rango amplio de información. El inversionista puede querer saber, entre otras cosas:

- el crecimiento probable en los sectores y economías donde opera el negocio;
- sus competidores;
- cualesquiera otros factores – eg, cambios en la tecnología – que puedan afectar los mercados por sus productos o servicios.

El inversionista, por supuesto, también podría querer información más específica para el negocio – sobre su desempeño pasado, su administración, sus planes, y similares.

De alguna manera, el mercado por la información funciona de manera similar a cualquier otro mercado. Cuando la información puede dar una ventaja económica, las personas estarán dispuestas a pagar por ella, y surgirán proveedores que estén dispuestos a suministrarla, en la medida en que las ganancias de hacerlo excedan los costos.

La presentación de reportes de negocios opera dentro de este mercado más amplio por la información, y como lo vimos en el Capítulo 2, compite con y complementa las otras fuentes de información. Su principal ventaja competitiva es que es preparada por los administradores, quienes tienen acceso único a los registros del negocio y tienen conocimiento único respecto de sus propias intenciones. En el caso específico de la presentación de reportes financieros, también tiene otras ventajas competitivas en términos de su 'dureza'. Pero, como lo vimos en el Capítulo 2, la presentación de reportes de negocios también tiene sesgos y limitaciones que les son inherentes, y ello significa que nunca puede desplazar por completo a las otras fuentes de información.

¿Cómo esto se relaciona con la presentación de reportes de negocios como una institución social que evoluciona? En la medida en que las circunstancias cambian y se vuelven relevantes nuevos tipos de información sobre los negocios, surgen oportunidades de mercado para los proveedores de información. Mediante sus propias revelaciones esas oportunidades pueden ser sopesadas por los administradores del negocio. Pero también hay oportunidades para que terceros que sean proveedores de información llenen esa brecha. Las fronteras entre lo que es reportado por los negocios sobre ellos mismos y lo que es reportado por terceros son fluidas. Los administradores pueden responder al surgimiento de nuevos tipos de información proveniente de terceros (quizás porque la información no es de verdadera alta calidad), haciéndolo mediante el suministrar alguna que sea mejor. O pueden aceptar la posición y dejar que los externos proporcionen la información que los usuarios necesitan. Las decisiones de cada parte pueden cambiar cuando cambien las circunstancias y aprendan de la experiencia.

De esta manera, la existencia de un mercado para la información, con una variedad de diferentes proveedores, asegura que la totalidad de la información disponible constantemente se adapta en respuesta a los cambios del entorno. Esta es una de las maneras mediante las cuales la presentación de reportes de negocios se mantiene vigente – como parte de un sistema más amplio de suministro de información.

Hallazgos de investigación 6.2: El contexto más amplio

Muchas otras fuentes de información sobre los negocios

‘How much new information is there in earnings?’, de Ray Ball y Lakshmanan Shivahumar, da una lista de ejemplos de fuentes de información diferentes a la presentación de reportes financieros. El tercer y último grupo de la lista es parcialmente el que categorizaríamos como la presentación de reportes no-financieros sobre los negocios.

‘Ejemplos de información de nivel-agregado son las estadísticas publicadas por la Federal Reserve, la Bureau of Labor Statistics y otras agencias gubernamentales, los precios de los mercados de capital, cambio extranjero y derivados, así como las publicaciones de los datos de las encuestas sobre expectativas macroeconómicas, confianza y sentimiento del mercado. La información a nivel-de-la-industria incluye las encuestas y los reportes de las asociaciones industriales, datos de ventas, precios, tasas de ocupación hotelera, utilización de la capacidad de las aerolíneas, etc. La información específica-de-la-firma incluye cambios en la administración, cambios en las estrategias, fusiones y adquisiciones, reestructuraciones, productos nuevos, cifras y pronósticos de venta de productos, precios de factores y productos, negociaciones laborales, reportes y pronósticos de analistas de seguridad, reportes de agencias calificadoras, y pronósticos de la administración.’

6.4 LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS COMO UNA ACTIVIDAD DE MERCADO

En la extensión en que la información que los negocios reportan sobre sí mismos esté sujeta a las fuerzas de la oferta y la demanda, una opción para ellos es simplemente proporcionarla a cambio por un pago, pero en la práctica esto es inusual. En general, cuando los negocios hacen revelaciones en respuesta a la demanda por información, lo hacen sin cobrar y porque el negocio gana si las gentes lo entienden mejor.

Imagine, por ejemplo, que tenemos la posibilidad de escoger entre dos negocios, uno que entendemos a causa de que es abierto respecto de sí mismo, y uno que no entendemos porque es dado a guardar secretos. Siendo iguales todas las otras cosas, es más probable que nosotros:

- invirtamos en;
- prestemos a;
- vendamos a;
- le compremos a; o
- trabajemos para

el negocio que entendemos. Al tratar con el negocio que no entendemos, estamos asumiendo un mayor riesgo, y nosotros esperaríamos ser compensados por ello – mediante un retorno esperado más alto sobre nuestra inversión o una tasa de interés más alta por nuestro préstamo, etc. Y en últimas podemos no estar dispuestos a asumir el riesgo.

Las firmas, por consiguiente, responden a las fuerzas del mercado cuando revelan información sobre ellas mismas a causa de que al hacerlo hacen que sea más fácil hacer negocios, y reducen los costos asociados con la no-revelación, en particular el costo del capital. Además, hay una gran cantidad de revelación voluntaria de parte de los administradores.

Hallazgos de investigación 6.3: La presentación de reportes de negocios como una actividad de mercado (1)

La revelación del negocio responde a las fuerzas del mercado

‘How can business reporting be improved? A research perspective’, de Martin Walker, explica la teoría: ‘Si todas las firmas están maximizando la riqueza entonces escogerán un nivel de revelación para el cual el costo marginal de la revelación adicional sea igual al beneficio marginal.’

Las revelaciones mejoradas reducen el costo del capital

Si bien puede parecer obvio que el mejoramiento de la revelación debe reducir el costo del capital, de hecho, tal y como lo ha precisado Baruch Lev, ‘hay ... sólo escasa evidencia del vínculo entre la revelación mejorada y el costo del capital, y la reducción estimada en el costo del capital es muy modesta’ (*Intangibles: Management, Measurement and Reporting*).

Invitamos a Christine Botosan a que revisara este asunto. En 'Disclosure and the cost of capital: what do we know?', ella concluye:

'La suma total de la evidencia acumulada a través de muchos estudios usando medidas alternativas, muestras y diseños de investigación da respaldo considerable a la hipótesis de que mayor revelación reduce el costo del capital patrimonial.'

Si bien esto apoya el caso de más revelación, conduce a una pregunta, identificada en el comentario del practicante Stephen Cooper, respecto de cuáles tipos de información tienen un efecto en el costo del capital.

Seth Armitage y Claire Marston, en *Corporate Disclosure and the Cost of Capital: The Views of Finance Directors*, observan que los administradores no necesariamente piensan en términos de reducción del costo de capital. En lugar de ello piensan en su objetivo de mejorar la confianza del mercado o la reputación corporativa.

Hay una gran cantidad de revelación voluntaria

Invitamos a Russell Lundholm y a Matt Van Winkle para que analizaran por qué las firmas revelan o no información. En 'Motives for disclosure and non-disclosure: a framework and review of the evidence', explican el caso teórico para la revelación plena. Observan que hay evidencia que sugiere que 'los administradores están revelando todo lo que saben' o, para ser más precisos, que sugiere que 'quizás los administradores no tienen mucha certeza respecto de la información que es útil para el mercado'. Mirando el flujo de la información revelada públicamente por IBM durante un período de cuatro meses del 2005, observaron que:

'IBM ofreció siete "puntos de vista de ID" que discuten los aspectos estratégicos y operacionales de su negocio, cinco anuncios de "Eventos recientes", ... cuatro podcasts que discuten temas clave de negocios y tecnología, y dos anuncios de "Esquina de ID" sobre desarrollos específicos del negocio. También colocaron los registros de audio y diapositivas en PowerPoint provenientes de presentaciones ejecutivas durante este período, así como la respuesta ampliada a las preguntas de un inversionista institucional sobre la importancia estratégica que la microelectrónica tiene para IBM. Más allá de los datos financieros contenidos en los registros requeridos, esas revelaciones comunicaron hechos sobre la participación que IBM tiene en el mercado por línea de producto, sus estimados de crecimiento en diversos mercados, específicos sobre contratos nuevos, los términos de un acuerdo para vender la división PC de IBM, una variedad de acuerdos legales, planes de contratación, planes para adquirir compañías de software, y la refutación del análisis contenido en un reporte negativo de un analista. Esas revelaciones son adicionales a las cuatro personas de tiempo completo que trabajan en el departamento de ID y que manejan el contacto personal con los 23 analistas que cubren IBM.'

Jeffrey Unerman, James Guthrie y Ludmila Striukova, en *UK Reporting of Intellectual Capital*, llaman la atención sobre el volumen de revelaciones relacionadas con el capital intelectual hechas fuera del reporte anual, especialmente en los sitios web.

Los diferentes tipos y fuentes de información sobre un negocio son complementarios. Los usuarios confían en la presentación de reportes no-financieros para complementar la presentación de reportes financieros, así como en terceras fuentes de información para complementar la presentación de reportes de negocios (ie, presentación de reportes por parte de los administradores). Los administradores a su vez responden a las demandas que el mercado y la regulación hacen por información que tiene la intención de compensar las brechas o debilidades en una fuente de información mediante el ampliar o fortalecer otra. Con el tiempo, la naturaleza de la relación entre las diferentes fuentes variará de negocio a negocio y para los negocios individuales. En un negocio bien establecido, predecible, se puede dar mayor peso a la información de la presentación de reportes financieros y a la información de terceros. Para un negocio relativamente nuevo en un mercado que sea difícil de predecir, donde el registro de la presentación de reportes financieros por consiguiente es probable que tenga mucho menor uso, la posición puede ser la reversa.

Las fuerzas del mercado presionan a la presentación de reportes de negocio para que evolucione en respuesta a los cambios en su entorno. Si cambian las necesidades de información de los usuarios, los administradores tienen un incentivo para satisfacerlas. Esto no significa que los negocios deban revelar todo; pueden existir muy buenas razones para no revelar cierta información. Si responden a las fuerzas del mercado en la revelación de la información – o qué tan lejos lo hacen – depende de varios factores, tales como los costos y beneficios implicados, así como las respuestas de los terceros que son proveedores de información.

Hallazgos de investigación 6.4: La presentación de reportes de negocios como una actividad de mercado (2)

Los negocios pueden tener muy buenas razones para no revelar información

Russell Lundholm y Matt Van Winkle, en 'Motives for disclosure and non-disclosure: a framework and review of the evidence', habiendo explicado el caso teórico para la revelación plena también explican las 'fricciones' que conducen a la no-revelación.

Mucho no se revela porque es inmaterial. Por ejemplo, Andrew Marshall y Pauline Weetman, en *Managing Interest Rate Risk and Foreign Exchange Risk*, encuentran que 'en promedio las compañías revelan menos del 50% de la información que podrían suministrar sobre los objetivos, políticas y procesos para la administración del riesgo'. Pero comentan que 'no sentimos que ninguna compañía estuviera ocultando ninguna información material'.

6.5 UN ESFUERZO ÉTICO

Puede ser sorprendente pensar acerca de la presentación de reportes de negocios como un esfuerzo ético, pero a menos que reconozcamos que tiene un aspecto ético, no la entenderemos plenamente.³² Cualquier revelación de información implica preguntas básicas relacionadas con honestidad e integridad. Quienes elaboran la revelación podrían:

- ser francamente deshonestos acerca de asuntos simples de hecho (por tergiversación u omisión);
- carecer de preparación, de manera que se puedan equivocar por error más que por diseño;
- estar intencionalmente sesgados al hacer los juicios subjetivos que se incluyen en la información; o
- presentar la información de una manera que conduzca a engaño.

En la práctica, la mayoría de las personas que preparan la información de la presentación de la presentación de reportes de negocios son honestas y conscientes, además de que se sienten orgullosas de su trabajo. No están establecidas para conducir al error, pero transmiten una descripción exacta de lo que la información tiene la intención de representar. En la presentación de reportes financieros, este objetivo se describe en algunas jurisdicciones en términos de los requerimientos para 'dar un punto de vista verdadero y justo' [imagen fiel] o 'presentar razonablemente', pero claramente un objetivo similar está implícito en toda la presentación de reportes de negocios. Sería igualmente bien decir que esto se trata de decir la verdad o, en términos del trabajo de los preparadores, hacer un buen trabajo.

¿Cómo esto se relaciona con la presentación de reportes de negocios como una institución social en evolución? Quienes preparan la información de la presentación de reportes de negocios son conscientes de los cambios en el entorno que rodea su trabajo. Saben que lo que tienen que reportar tiene que evolucionar para reflejar los cambios en lo que se está siendo reportado, así como los cambios en las necesidades de los usuarios. Pueden estar obligados por la regulación para cambiar lo que reportan o pueden ser persuadidos por las fuerzas del mercado. Pero dado que están intentando hacer un buen trabajo, reportando de manera honesta esos asuntos, en cualquier caso es probable que adapten lo que reportan con el fin de responder a las circunstancias cambiantes.

Esta influencia en la presentación de reportes de negocios es una que pudiera decirse depende de las preferencias y actitudes individuales de los administradores responsables por la presentación de reportes de un negocio particular, tanto como pueda perdurar en las culturas corporativas. Y los individuos que están en posición de afectar la calidad y el contenido de la presentación de reportes corporativos, en el curso de sus carreras pueden hacerlo en más de un negocio.

³² Sobre este tema, vea el reporte de ICAEW, *Reporting with Integrity*.

6.6 UNA FUENTE DE EMULACIÓN Y PRESTIGIO

También puede ser sorprendente pensar acerca de la presentación de reportes de negocios como una fuente de emulación y prestigio, pero este aspecto de ella ofrece un importante mecanismo de evolución.

La presentación de reportes de negocios de las compañías que se negocian públicamente es una actividad pública. En ciertos aspectos (esencialmente revelación y presentación), las personas son capaces de ver quién lo está haciendo bien y quién lo está haciendo mal. Cuando quienes participan en la presentación de reportes de negocios encuentran un problema nuevo o buscan repensar cómo reportar o qué reportar, miran cómo lo hacen otras personas. Pueden hacer esto mediante el mirar directamente los reportes de otras firmas o mediante el consultar libros de texto o refiriéndose a las fuentes de ejemplos de buena práctica (eg, www.corporatereporting.com o el trabajo del grupo de Report Leadership: vea el Apéndice 2). Las personas copiarán lo que vean son los mejores ejemplos, dadas sus circunstancias particulares.

La gran cantidad de premios que se dan a los reportes o cuentas anuales en circulación, así como el considerable interés que tales premios incita entre los preparadores, son signos del orgullo que sienten por sus reportes. Los premios relevantes incluyen:

- Africa Investor Financial Reporting Awards
- Australasian Reporting Awards
- BDO Stoy Hayward Property Accounts Awards
- Canadian Institute of Chartered Accountants' Corporate Reporting Awards
- Global Reporting Initiative's GRI Readers' Choice Awards
- League of American Communications Professionals' Vision Awards
- PricewaterhouseCoopers' Building Public Trust Awards.

Es probable que tales premios tengan efecto por sí mismos. Esto será parcialmente a causa del incentivo a la excelencia que ofrecen, pero más importante aún dado que quienes ganan los premios ofrecen modelos que es probable que los otros negocios usen como fuente de ideas. Los premios son, por consiguiente, una manera de avanzar y de difundir la mejor práctica – no sólo una manera para reconocerla.

El rol que la emulación y el prestigio tienen en la evolución de la presentación de reportes de negocios como una institución social es, por consiguiente, importante. Los preparadores aprenden de los otros preparadores a quienes vean que estén haciendo un buen trabajo. Como esta actividad no ocurre en el vacío – lo que es 'mejor' es mejor en relación con un entorno particular – proporciona un mecanismo adaptativo para la evolución de la presentación de reportes.

Sería útil investigar adicionalmente esta área y considerarla en el contexto de la pregunta más amplia: ¿Por qué los negocios mejoran su presentación de reportes? Mirando ejemplos específicos de cambios en la práctica de la presentación de reportes, ¿cómo ocurren? ¿Qué tanto los negocios aprenden unos de otros en la presentación de reportes, y en este proceso qué rol juegan los premios? Y teniendo en mente nuestro argumento presentado en la sección precedente, ¿qué tanto los administradores individuales afectan el desarrollo de la presentación de reportes de negocios? (Apéndice 5, Pregunta 9).

6.7 UNA ACTIVIDAD REGULADA

La información revelada por los negocios está fuertemente regulada – especialmente su componente de presentación de reportes financieros. Podemos distinguir dos propósitos de la regulación de la presentación de reportes:

- producir información para beneficio de terceros; y
- producir información que será usada por los reguladores.

Abajo los consideramos.

Información para terceros. Mucha información revelada por los negocios es de dominio público. Esto se debe parcialmente a causa de los requerimientos regulatorios para publicar información, pero también a causa de que la información emitida privadamente por los negocios – eg, a los accionistas – a menudo llega a demasiadas personas que es efectivamente imposible mantenerla privada. En este sentido, la presentación de reportes de negocios, al igual que otras formas de información, no está en un mercado típico dado que su resultado

frecuentemente es un bien público, para la cual todas las partes interesadas tienen acceso gratis (o prácticamente gratis). Por consiguiente, si las cosas se abandonaran completamente a las fuerzas del mercado, la producción de información por parte de los negocios bien podría ser menos que óptima dado que no reciben pago por ello de parte de sus consumidores. Esto ofrece un argumento para la regulación de la presentación de reportes de negocios – intentar asegurar que hay un nivel de producción óptimo de un bien público. Dado que la producción de los bienes públicos tiene un costo, el objetivo no es maximizarlo, sino incrementar su producción hasta el punto en el cual el costo marginal sea igual al beneficio marginal. Este es el nivel de producción óptimo.

Otro motivo para la regulación es asegurar la justicia entre las partes interesadas. Por ejemplo, un accionista puede ser capaz de tener acceso a información que no esté disponible para otros y de esa manera disfrutar de lo que puede ser una ventaja injusta (mediante información privilegiada). Por esta razón las revelaciones a menudo se regulan para asegurar que todas las partes interesadas sean tratadas de la misma manera, lo cual conduce a los requerimientos de revelación pública.

Otros objetivos de la revelación incluyen:

- reducir las asimetrías de información entre quienes están al interior (eg, administradores) y quienes están en el exterior (eg, accionistas). En algunas circunstancias, esto puede significar proteger a los inversionistas y a otros para que no sean defraudados;
- reducir los costos sociales y de contratación que tiene la revelación; y
- asegurar la comparabilidad de la información y los efectos de red, haciéndolo a partir del uso de un ‘lenguaje’ común para la presentación de reportes de negocios.

Cualquiera que sea la justificación para la intervención, un buen régimen regulatorio para la presentación de reportes de negocios complementará y mejorará el trabajo del mercado total para la información sobre los negocios. De esta manera, ayuda a que la presentación de reportes de negocios se adapte a su entorno cambiante.³³

Información para los reguladores. La forma más común de regulación de la presentación de reportes, destinada a producir información que será usada por los reguladores, es en el campo de la tributación. En una cantidad de jurisdicciones, la presentación de reportes financieros históricamente ha sido moldeada en gran medida por las necesidades de las autoridades tributarias. Además, en la extensión en que están implicadas las compañías privadas y las cuentas de las compañías individuales que hacen parte de grupos, las autoridades tributarias son vistas como el principal de los usuarios. Sin embargo, los reguladores de la industria también han influido en la presentación de reportes en sectores específicos, tales como bancos y seguros. Tanto las autoridades tributarias como los reguladores de la industria pueden ajustar para sus propios propósitos la información de la presentación de reportes financieros o pueden exigir información completamente diferente. La influencia de las necesidades regulatorias en la presentación de reportes financieros quizás está menos ampliamente respaldada ahora que en el pasado, pero este es un debate continuo. En la práctica, no hay duda de que en muchas jurisdicciones las necesidades regulatorias han influenciado los requerimientos de la presentación de reportes.

Hallazgos de investigación 6.5: Una actividad regulada

Justificaciones para la regulación

Sobre las ventajas y desventajas de los estándares, vea Geoff Meeks y Peter Swann, ‘Accounting standards and the economics of standards’. Para un punto de vista más escéptico de la regulación, que también distingue entre estándares de contabilidad voluntarios y obligatorios, vea Ray Ball, ‘International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors’.

Reducción de los costos sociales de la revelación

Robert Verrecchia puntualiza que en la práctica ‘la revelación pública y la obtención de información privada son complementos y no sustitutos’ (‘Policy implications from the theory-based literature on disclosure’). La revelación pública por consiguiente tiende a generar costos sociales porque estimula la consecución de información privada. En este contexto, los ‘costos sociales’ cubren tanto los costos que para los preparadores tiene la preparación y difusión de la información, así como los costos que para los usuarios tiene preparar su propia información privada basada en las revelaciones públicas.

³³ La regulación de la presentación de reportes de negocios fue el tema de la Conferencia sobre información para mejores mercados realizada en diciembre del 2009. Los documentos de esta conferencia se espera sean publicados en el 2010 en la edición especial anual del *International Accounting Policy Forum de Accounting and Business Research*.

6.8 CAMBIOS RECIENTES EN EL MERCADO DE LA INFORMACIÓN

Mencionamos antes en este capítulo que un cambio importante en las décadas recientes ha sido el surgimiento de los medios de comunicación electrónicos para desplazar a la imprenta como el medio primario para transmitir información. Este, y otros cambios ocurridos en el entorno, pueden muy bien haber sido fuentes de cambio radical en el volumen de la presentación de reportes de negocios.

- La revolución de la TI significa que la información es significativamente más barata de producir y difundir y – en el lado del usuario – de valorar y analizar, que como lo era, digamos, hace 30 años. Como el costo de la información, por consiguiente, ha caído de manera importante tanto para los productores como para los consumidores, nosotros esperaríamos tanto un aumento de la demanda de información como un crecimiento en la disposición a suministrarla.
- Ha habido un enorme crecimiento en la escala de los mercados de capital internacionales – de nuevo por comparación, digamos, con hace 30 años, si bien pueda haber una reducción temporal como resultado de la crisis financiera. Una vez más esto afecta los factores tanto de suministro como de demanda de la información. Como está disponible mayor dinero para invertir, se pueden justificar mayores desembolsos para investigar dónde invertir. Y como está disponible más capital, y los inversionistas se han vuelto más sofisticados en su uso de la información, se vuelven más obvias las ganancias que para los negocios tiene atraer capital mediante mejor revelación.
- Un direccionador importante del volumen de la información es que en la medida en que los negocios se vuelven más grandes y más complejos, y participan en formas de transacciones nuevas y más complejas, hay más para revelar.
- La revelación genera su propia demanda. En la medida en que se revela más información, los usuarios invierten más en analizarla y, mediante el análisis, generan su propia información privada. Esto a su vez genera más preguntas que los usuarios esperan sean resueltas y por lo tanto conduce a demandas por mayor revelación.

Cuando se tienen en cuenta todos esos factores, no es de extrañar que en las últimas décadas haya habido un crecimiento rápido en el volumen y en la complejidad de la presentación de reportes de negocios. Los negocios mismos ven muchas de sus revelaciones como que son solamente para el propósito de satisfacer los requerimientos regulatorios, y no hay duda de que en las últimas décadas también ha habido un crecimiento en tales requerimientos. Pero continúa siendo una pregunta abierta qué tanto la regulación tiene un efecto que sea independiente de la oferta y la demanda. En algún grado, muy bien puede ser solamente una codificación o una anticipación de los desarrollos que – si bien con menos uniformidad – de todas maneras ocurrirían. En el próximo capítulo volveremos al problema de la extensión y complejidad.

Hemos sugerido que mucho del incremento en la revelación por parte de los negocios es respuesta a las fuerzas del mercado más que a los requerimientos regulatorios, pero puede ser difícil desenredar los efectos de los dos. Las preguntas de investigación útiles sobre este tema serían: ¿Cuántas revelaciones de los negocios podrían ser consideradas como voluntarias más que como regulatorias, y cómo han cambiado con el tiempo los volúmenes relativos de las dos? ¿Qué tanto el cumplimiento con los requerimientos regulatorios conduce a que en efecto hayan revelaciones voluntarias mediante ‘buenos’ reveladores que proporcionen más información que los ‘pobres’ reveladores? (Apéndice 5, Pregunta 10.)

Hallazgos de investigación 6.6: Cambios recientes en el mercado de la información

Una pregunta abierta es en qué extensión la regulación tiene un efecto independiente al que tienen la oferta y la demanda

Ray Ball, ‘What is the actual economic role of financial reporting?’, plantea una cantidad de preguntas sobre los roles relativos de los mercados y de los procesos político/regulatorio y comenta que ‘los estándares de contabilidad se forman en gran parte por la demanda de los usuarios’. Las preguntas que sugiere para investigación adicional incluyen:

- ‘¿Cuál es el efecto dominante en la práctica de la presentación de reportes financieros – los mercados o la política y la regulación?’
- ‘¿Qué tan diferentes serían las prácticas de la presentación de reportes financieros sin los reguladores del mercado ... y sin la participación de los gobiernos ...?’
- ‘¿En qué extensión los estándares de contabilidad promulgados por FASB son una codificación de lo que constituye principios de contabilidad generalmente aceptados (un criterio de la ley-común basado-en-el-mercado, según el cual los individuos respaldan los estándares de comportamiento que son ampliamente aceptados) a diferencia de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (un criterio de la ley-común basado-en-la-fe)?’

6.9 PROBLEMAS SISTÉMICOS

Ya hemos discutido algunas de las críticas a la presentación de reportes financieros en la crisis financiera (Capítulo 4). Sin embargo, también surgen problemas amplios que son relevantes para este reporte.

- Si la presentación de reportes de negocios tiene impactos sistémicos, ¿para abordar tales impactos qué tan efectiva es probable que sean las fuerzas de la evolución que le dan forma a la presentación de reportes de negocios?
- ¿Qué tan efectiva es la presentación de reportes de negocios en reflejar los riesgos sistémicos y las incertidumbres?

Las fuerzas de la evolución que hemos descrito arriba son principalmente relevantes para darle forma a la presentación de reportes de negocios para los inversionistas en firmas individuales. Si la presentación de reportes tiene efectos sistémicos, entonces es difícil ver cómo las fuerzas del mercado es probable que aborden esas consecuencias. Por otro lado, es probable que los gobiernos y los reguladores estén vivamente interesados en ella. De manera que los reguladores pueden muy bien darle forma a la presentación de reportes de negocios de manera que aborden los que consideren sean sus efectos sistémicos.

Si esto hará que la presentación de reportes de negocios sea menos útil para los inversionistas (algo que por sí mismo pueda tener efectos sistémicos) es una pregunta importante.

Tal y como observamos en el Capítulo 4, algunos críticos del rol de la presentación de reportes de negocios en la crisis financiera reclaman que por parte de ciertas instituciones financieras hubo revelación inadecuada del riesgo. ICAEW durante algún tiempo ha sostenido el caso para una mejor presentación de reportes del riesgo.³⁴ Pero sospechamos que, en el período previo a la crisis financiera, la falla principal en este aspecto fue que las administraciones (y casi todo el mundo en el mercado) subestimaron ciertos riesgos, especialmente los riesgos sistémicos, más bien que sabían acerca de ellos y fallaron en reportarlos. De manera que el problema puede ser de valoración del riesgo, más que de presentación de reportes sobre el riesgo. Sin embargo, este es un problema que necesita ser investigado de manera apropiada. (Apéndice 5, Pregunta 11.)

6.10 RAZONES PARA EL OPTIMISMO

Hay, por consiguiente, buenas razones por las cuales esperamos que la presentación de reportes de negocios de respuesta a los cambios en su entorno. No esperaríamos que se divorcie de las necesidades de los usuarios de manera que sus críticos puedan razonablemente decir 'el modelo está roto' o que necesite una reforma en la raíz y en sus bifurcaciones. Esto implicará una falla severa y concurrente de todas las fuerzas que presionan para que la presentación de reportes de negocios se adapte a su entorno.

Un ejemplo de adaptación importante, pero que evolucionaba frente a las circunstancias cambiantes, puede verse en el desarrollo reciente de la presentación de reportes financieros. En los 1980s los nóveles instrumentos financieros se convirtieron en una característica crecientemente importante de la actividad de negocios, especialmente en los servicios financieros. A partir de los 1990s, la presentación de reportes financieros respondió a este desarrollo mediante el adoptar la base de medición a valor razonable para muchos instrumentos financieros. Esta ha sido una adaptación importante de las prácticas de la presentación de reportes, pero no una de carácter revolucionario – la mayoría de la presentación de reportes financieros permanece a una base de costo histórico. Tal y como hemos visto, el debate continúa respecto de si deben existir movimientos adicionales hacia o más allá del uso del valor razonable.

Hay épocas cuando se necesita un cambio más radical. Una vez más, esto quizás puede verse mejor en el caso de la presentación de reportes financieros. Uno de los supuestos que subyacen a la presentación de reportes financieros es que haya una moneda satisfactoria para la presentación de reportes – ie, la moneda en la cual se elaboran las cuentas. La moneda de la presentación de reportes normalmente es la moneda local de la firma, pero cuando es afectada por la hiperinflación no es exagerado decir que las cuentas así elaboradas son engañosas o que el modelo para la presentación de reportes – en este aspecto – está roto.

La hiperinflación, por supuesto, tiene efectos que de lejos son más importantes que solamente echar a perder el trabajo de los contadores. Además, como la presentación de reportes de negocios es una institución social inmersa en una red más amplia de instituciones, incluyendo la estructura legal y la regla de la ley, de manera aventurada podemos hacer la generalización de que es improbable que surjan situaciones en las cuales de manera justificable se pueda decir que el modelo para la presentación de reportes esté roto a menos que otras instituciones sociales, más importantes, también estén rotas. Esto puede ser a causa del ritmo del cambio en el entorno o a causa de que las instituciones pierdan su capacidad para adaptarse suficientemente rápido.

³⁴ ICAEW, *No Surprises: The Case for Better Risk Reporting*, London: ICAEW, 1999.

La presentación de reportes de negocios también puede concebiblemente volverse incapaz de responder de manera adecuada a los cambios del entorno si los controles regulatorios o la estructura legal inhiben o incluso impiden su evolución. Por ejemplo, la presentación de reportes podría volverse fuertemente regulada por los emisores de estándares y por los reguladores de valores de manera que los negocios pierdan la libertad para innovar, y que los reguladores mismos puedan fallar en responder de manera apropiada a las circunstancias cambiantes. O la regulación de la presentación de reportes financieros puede tener objetivos distintos a la producción de información útil para los inversionistas – por ejemplo, satisfacer las necesidades de información propias de los reguladores. O la estructura legal podría inyectar tal miedo de litigios entre quienes preparan las cuentas de manera que ellos sean renuentes a decir cualquier cosa útil en caso que los exponga a litigios.

Pero si bien la presentación de reportes financieros de los negocios que se cotizan públicamente en las economías líderes del mundo ahora está tan fuertemente regulada de manera que la esclerosis sea un riesgo, la presentación de reportes de negocios todavía tiene suficiente libertad para que los negocios decidan qué tipo de información revelarán (incluyendo mediciones no-PCGA incluidas en la presentación de reportes financieros). Y si bien hay jurisdicciones en las cuales los litigios son una amenaza siempre presente, podría decirse que es mucho más un incentivo para la buena presentación de reportes que un elemento de disuasión. En el momento, por consiguiente, permanece siendo un supuesto razonable que la presentación de reportes de negocios debe ser capaz de adaptarse de manera exitosa a las condiciones cambiantes.

Si las personas están preocupadas porque la presentación de reportes de negocios no se ajusta a su propósito, puede ser más productivo investigar las causas ambientales de sus problemas, que simplemente prescribir un modelo nuevo. Las estructuras regulatoria y legal deben ser examinadas para ver por qué los negocios no están dispuestos o son incapaces de responder a las demandas legítimas por información. A menos que se aborden las causas subyacentes de la falla, el diagnóstico puede ser equivocado y es improbable que la cura prescrita funcione. Y como las estructuras regulatoria y legal varían de una sociedad a otra, es improbable que haya un conjunto uniforme de respuestas para tales preguntas. Lo que funciona en una sociedad no funcionará en otra, y las diferentes sociedades tendrán grados variantes de éxito en la evolución apropiada de las prácticas de la presentación de reportes de negocios.

7. EXTENSIÓN Y COMPLEJIDAD

Cuando los reportes anuales tienen 400 o más páginas, no sorprende que las personas comiencen a preguntar cosas que se les salen de las manos. Los administradores sienten que tienen que dedicar demasiado tiempo a preparar reportes muy largos que sospechan nadie lee nunca. ¿Y los usuarios cómo encuentran su camino en esta masa de información? ¿Cómo pueden ver la madera para los árboles?

Pero hay otras maneras, menos sombrías, de ver los problemas de la extensión y la complejidad.

7.1 RESUMEN

Para muchas compañías la presentación de reportes de negocios se ha vuelto demasiado larga y compleja, pero esta es una respuesta racional a las circunstancias cambiantes. Si bien se deben eliminar la extensión y complejidad innecesarias, el verdadero problema a menudo es '¿Cómo podemos hacerle frente a la extensión y a la complejidad?' Una manera de hacerlo es producir reportes más cortos y menos complicados para quienes los deseen. Otra es confiar en intermediarios tales como los analistas y los periodistas que filtren los reportes largos y complejos, y agregarlos con otras fuentes de información, en formas que los consumidores últimos de la información puedan digerir.

7.2 EL PROBLEMA

Cualesquiera sean las causas de la reciente ampliación de la presentación de reportes, hay la percepción de que los reportes se están volviendo demasiado largos y complejos. Por sí mismas, la extensión y la complejidad son indeseables. Siendo iguales todas las otras cosas, la más corta y más simple pueda ser cualquier comunicación, mejor.

Esta es un área en la cual un grado de escepticismo puede ser apropiado. Tal y como lo observamos antes (Sección 6.8), hay buenas razones por las cuales la presentación de reportes se ha vuelto más larga y más compleja: los cambios en la TI de manera dramática redujeron los costos de suministrar y usar información; el crecimiento rápido de los mercados de capital; los mayores tamaño y complejidad de las firmas y sus transacciones. Si bien podemos tener simpatía y nostalgia por la pérdida de la brevedad de la presentación sencilla de reportes del pasado, la más larga y más compleja no es un desarrollo arbitrario. Es una respuesta racional a un mundo cambiante. Quizás también tiene valor observar que la ampliación de la presentación de reportes no es sólo un desarrollo de la pasada generación. En el Reino Unido, los reportes anuales aproximadamente doblaron su extensión entre 1920 y 1935 y la doblaron de nuevo para 1950 – lo que en ese momento, sin duda, pareció la desenfrenada extensión de 15 páginas en promedio.

También se podría argumentar que un reporte anual de varios cientos de páginas no está desproporcionado para una compañía cuya capitalización en el mercado puede muy bien ser decenas de billones. Un visitante proveniente de Marte, sin preconcepciones sobre la extensión de los reportes anuales, puede no encontrar que sea incongruente que una compañía altamente valuada deba tener que producir una gran cantidad de información. En negocios, no es inusual que un solo contrato tenga cientos de páginas de extensión. Resumir en unos pocos cientos de páginas todo el desempeño, la posición y los prospectos de toda una compañía multinacional grande es sin dudas un triunfo de la comprensión.

Sin embargo, hay el argumento de que un reporte largo hace que para los usuarios sea más difícil encontrar la información que les interesa. En un aspecto esto no convence. Se podría argumentar que lo que importa son los estados financieros principales, y ello usualmente es suficientemente fácil de encontrar. Para el resto de la información, lo que es importante constituye un juicio subjetivo. La administración casi siempre subraya la información que considera más importante. También podría resaltar cierta información que, en su opinión, no es importante, pero algunos usuarios casi siempre estarán en desacuerdo – o tendrán sus sospechas al respecto.

Los usuarios que reclaman que reciben muy poca información observan que mientras los miembros de la junta de una compañía que se negocia públicamente pueden recibir un reporte mensual que tiene varias pulgadas de espesor, los inversionistas tienen que enfrentarse con cerca de media pulgada por año. Esas son las críticas de quienes piensan que el modelo para la presentación de reportes está roto porque revela muy poco. De manera significativa, hay pocos reclamos provenientes de los usuarios respecto de que las compañías revelan demasiada información. Además, un reporte reciente observa que:

'No todos están de acuerdo con que la extensión de los reportes sea un problema. Muchos inversionistas institucionales grandes dicen que están felices con los reportes que contienen tanta información como sea posible, y que ellos decidirán cuál quieren usar.'³⁵

Donde se puedan reducir la extensión y la complejidad, sin pérdida de información útil, claramente que se debe hacer. A menudo se dice en relación con la presentación de reportes de la compañía que 'nadie lee todas esas cosas'. Si lo que se está señalando es que ningún usuario se sienta y lee el conjunto de estados financieros desde el principio hasta el fin, entonces esta no puede ser una crítica justa. El conjunto de estados financieros podría verse

³⁵ Financial Reporting Council, *Louder than Words: Principles and Actions for Making Corporate Reports Less Complex and More Relevant*, London: FRC, 2009.

como algo parecido a un periódico o a un trabajo de referencia; nadie lo lee de punta a punta, pero esto no significa que haya algo que de alguna manera esté fundamentalmente equivocado ya sea con los periódicos o con los trabajos de referencia. La mayoría de los lectores de cuentas, por ejemplo, pueden omitir la lectura de las notas sobre los costos de las pensiones o sobre los instrumentos financieros. Pero unos pocos usuarios pueden encontrar que ellas les proporcionan información útil. Si el punto que se está elaborando es que en el reporte anual hay algún material que nadie nunca lee, entonces por supuesto que tal material se debe eliminar. Puede ser, por supuesto, que el material que todo el mundo ignore sea el que los administradores coloquen voluntariamente en sus reportes, para transmitir una imagen particular del negocio.

También algunas veces se dice que incluso todos los directores no entienden cada cosa que está contenida en las cuentas. A primera vista, este es un reclamo más preocupante. Sin embargo, depende de cuál sea su base factual. Las cuentas siempre han incluido cantidades particulares cuyo cálculo es más o menos un misterio para la mayoría de los directores. Los sistemas de costeo de los fabricantes, que subyacen a la medición de los inventarios y del trabajo en progreso, a menudo son extremadamente complejos y pocos en el negocio pueden entenderlos completamente. Las valuaciones actuariales, que impactan las cuentas tanto de los aseguradores como de los negocios con esquemas de pensión de beneficio definido, requieren considerables capacidades técnicas y no se puede esperar que los no-actuarios las entiendan tan bien como lo pueda hacer un actuario. Muchos instrumentos financieros son inherentemente complejos y en un negocio de servicios financieros es muy probable que no todos los directores los entenderán a todos; su medición para propósitos de contabilidad puede de hecho ser más fácil de entender que los instrumentos mismos.

Hay una diferencia importante, por supuesto, entre entender qué significan las cifras y entender cómo se calculan. Los conceptos básicos de la contabilidad – ingresos, costo, valor corriente – son bastante simples. Cada director debe entenderlos. Pero no hay necesidad de que ellos entiendan exactamente cómo se calculan los números. Al interior del negocio hay una división legítima del trabajo. Diferentes personas entienden los diferentes aspectos de la preparación de las cuentas. En la extensión en que su trabajo es supervisado y coordinado de manera apropiada, esto no debe ser un problema. En este aspecto la contabilidad de los negocios grandes, complejos, no es diferente de cualesquiera otros procesos complejos (eg, fabricación o diseño); personas con diferentes capacidades especializadas aportan a los diferentes aspectos del proceso – nadie es especialista en cada aspecto de ello.

Hallazgos de investigación 7.1: Extensión y complejidad: el problema

Los reportes anuales se doblaron en extensión entre 1920 y 1935 y lo hicieron de nuevo en 1950

Para evidencia sobre esto, vea A. J. Arnold y D. R. Matthews, 'Corporate financial disclosures in the UK, 1920-50: the effects of legislative change and managerial discretion'. Los autores observan que durante el período 1920-1950: 'Las principales compañías empezaron a confiar con mayor continuidad en los fondos obtenidos en la Bolsa de Valores y esto llevó a reducir la dominación de su financiación proveniente de las familias. Algunas compañías comenzaron a pensar acerca de hacer que sus reportes financieros fueran más informativos e interesantes para los lectores y menos legalistas. Por consiguiente, el deseo instintivo por mantener secreta la información comenzó a entrar en conflicto con la conciencia más profesional, directiva, de la importancia de mejores relaciones públicas.'

7.3 SOLUCIONES POSIBLES

Al considerar qué grados de extensión y complejidad son apropiados en la presentación de reportes, se necesita tener en mente que los beneficios de las revelaciones complejas y ampliadas es probable que varíen con el tamaño de la compañía, ya sea que se negocie públicamente o que sea de propiedad privada, y similares. Los requerimientos de la presentación de reportes financieros necesitan ser proporcionales y las jurisdicciones reflejan esto de diversas maneras. En el Reino Unido, por ejemplo, actualmente existe el *Financial Reporting Standard for Smaller Entities* (FRSSE) [Estándares de información financiera para las entidades más pequeñas]. E internacionalmente ahora existe el IFRS for SMEs [IFRS para PYMES].

Los medios de entrega de y acceso a la información también son relevantes. Un reporte impreso, de 400 páginas, que llega tarde es más una carga que el mismo volumen de información que de manera selectiva se puede acceder en línea.

Sin embargo, nuestro análisis sugiere que probablemente es realista comenzar a partir del supuesto de que la compañía grande, moderna, multinacional, que se negocia públicamente, es probable que tenga que reportar una gran cantidad de información y que alguna de ella será

bastante compleja. La pregunta entonces es: ¿Cómo le hacemos frente a esta situación?
Al responderla, los puntos a tener en cuenta incluyen:

- Los usuarios de la presentación de reportes de negocios no están obligados a leer todas las cosas que los negocios publiquen. Las compañías mismas reconocen que no se puede esperar que los usuarios lean los varios cientos de páginas del reporte anual. De manera que al inicio publican unas pocas páginas con los elementos que se destacan.
- Además, para muchos usuarios, no hay una razón que obligue a que ellos deban leer todas las cosas que sean publicadas por los negocios. En lugar de ello, de terceros – periódicos, revistas, reportes de analistas, y similares – pueden obtener información que les sea perfectamente satisfactoria.

Posiblemente la presentación de la información de la presentación de reportes financieros podría ser mejorada mediante el estructurarla de una mejor manera, presentando los mensajes de manera breve, clara y destacada. Posiblemente este tipo de estructuración podría ser parte del requerimiento de dar una imagen verdadera y razonable o de presentar razonablemente. Este tipo de desarrollo asume que se puede acordar lo que en las cuentas es importante y lo que no es importante, lo cual probablemente sea difícil. Si bien ello puede ser digno al menos de investigación respecto de si se puede hacer algo para resaltar en las cuentas la información que es más importante y posiblemente esto podría implicar actualizar el requerimiento de 'imagen verdadera y razonable'. La publicación del Audit Quality Forum, *Changes in Financial Reporting and Audit Practice*, sugiere:

'Podría decirse que la necesidad de que sea clara y, cuando sea posible, concisa, es un elemento del punto de vista verdadero y razonable [imagen fiel] a partir del cual los preparadores y los auditores tienen que hacer el juicio. Quizás debe ser más explícito, de manera que parte del trabajo de la administración sea asegurar que los usuarios de los estados financieros puedan ver la madera de los árboles'.

Tal y como se observó arriba, muchas compañías ya están resaltando lo que consideran son los puntos clave, de manera que permanece la pregunta respecto de si este tipo de estructuración mejoraría o codificaría la mejor práctica existente. Con el fin de avanzar en esta idea, sería útil hacer uso de lo que es conocido en otros campos respecto de cómo los lectores (de textos impresos o de sitios web) procesan la información, de manera que la presentación de la información de la presentación de reportes financieros pueda tomar ventaja del conocimiento actual. (Apéndice 5, Pregunta 12.)

8. EL CAMINO A SEGUIR

Pocas personas considerarían que la presentación de reportes de negocios es un tema confiable para la floritura retórica. Pero dado que es un tema de debate público, hay la tentación constante a la exageración – en ambos lados del argumento. El punto de vista común parece ser que quienes fallan en exagerar simplemente serán ignorados.

Sin embargo, esta no puede ser la mejor manera para discutir el futuro de la presentación de reportes de negocios. Las propuestas para la reforma se deben fundamentar en la investigación, no en la retórica.

8.1 RESUMEN

Los defensores de los nuevos modelos para la presentación de reportes participan en un debate público en el cual hay una lucha por llamar la atención. Y enmarcar el debate en los términos de la búsqueda de un nuevo modelo para la presentación de reportes es una estrategia retóricamente atractiva. Pero ofrece una descripción demasiado oscura del estado actual de la presentación de reportes de negocios y fomenta expectativas que no son realistas respecto de qué tanto se puede lograr.

El debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios necesita ser reformulado – no como una elección radical entre un modelo viejo y un modelo nuevo – sino en términos de la necesidad de mejoramientos evolutivos continuos. Las propuestas de reforma tienen que ser valoradas de acuerdo con sus méritos y muchos de ellos se tendrán que justificar. De manera que una serie de pequeños debates sobre problemas particulares es probable que sea más fructífero que un gran debate sobre los grandes esquemas de la reforma.

Pero precisamente porque la presentación de reportes de negocios evoluciona en respuesta a su entorno, también es posible que el entorno presione en la dirección equivocada o impida su evolución. La regulación excesiva o equivocada, por ejemplo, o una estructura legal defectuosa que fomente un centro de atención puesto en los problemas de responsabilidad más que en la comunicación, pueden conducir por mal camino a la presentación de reportes. De manera que las fuerzas que le dan forma a la presentación de reportes – así como la presentación de reportes misma – necesitan mantenerse bajo revisión constante y crítica.

En una cantidad de materias hay necesidad de investigación adicional y la calidad del debate sobre el futuro de la presentación de reportes sería mejorada si se gasta más esfuerzo en mirar qué tanto las propuestas de cambio ya sea están respaldadas por los hallazgos de la investigación realizada o se pueden probar mediante la investigación futura.

8.2 LA RETÓRICA DEL DEBATE PÚBLICO

Hay dos características perennes y aparentemente contrarias de la presentación de reportes de negocios:

- Constantemente se adapta a su entorno cambiante, y excepto en ocasiones raras es improbable que esté en un estado en el cual de manera razonable se pueda afirmar que ‘el modelo está roto’.
- Si bien se adapta a su entorno cambiante, el proceso no es instantáneo o automático y usualmente está lejos de que obviamente se sepa qué tanto exactamente se debe adaptar. Y cuando la presentación de reportes cambia, siempre está abierto el argumento de si ha cambiado de la manera correcta o si habría sido mejor una adaptación diferente. Esto deja espacio para el debate público sobre la presentación de reportes de negocios, así como un rol importante para quienes participan en el pensamiento crítico y en el análisis cuidadoso – tanto sobre las prácticas existentes como sobre las ideas respecto de cómo puede ser reformada.

De manera que si bien hay optimismo acerca de la presentación de reportes de negocios, siempre existirá un grado de descontento con ella. Y como hay pocos incentivos para atenuar el debate público, el descontento y las propuestas de reforma a menudo se establecerán en los términos extremos – eg, ‘el modelo está roto’. En el otro lado del debate existen las mismas tentaciones para la exageración, y los mejoramientos modestos es posible que sean condenados como innovaciones peligrosas que pondrán todo en riesgo. La retórica es otro factor que hace parte del proceso en evolución.

Tal y como observamos antes, un elemento de hipérbole es el uso del término ‘modelo’ en la discusión sobre la presentación de reportes de negocios, y en particular las afirmaciones de que ‘el modelo está roto’ o que necesitamos un ‘modelo nuevo’. La terminología parece implicar una selección blanco-y-negro entre opciones estáticas. Pero, tal y como hemos argumentado en este reporte, usualmente es más útil pensar en términos de cambio evolutivo. No es un misterio, sin embargo, por qué la retórica de los modelos rotos es más atractiva o por qué las personas piensan que es una mejor estrategia hacer pedidos públicos de revolución, más que adaptaciones evolutivas.

En la medida en que la presentación de reportes tenga importancia, siempre será controversial. Pero nosotros no vemos la crisis perpetua de la presentación de reportes de negocios como algo inconsistente con la realidad de que, en gran medida, está bien adaptada a su entorno. La crítica y el debate, así como las propuestas de reforma, están entre las fuerzas que aseguran que hay un proceso de adaptación y que la dirección que tome es más probable que sea acertada.

Hay una cantidad de aspectos en los cuales, en el debate actual, hay una tensión entre la retórica y la realidad, o una tendencia a quitar importancia a los conflictos entre las demandas que compiten.

1. **¿Las personas quieren más información o menos complejidad?** Casi todas las demandas por una reforma importante de la presentación de reportes de negocios piden la revelación de más información. Algunas veces esto se formula como el pedido de granularidad añadida o de revelación mejorada. Si bien la extensión y la complejidad no son la misma cosa, los dos problemas están relacionados, y quienes reclaman complejidad a menudo citan la extensión de los reportes como evidencia del problema. Sin embargo, hay una tensión entre las demandas por mayor revelación y las demandas por menor complejidad.
2. **¿Las personas quieren un ‘enfoque administrativo’ o quieren comparabilidad?** Algunos de los recientes pedidos de reforma han resaltado la conveniencia de que la presentación de reportes externos esté mejor alineada con la información que los administradores usan para operar el negocio. Hay ventajas en este enfoque, pero hay una tensión entre él y las demandas que los usuarios hacen por comparabilidad.
3. **¿Por qué las personas parecen pasar por alto la enorme cantidad de la presentación de reportes no-financieros?** Los negocios producen una gran cantidad de información que no es presentación de reportes financieros. Para muchas compañías, tal y como hemos visto, la presentación de reportes no-financieros pesa más que la presentación de reportes financieros, incluso en el reporte anual y en las cuentas. Los pedidos continuos por más presentación de reportes no-financieros a menudo pasan por alto esto.
4. **¿Por qué las personas piensan que el mercado está obsesionado con los números de las ganancias?** El mercado usa toda la información que tiene disponible, y esto incluye una gran cantidad de información que no es presentación de reportes financieros (o incluso anticipaciones de la presentación de reportes financieros). Aun así algunos defensores de más información no-financiera continúan hablando como si lo opuesto fuera verdadero. (Apéndice 5, Pregunta 13.)
5. **¿Por qué las personas piensan que los administradores deben darles a los inversionistas toda la información que ellos necesitan para valorar el negocio?** Los administradores tienen conocimiento limitado y ciertos sesgos inherentes. No tiene sentido que los usuarios esperen obtener exclusivamente de los administradores del negocio toda la información que necesitan. En lugar de ello, la presentación de reportes por parte de los administradores tiene que verse como parte de un mercado más grande que suministra la información relevante para la valoración de los negocios. Aun así algunos reformadores parece que asumen lo opuesto.
6. **¿Por qué las personas exigen información sobre los direccionadores del éxito y sobre los modelos de negocio cuando realmente no está claro lo que son?** Los inversionistas quisieran saber qué es lo que hace que un negocio sea exitoso. Esto suena como una exigencia razonable. El problema es que nadie todavía ha precisado lo que significa de una manera que pudiera ser convertido en requerimientos de revelación que sean significativos o incluso en principios.

Los diferentes pedidos de reforma tienen supuestos diferentes y probablemente ninguno tiene todos los supuestos dudosos o pasa por alto todos los conflictos que hemos mencionado. Pero todos ellos son características del debate, que deberían ser elevadas a un nivel más alto si, sobre esos problemas al menos, hubiera una asociación estrecha entre retórica y realidad.

8.3 REESTRUCTURANDO EL DEBATE

Los continuos pedidos por un ‘nuevo modelo para la presentación de reportes’ pueden ser útiles como una manera de llamar la atención sobre los problemas importantes, pero inútiles como manera para entenderlos. Los que hemos visto no elaboran un caso convincente para que haya necesidad de un cambio radical, más que para un cambio evolutivo. Esto no significa que no haya necesidad de cambio en la presentación de reportes de negocios. La hay y probablemente siempre la habrá. De la presentación de reportes de negocios podemos decir – como lo dice Red Queen en *Through the Looking Glass* – que ‘toma todo el recorrido que usted haga, para mantenerse en el mismo lugar’.

Los cambios que necesita la presentación de reportes de negocios es improbable que puedan ser etiquetados de una manera que capture todo lo que ellos tienen la intención de lograr, si bien todos ellos hacen parte de un solo gran proyecto. La International Accounting Standards Board, por ejemplo, actualmente tiene cerca de 30 proyectos diferentes. Todo lo que se puede decir de lo que tienen en común es que son medios para mejorar la presentación de reportes financieros.

Enmarcar el debate en términos de la búsqueda de un nuevo modelo para la presentación de reportes tiene la áurea retórica del cambio revolucionario. Pero presenta una descripción demasiado oscura de la actual presentación de reportes de negocios y fomenta expectativas irreales de qué tanto se puede lograr. Se necesita reformular el debate, no como una elección difícil entre un modelo viejo y un modelo nuevo, sino en términos de evolución continua mediante muchos cambios diversos.

Cada propuesta de reforma tiene que ser valorada a partir de sus méritos y muchos de ellos tendrán que ser justificados. Los reclamos de que el modelo para la presentación de reportes está roto o que se necesita un nuevo modelo para la presentación de reportes, por consiguiente, necesitan ser valorados a partir de sus méritos, pero también son dignos de al menos un escepticismo inicial.

Pero precisamente porque la presentación de reportes de negocios evoluciona en respuesta a su entorno, también es posible que el entorno la presione en la dirección equivocada o impida su evolución. La regulación excesiva o equivocada, por ejemplo, o una estructura legal defectuosa que fomente un centro de atención puesto en los problemas de responsabilidad más que de comunicación, pueden conducir por mal camino a la presentación de reportes. De manera entonces que las fuerzas que dan forma a la presentación de reportes – así como también la presentación de reportes misma – necesitan ser mantenidas bajo revisión constante y crítica. Esta es una tarea que cada sociedad tiene que emprender por sí misma. Lo que es apropiado en un contexto puede no ser apropiado en otro.

8.4 LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Al preparar este reporte, nos hemos basado fuertemente en la investigación que comisionamos como seguimiento a *New Reporting Models for Business*, y hemos considerado que ello ha contribuido de manera importante a nuestro entendimiento de los problemas. Tal y como lo hemos observado, existe la necesidad de investigación adicional en una cantidad de materias (las cuales se presentan en el Apéndice 5), y esto puede desafiar los argumentos que hemos presentado aquí. También, hay preguntas cuando los hallazgos de la investigación existentes o las conclusiones que se pueden obtener de ellos estén en disputa, de manera que una vez más pueden existir desafíos para nuestras conclusiones basadas en esta investigación.

Tampoco pretendemos haber visto más que una fracción del gran volumen de investigación que es relevante para los problemas que se abordan en este reporte. Por consiguiente le daríamos la bienvenida a información sobre el trabajo relevante, que pueda conducir a conclusiones diferentes.

Una de las características del debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios, sin embargo, es que a menudo hay poco o ningún intento de basarlo en la investigación. Esto puede ser a causa de que los participantes en el debate no ven la necesidad de investigación o son escépticos respecto de su valor. Aun así quienes contribuyen al debate a menudo hacen supuestos importantes acerca de la presentación de reportes de negocios o sus usuarios y efectos, que parecen estar en contradicción con lo que ya se sabe acerca de esas cosas. De acuerdo con nuestro punto de vista, la calidad del debate sería mejorada si se gastara más esfuerzo en mirar qué tanto las propuestas de cambio ya están respaldadas por los hallazgos de la investigación realizada o puedan ser probados por la investigación futura.

APÉNDICE 1

PROPUESTAS QUE SE DISCUTEN EN NUEVOS MODELOS PARA LA PRESENTACIÓN DE REPORTE DE NEGOCIOS

Este apéndice revisa brevemente las 11 propuestas de reforma que se discuten en *New Reporting Models for Business* [Nuevos modelos para la presentación de reportes para los negocios] y los desarrollos subsiguientes en relación con ellas.

A1.1 THE BALANCED SCORECARD

The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action (1996) por Robert S. Kaplan y David Norton amplía las ideas en el bien conocido artículo de los autores publicado en 1992 en la *Harvard Business Review*, 'The balanced scorecard – measures that drive performance'.

El tablero de mando se refiere principalmente a la administración y a la presentación de reportes internos más que a la presentación de reportes externos. Sin embargo, Kaplan y Norton argumentan que el modelo de la contabilidad financiera fue diseñado para un mundo que ahora es pasado. En particular, falla en reflejar los activos intangibles e intelectuales de la compañía – que son 'los verdaderos activos y capacidades que son críticos para el éxito en el entorno competitivo de hoy y del mañana'. Argumentan que los administradores necesitan un tablero de mando de medidas, con información proveniente de las perspectivas de finanzas, clientes, procesos internos de negocio, aprendizaje y crecimiento.

Si bien el tablero de mando no está diseñado para la presentación de reportes externos, Kaplan y Norton sugieren que existirían beneficios si la información del tablero de mando se comunicara a las partes externas: 'las menores políticas de la presentación de reportes financieros eventualmente serían derivadas de las mejores políticas de la presentación de reportes internos'.

Desde la publicación original de las ideas de Kaplan y Norton, muchas compañías han estado adoptando enfoques del tablero de mando para propósitos administrativos. Pero pocas firmas se refieren al tablero de mando en su presentación de reportes externos. Esto probablemente no causa sorpresa a Kaplan y Norton dado que identifican una cantidad de razones por las cuales es improbable que las compañías revelen públicamente la información del tablero de mando. En particular, 'los ejecutivos están apropiadamente preocupados porque cualquier cosa que esté más allá de la revelación mínima podría beneficiar a los competidores más que a los accionistas'. Sin embargo, las firmas ahora están revelando mucho más información no-financiera que la que usan para ello, y es posible que esta se derive de datos usados en un enfoque de tablero de mando para la administración, aun si no se presenta en un formato que se haga público.

A1.2 THE JENKINS REPORT

Improving Business Reporting – A Customer Focus [Mejoramiento de la presentación de reportes de negocios – Centro de atención puesto en el cliente] ('el reporte Jenkins') fue emitido en 1994 por el American Institute of Certified Public Accountants. Su demanda clave es que 'la presentación de reportes de negocios tiene que mantenerse al ritmo de las cambiantes necesidades de los usuarios o perderá su relevancia'. Por usuarios entiende los proveedores de financiación para el negocio.

El reporte hace una cantidad de críticas a la presentación de reportes financieros y pide revelaciones ampliadas de información no-financiera y prospectiva, así como mejor alineación entre la presentación de reportes internos y externos. También pide el desarrollo de un modelo comprensivo para la presentación de reportes de negocios y propone uno.

El reporte Jenkins condujo a una cantidad de reportes de seguimiento por parte de FASB, apareciendo el último de ellos en el año 2001. Tal y como ocurre con las otras propuestas que examinamos en el año 2003, se podría decir que pide más revelación prospectiva y no-financiera en un grado que ahora se puede satisfacer. Sin embargo, las revelaciones actuales no precisamente se han ajustado a las recomendaciones en el reporte ni siguieron el modelo que recomendó.

A1.3 TOMORROW'S COMPANY

Tomorrow's Company: The Role of Business in a Changing World fue publicado en 1995 por la Royal Society of Arts. Este reporte condujo al establecimiento de Tomorrow's Company

[Compañía del mañana] como una organización independiente y sus publicaciones han incluido *Sooner, Sharper, Simpler: A Lean Vision of an Inclusive Annual Report* (1998).

En esos reportes, Tomorrow's Company avanza en un enfoque inclusivo para los negocios y para la presentación de reportes de negocios, en el cual habría un centro de atención amplio puesto en las relaciones con los *stakeholders* y menos énfasis en las medidas financieras. Y si bien en *Sooner, Sharper, Simpler* el centro está en la presentación de reportes, el principal énfasis de Tomorrow's Company está en cómo la inclusión puede mejorar el desempeño del negocio; la mejor presentación de reportes es un medio para ese fin.

El trabajo de Tomorrow's Company tuvo influencia en la subsiguiente UK Company Law Review [Revisión de la ley de compañías del Reino Unido], que condujo a las reformas principales incluidas en la Ley de Compañías de 2006, y particularmente en propuestas, luego modificadas, para la revisión obligatoria operacional y financiera. La organización permanece activa en 'crear un futuro para los negocios que tenga igual sentido para el personal, los accionistas y la sociedad'. También continúa interesándose en los problemas relacionados con la presentación de reportes de negocios (vea el Apéndice 2 abajo: *The Future of Corporate Reporting*). Tal y como ocurre con otras propuestas de reforma, de la presentación de reportes de negocios podría decirse que ha seguido la dirección general señalada, sin adoptar el modelo específico sugerido.

A1.4 THE 21ST CENTURY ANNUAL REPORT

The 21st Century Annual Report/Prototype plc y *Performance Reporting in the Digital Age* son dos reportes emitidos por ICAEW en 1998. Proponen que los negocios publiquen un rango amplio de indicadores líderes del desempeño financiero, tengan un punto de vista más inclusivo de los *stakeholders* y aprovechen en su presentación de reportes los avances en la tecnología de la información.

Los oradores en la conferencia en la cual se basa *Performance Reporting* comentan que:

- 'Con tecnología, ... estamos en el mundo de *à la carte* con menús potencialmente infinitos de la información disponible'; y
- 'Hace tiempo desaparecieron los días en los cuales las compañías fueron juzgadas solamente en términos del desempeño económico y la creación de riqueza'.

Ambos reportes prevén un mundo en el cual la comunicación con los *stakeholders* estará principalmente basada en la web, con más énfasis en las medidas prospectivas, no-financieras. Una vez más, se podría decir que el mundo se ha movido en la dirección pedida por esos reportes, si bien todavía no en la extensión predicada. Los problemas de revelación que se discuten en esos reportes han recibido seguimiento en *New Reporting Models for Business* y en este reporte. Los problemas de tecnología han recibido seguimiento en el programa de liderazgo denominado *Making Information Systems* de la Information Technology Faculty de ICAEW, incluyendo *Digital Reporting: A Progress Report* (2004).

A1.5 THE INEVITABLE CHANGE

Business Reporting: The Inevitable Change? es un reporte emitido por el Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) en 1999. Argumenta que 'la tradicional presentación de reportes, desarrollada para compañías de manufactura con principalmente activos "duros" y enraizada en la presentación de reportes de información financiera histórica, agregada, ya no satisface a los usuarios.' En el momento, la presentación de reportes de negocios, reclama, está orientada-al-productor, más que a satisfacer las necesidades de los usuarios.

Para satisfacer las necesidades de los usuarios, el reporte propone que los negocios deben usar los avances en la tecnología de la información para hacer disponible un rango más amplio de información, haciéndolo más rápido que en el presente, más frecuentemente, y reconociendo los diferentes requerimientos de los diferentes *stakeholders*. En particular, recomienda un 'recurso tipo biblioteca electrónica' para los usuarios externos, con información por niveles, vinculada y pre-empaquetada para cada grupo de *stakeholders*.

Tal y como ocurre con otros reportes examinados, se podría decir que las cosas se movieron en la dirección deseada, con un amplio rango creciente de revelaciones corporativas y un cada vez más creciente uso de internet. Pero las respuestas particulares contenidas en el reporte no han sido adoptadas. Los subsiguientes reportes de investigación realizada por el ICAS han explorado los diversos aspectos de la comunicación y medición basadas-en-internet, así como la administración y presentación de reportes sobre los intangibles.

A1.6 INSIDE OUT

Inside Out: Reporting on Shareholder Value es un reporte de ICAEW, publicado en 1999. Señala que 'los inversionistas hoy esperan información sobre el potencial de la compañía para la

creación de valor para accionistas ... El futuro es incierto y no puede ser reportado como un asunto de hecho, pero reportar el pasado ya no es suficiente.' También llama la atención respecto de otros problemas relacionados con la presentación de reportes financieros.

Para abordar esos problemas, el reporte propone que las compañías que se negocian públicamente deben revelar más sobre sus estrategias y direccionadores de valor, incluyendo las medidas y los indicadores líderes usados a nivel de la junta para administrar el negocio.

Una vez más, subsiguientemente ha habido más revelación de las estrategias y de otra información no-financiera, incluyendo algunos KPI [key performance indicators = indicadores clave de desempeño], pero no la información particular propuesta en el reporte. Las preguntas que se exploran en *Inside Out* han sido vueltas a analizar en reportes de ICAEW, incluyendo *Prospective Financial Information: Guidance for UK Directors* (2003), *New Reporting Models for Business*, y en este reporte.

A1.7 VALUE DYNAMICS

Cracking the Value Code: How Successful Businesses Are Creating Wealth in the New Economy (2000) fue escrito por Richard E. S. Boulton, Barry D. Libert y Steve D. Samek de Arthur Andersen. Su concepto central es la dinámica del valor – un enfoque basado-en-los-activos para los negocios y para la creación de valor.

Los autores argumentan que 'los viejos métodos de administración y medición simplemente no sirven para la tarea'. En sus revelaciones las compañías deben ser más transparentes y más orientadas a los usuarios; en particular, deben revelar los valores corrientes de todos sus activos, incluyendo los intangibles que actualmente no se reconocen en la presentación de reportes financieros. 'En la Nueva Economía, son los activos intangibles tales como relaciones, conocimiento, personas, marcas y sistemas los que están asumiendo el centro.' La mayor apertura será recompensada por un costo más bajo del capital.

Juzgando a partir del volumen incrementado de revelaciones, se ha dado esa mayor apertura desde que el libro fue publicado, pero – como siempre – no se ha seguido la prescripción particular de esos autores. Arthur Andersen dejó de negociar en el año 2002 y por lo tanto no ha habido seguimiento para *Value Dynamics*.

A1.8 GRI

A las *Sustainability Reporting Guidelines* de GRI y a su continua evolución se les refiere en el Apéndice 2. La de GRI es la única propuesta de reforma que hemos encuestado al ofrecer un modelo para la presentación de reportes con el cual las organizaciones cumplan de manera explícita.

A1.9 THE BROOKINGS INSTITUTION

En el año 2001 la Brookings Institution publicó *Unseen Wealth: Report of the Brooking Task Force on Understanding Intangible Sources of Value* y un libro de Baruch Lev comisionado por la Task Force, *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Las publicaciones están focalizadas en el problema de la presentación de reportes sobre intangibles y avanzan en propuestas para permitir que las compañías se muevan hacia una presentación más sistemática de reportes de información relevante sobre esos activos. El reporte de la Task Force señala que hay:

'la discrepancia grande y creciente entre la importancia de los activos intangibles para el crecimiento económico y la capacidad para identificar, medir y contabilizar esos activos es un problema potencialmente serio para los administradores de negocio, para los inversionistas y para el gobierno.'

El libro del profesor Lev incluye una estructura de revelación para los intangibles: 'el tablero de mando de la cadena de valor'.

Ambas publicaciones piden acción de parte de las autoridades – el gobierno de los Estados Unidos, la SEC, FASB – para desarrollar estructuras estandarizadas para la revelación.

El cumplimiento con ellas inicialmente sería voluntario, pero se visualiza que en la medida en que evolucione la práctica también se podrían desarrollar algunos requerimientos obligatorios.

Tanto como somos conscientes, ante estos pedidos no ha habido ningún seguimiento por parte de las autoridades.

A1.10 VALUE REPORTING™

The Value Reporting™ Revolution: Moving Beyond the Earning Game, por Robert G. Eccles, Robert H. Hertz, E. Mart Keegan y David M. H. Phillips de PricewaterhouseCoopers, fue publicado en el año 2001. *Building Public Trust: The Future of Corporate Reporting*, por Samuel A. DiPiazza Jr y Robert G. Eccles de PricewaterhouseCoopers, fue publicado en el año 2002 y está elaborado a partir del pensamiento del libro anterior.

The Value Reporting™ argumenta que 'el modelo para la presentación de reportes corporativos le ha fallado a quienes tiene la intención de servir de la mejor manera ... El modelo todavía no ha comenzado a seguirle el ritmo a los cambios extraordinarios en la manera como los ejecutivos administran sus compañías.' *Building Public Trust* comenta que 'Todas las aeronaves del mundo permanecerían en tierra si el control del tráfico aéreo confiara en el mismo tipo de sistema que las compañías usan hoy para reportar su información.'

La idea clave contenida en el rango amplio de propuestas contenidas en *The Value Reporting™* para tratar esos defectos es la transparencia. Esto conduce entre otras cosas a recomendaciones respecto de que los negocios deben reportar el desempeño en todas las medidas que usan internamente y que para la información no-financiera se deben desarrollar sobre una base voluntaria estándares de revelación específicos-para-la-industria. Sin embargo, se visualiza que en la medida en que la práctica desarrolle los estándares éstos se volverían obligatorios.

Como siempre, se podría decir que ha habido un movimiento sustancial en la dirección de la presentación de reportes no-financieros, pero que la prescripción particular contenida en *The Value Reporting™* no ha sido adoptada. PricewaterhouseCoopers continúa desarrollando y siguiendo de manera activa las ideas contenidas en *The Value Reporting™*:

- mediante sus publicaciones, servicios e investigación, incluyendo el sitio web www.corporatereporting.com;
- mediante *Recasting the Reporting Model* (ver Apéndice 2 abajo);
- mediante sus premios *Building Public Trust*; y
- mediante su participación en una cantidad de emprendimientos colectivos para reformar la presentación de reportes de negocios, tal como el Enhanced Business Reporting Consortium, los CEO de las International Audit Networks, el grupo Report Leadership, y la World Intellectual Capital Initiative (para todo ello, vea el Apéndice 2 abajo).

A1.11 THE HERMES PRINCIPLES

The Hermes Principles: What Shareholders Expect of Public Companies – y What Companies Should Expect of Their Investors, un folleto por Tony Watson y David Pitt-Watson de Hermes Pensions Management, fue publicado por Hermes en el año 2002. *The Hermes Principles* ofrece una perspectiva del inversionista sobre la presentación de reportes de negocios, enfatizando la importancia de la comunicación abierta con los accionistas respecto de los problemas clave. El folleto señala que las medidas de la presentación de reportes financieros pueden ser engañosas y subraya el rol central que los flujos de efectivo descontados tienen en la valoración del desempeño del negocio.

Juzgando a partir del incremento en el volumen de la información reportada, las compañías muestran mayor apertura. Pero tal y como ocurre con las propuestas de otros reformadores, es dudoso si el progreso hasta la fecha satisface las demandas de *The Hermes Principles*.

APÉNDICE 2

DESARROLLOS RECIENTES

La primera parte de este apéndice (Sección A2.1) resume los recientes aportes al debate sobre los nuevos modelos para la presentación de reportes de negocios. La segunda parte (Sección A2.2) se refiere a algunos desarrollos recientes en la práctica de la presentación de reportes. La tercera parte (Sección A2.3) mira las indagaciones recientes y actuales sobre la complejidad en la presentación de reportes financieros.

A2.1 CONTRIBUCIONES IMPORTANTES AL DEBATE

Las contribuciones importantes al debate publicadas desde que fue escrito *New Reporting Models for Business* incluyen:

- *Building a New Reporting and Communications Model* (2003), de KPMG;
- *Re-discovering Measurement* (2005), de Value Measurement and Reporting Collaborative;
- El borrador para discusión pública del Enhanced Business Reporting Consortium, *The Enhanced Business Reporting Framework* (2005);
- *Global Capital Markets and the Global Economy: A Vision from the CEOs of the International Audit Networks* (2006);
- *Report Leadership: Tomorrow's Reporting Today* (2006) del grupo Report Leadership;
- *The Future of Corporate Reporting* (2007), de Tomorrow's Company;
- *Accounting for Sustainability* (2007) del Accounting for Sustainability Group;
- *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors* (2007), del CFA Institute;
- *Financial Reporting Supply Chain: Current Perspectives and Directions* (2008), de IFAC;
- *Recasting the Reporting Model: How to Simplify and Enhance Communications* (2008), de PricewaterhouseCoopers;
- La WICI Framework (2008) de la World Intellectual Capital Initiative;
- *Broad Based Business Reporting: The Complete Reporting Tool* (2008), del Institute of Chartered Accountants in Australia;
- *ICGN Statement and Guidance on Non-Financial Business Reporting* (2008); y
- *Management Commentary* (2009), borrador para discusión pública de IASB.

A continuación se comentan de manera breve.

Construyendo un modelo nuevo para la presentación de reportes y comunicaciones

Building a New Reporting and Communications Model: A New Source of Competitive Advantage [Construyendo un modelo nuevo para la presentación de reportes y comunicaciones: una nueva fuente de ventaja competitiva] fue publicado por KPMG Australia en 2003. Dice que los stakeholders actualmente no reciben la información que necesitan:

'Las actuales presentación de reportes de negocios y comunicaciones no facilitan la precisa toma de decisiones de los *stakeholders* sobre el desempeño de los negocios y sobre la sostenibilidad, restringiendo de manera severa la optimización de la inversión ... Se necesita un modelo nuevo de presentación de reportes y comunicaciones.'

Señala que:

'La clave para la nueva estructura de presentación de reportes de negocios es un buque insignia del reporte del desempeño que detalle la estrategia de la organización, el desempeño en su implementación, y las luces sobre la perspectiva del desempeño.'

Esto sería logrado mediante 'reportes de propósito especial, alineados, que satisfagan las necesidades de todos los stakeholders legítimos'.

La 'nueva mirada a la presentación de reportes y a las comunicaciones' estaría sustentada por 'modelación rigurosa del negocio y rigurosas metodologías de medición del negocio'.

Volviendo a descubrir la medición

Re-discovering Measurement [Volviendo a descubrir la medición] fue publicado en el año 2005 por Value Measurement and Reporting Collaborative como parte de su New Paradigm Initiative. El reporte llama la atención sobre las limitaciones de la 'contabilidad tradicional', especialmente su incapacidad para medir 'el potencial de creación de valor futuro del negocio'. Argumenta que los defectos del paradigma de la contabilidad tradicional son bien conocidos, así como en el siglo 19 lo eran en la física los problemas del paradigma newtoniano. Sin embargo, 'todavía no ha surgido el Einstein de la contabilidad que nos conduzca hacia un nuevo paradigma de la contabilidad'. El reporte señala que la New Paradigm Initiative:

'tiene la intención de abrir el debate sobre lo que está más allá de las fronteras del paradigma de la contabilidad tradicional, con la expectativa de que al hacerlo ... en últimas liderará un nuevo consenso global sobre los conceptos y los criterios para la medición del valor y del desempeño.'

El reporte lista más de 80 innovaciones en la medición del valor y del desempeño producidas en los últimos años, las analiza en diferentes categorías, y discute los criterios para valorar qué tanto éxito han tenido. Selecciona siete de esos nuevos enfoques de medición y propone trabajo adicional para valorarlos desde diferentes perspectivas.

La estructura mejorada para la presentación de reportes de negocios

El Enhanced Business Reporting Consortium publicó en el año 2005 el borrador para discusión pública de *The Enhanced Business Reporting Framework* [La estructura mejorada para la presentación de reportes de negocios] y en el 2006 un borrador para discusión pública revisado (Versión 2.1). La introducción a la versión 2005 señala:

'La estructura mejorada para la presentación de reportes de negocios propone mayor transparencia para la estrategia y el desempeño corporativos. La Estructura también ofrece estructura para el tipo de discusión narrativa, eg, MD&A en los Estados Unidos y O&FR en el Reino Unido,³⁶ que se requiere en muchos países. Esta estructura hace posible crear clasificaciones útiles, ie, taxonomías para direccionadores de valor, medidas de desempeño e información cualitativa. Específicamente, la estructura de EBR permite un uso más robusto de las taxonomías XBRL. En últimas, las compañías que adopten la Estructura les proporcionarán a la comunidad de inversionistas y a los otros *stakeholders* la información que necesitan para tomar mejores decisiones.'

La Versión 2.1 del borrador para discusión pública ofrece una estructura de 35 categorías de revelación recomendadas, las cuales organiza en cuatro encabezados – Panorama del negocio, Estrategia, Recursos y procesos, y Desempeño – y proporciona una breve descripción de cada una. Por ejemplo, en Recursos y procesos, hay 11 categorías de revelación que la estructura recomienda:

1. Recursos y procesos – Resumen

Forma de los recursos

2. Capital monetario
3. Capital físico
4. Capital relacional (Social)
5. Capital organizacional (Estructural)
6. Capital humano
7. Desarrollo de visión y estrategia

Procesos clave

8. Administración de recursos internos
9. Administración de productos y servicios
10. Administración de relaciones externas
11. Administración de gobierno y riesgos

Los mercados de capital globales y la economía global *Global Capital Markets and the Global Economy: A Vision from the CEOs of the International Audit Networks* [Los mercados de capital globales y la economía global: una visión de los CEO de las redes internacionales de auditoría] fue publicado en el año 2006. Se centra en las compañías que se negocian públicamente y en sus auditores, y cubre un rango amplio de problemas: auditoría, presentación de reportes financieros, presentación de reportes no-financieros, XBRL, responsabilidad civil, estructuras legal y regulatoria, y educación en contaduría.

³⁶ Cuando fue publicado el borrador de la *Estructura*, en el Reino Unido habían requerimientos para que las compañías que se negocian públicamente produzcan un OFR. Esos requerimientos fueron retirados después, antes que entraran en efecto.

Sobre la presentación de reportes financieros, comenta:

‘Las enormes discrepancias entre los valores en “libros” y de “mercado” de muchas, si no la mayoría, de las compañías públicas... ofrece evidencia fuerte de la utilidad limitada de los estados de activos y pasivos que se basan en costos históricos. Claramente, el rango de “intangibles” que no son bien medidos, o que no se miden, según las actuales convenciones de la contabilidad, están direccionando el desempeño de la compañía.’

Además de sus comentarios sobre los problemas que corresponden únicamente a la presentación de reportes financieros, las principales críticas que el reporte hace a la actual presentación de reportes de negocios son que:

- proporciona información insuficiente para permitirles a los usuarios valorar el valor de los intangibles tales como creatividad y lealtad de los empleados, así como relaciones con proveedores y clientes;
- está personalizada de manera insuficiente; y
- solamente es periódica (eg, anual o trimestral).

Las soluciones que propone son:

- más revelación de la información no-financiera para permitirles a los usuarios valorar el valor de los intangibles;
- presentación de reportes personalizada usando XBRL; y
- más frecuente presentación de reportes, posiblemente diaria.

El reporte pide un ‘nuevo modelo para la presentación de reportes’, el cual ‘debe estar direccionado por los deseos de los *inversionistas y otros usuarios de la información de la compañía*, y la información producida debe ser prospectiva, aunque de hecho pueda ser histórica.’

Da algunos ejemplos de tal información:

- número de patentes recientemente otorgadas;
- medidas de satisfacción del cliente, defectos o premios por producto o servicio; y
- medidas de satisfacción de los empleados.

El reporte pide una conversación global para desarrollar un nuevo modelo para la presentación de reportes y los CEO dicen que sus redes ‘están listas para ser anfitriones de conversaciones entre todos los stakeholders clave de la información de negocios, respecto de cómo debe ser el nuevo modelo para la presentación de reportes.’

Esta iniciativa ha sido seguida por las redes internacionales de auditoría en una serie de mesas redondas con las partes interesadas en todo el mundo. En enero de 2008 fue publicada una actualización: *Global Dialogue with Capital Market Stakeholders: A Report from the CEOs of the International Audit Networks* [Diálogo global con los stakeholders de los mercados de capital: in reporte de los CEO de las redes internacionales de auditoría]. Este reporte señala que ‘un modelo para la presentación de reportes de negocios que captura las realidades de la economía de la firma está en la parte superior del pensamiento’, pero observa que ‘hay poca claridad [sobre cómo debe ser tal modelo] más allá del deseo de mejoramiento’. Sin embargo, el reporte expresa la determinación de los CEO para seguir adelante en ‘el diálogo continuo para avanzar en esos asuntos’.

Reporte de liderazgo

El grupo Report Leadership – compuesto, en el momento del reporte al cual aquí se hace referencia, por el Chartered Institute of Management Accountants (CIMA), PricewaterhouseCoopers, Radley Yeldar y Tomkins plc – publicó *Report Leadership: Tomorrow’s Reporting Today* en el año 2006. Subsiguientemente el grupo ha publicado dos reportes adicionales.

El reporte del 2006 avanza en ‘una mejor huella para la presentación de reportes corporativos que:

- Alinee la presentación de reportes externos más estrechamente con la presentación de reportes administrativos
- Reconozca la complejidad de los negocios del presente
- Se adaptará fácilmente con otros medios de comunicación
- Sea relevante y accesible para la comunidad de inversionistas.’

El reporte dice que es 'el primero salvo que esperamos habrá un debate continuado'. Por lo tanto, se focaliza en sólo 'unas pocas áreas que son particularmente de interés actual y que ampliamente son vistas como que necesitan mejoramiento', categorizadas en tres encabezados amplios:

- comunicación efectiva;
- modelación del futuro; y
- volver a pensar las finanzas.

Por ejemplo, bajo el encabezado de modelación del futuro, el reporte discute:

- creación de valor;
- orientación prospectiva;
- entorno de negocios;
- estrategia; e
- indicadores clave de desempeño.

Para cada uno de esos asuntos de interés establece cuál es el problema, 'qué esperan los inversionistas', y 'que tenemos que hacer para que funcione'. El último punto se refiere a un reporte anual ficticio para 'Genérico' – un reporte modelo que demuestra en la práctica el enfoque del grupo RL.

En su presentación (mayo 2009) en la indagación realizada por Walker sobre el gobierno corporativo en la industria bancaria del Reino Unido, el grupo RL pide 'una revisión fundamental del modelo para la presentación de reportes' y dice que 'el modelo actual para la presentación de reportes depende demasiado de los aspectos financieros de la presentación de reportes'.

Contabilidad para la sostenibilidad

The Accounting for Sustainability Group fue creado en el año 2006 como parte del Accounting for Sustainability Project del Príncipe de Gales. El proyecto tenía dos objetivos:

- insertar la sostenibilidad en la toma de decisiones de las organizaciones; y
- mejorar la presentación de reportes de las organizaciones respecto de su desempeño en la sostenibilidad.

La presentación de reportes fue, por lo tanto, sólo un aspecto del proyecto.

En el año 2007 el grupo emitió *Accounting for Sustainability*. El reporte incluye una nueva Estructura conectada de presentación de reportes, que 'presenta la información clave sobre la sostenibilidad junto con la información financiera más convencional para dar una descripción más redondeada y balanceada del desempeño general de la organización'.

La Estructura tiene cinco elementos clave:

- 'Una explicación de cómo la sostenibilidad está vinculada con la estrategia operacional general de la organización y la provisión de objetivos de sostenibilidad.'
- 'Cinco indicadores ambientales clave, los cuales todas las organizaciones deben considerar reportan ...: emisiones de gases con efecto invernadero, uso de energía, uso de agua, desechos y uso importante de otros recursos finitos.'
- 'La otra información clave sobre la sostenibilidad debe darse cuando los negocios o la operación tengan impactos materiales.'
- 'Comparaciones de la industria para los indicadores clave de desempeño, cuando estén disponibles.'
- 'Los impactos de sostenibilidad de sus proveedores y el uso de sus productos o servicios por clientes y consumidores.'

El reporte subsiguiente, *Connected Reporting in Practice: A Consolidated Case Study (2009)*, mira la experiencia de seis organizaciones que han adoptado la Estructura conectada de presentación de reportes. 'Resalta los beneficios principales que surgen de usar la estructura, así como la identificación de algunos de los desafíos clave que los participantes tienen que vencer.'

El futuro de la presentación de reportes corporativos

The Future of Corporate Reporting [El futuro de la presentación de reportes corporativos], de Tomorrow's Company, fue publicado en el año 2007. Es continuación de dos reportes anteriores relevantes de Tomorrow's Company, ambos discutidos en *New Reporting Models for Business*:

- *Tomorrow's Company: The Role of Business in a Changing World* (1995)
- *Sooner, Sharper, Simpler: A Lean Vision of an Inclusive Annual Report* (1998).

The Future of Corporate Reporting identifica tres funciones de la comunicación en los reportes corporativos:

- transmitir información;
- construir relaciones; y
- los efectos motivacional/focalización del reportero.

El énfasis del reporte está en las dos últimas de esas funciones.

Urge a las compañías a mejorar su presentación de reportes mediante el focalizarse en el futuro más que en el pasado, así como en proporcionar mejor información no-financiera.

Argumenta que:

'La comunicación ... obliga a la compañía a definir qué medidas va a reportar. Esto a su vez obliga a tener claro cuál es su modelo de éxito y cuáles son las relaciones clave que permiten que el modelo tenga éxito. También obliga a la compañía a tener claro qué entiende por éxito: qué se está proponiendo lograr.

'Esta es la razón por la cual las compañías encuentran que la presentación de reportes no-financieros es difícil – porque les obliga a ser explícitas respecto del éxito que buscan y lo que lo direcciona.'

Sin embargo, la mejor presentación de reportes (ie, presentación de reportes narrativa o no-financiera) 'mejorará las relaciones con los *stakeholders*' y 'actualmente puede ayudar a mejorar la administración y el desempeño internos'. El reporte señala que los cambios que visualiza en la presentación de reportes:

'En últimas ... serán acerca de mejorar el entendimiento de la junta respecto de su modelo de negocios, mejorando su capacidad para administrar ese modelo de negocios, y permitiéndole desarrollar modelos de negocio más robustos para el futuro.'

Modelo comprensivo para la presentación de reportes de negocios

Tal y como lo señala el subtítulo, *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors* [Un modelo comprensivo para la presentación de reportes de negocios: presentación de reportes financieros para los inversionistas], emitido por el CFA Institute en el año 2007, está interesado principalmente en la presentación de reportes financieros. Sin embargo, tiene algunos comentarios sobre otros aspectos de la presentación de reportes de negocios y sus recomendaciones abordan los intangibles, que es el principal punto de deficiencia alegado contra la presentación de reportes financieros por muchos defensores de nuevos modelos para la presentación de reportes.

El reporte recomienda que, en el largo plazo, 'todos los activos intangibles se deben reconocer a valor razonable'. En el corto plazo recomienda que los administradores revelen varios elementos de información financiera y no-financiera, incluyendo:

- 'estimados del valor razonable de los intangibles identificables no reconocidos en los estados financieros';
- 'información sobre los intangibles que estén inmersos en otros activos tangibles o financieros, tales como los intangibles centrales de depósito';
- 'la naturaleza de los activos intangibles que sean importantes para el negocio y ... qué hacen para desarrollarlos, protegerlos y explotarlos'; y
- 'medidas operacionales y financieras para comunicarles a los inversionistas el valor de los intangibles para la compañía'.

Sobre las revelaciones no-financieras en general, el reporte argumenta contra que sean obligadas por los emisores de estándares de contabilidad, o que sean auditadas y comenta:

'En el entorno actual de revelación, si los administradores son obligados a cumplir con un estándar para la revelación de información no-estándar, la tendencia será a revelar para rápidamente caer en la repetición más que suministrar la revelación sincera, incisiva e informativa que los inversionistas necesitan.'

Sobre el tema de la transparencia, el reporte señala:

‘Los administradores a menudo reclaman que tienen que negar información a causa de la desventaja competitiva. Generalmente, nosotros somos escépticos respecto de tales reclamos porque consideramos que los competidores en la industria generalmente conocen mucho más acerca unos de otros que lo que comparten con los inversionistas ... Sin embargo, reconocemos que hay circunstancias raras en las cuales revelar información estaría en detrimento para las estrategias de negocio de la compañía.’

Cadena de suministro de la presentación de reportes financieros

Financial Reporting Supply Chain: Current Perspectives and Directions [Cadena de suministro de la presentación de reportes financieros: perspectivas actuales y direcciones] fue publicado en el año 2008 por la International Federation of Accountants (IFAC) como parte de su Business Reporting Project. Consta principalmente de un resumen de los hallazgos de una encuesta global en línea realizada a 341 personas que participan en diferentes etapas de la cadena de suministro de la presentación de reportes financieros: incluyendo usuarios, preparadores, auditores, emisores de estándares y reguladores. La encuesta les preguntó a quienes respondieron sobre sus puntos de vista en relación con los desarrollos ocurridos en los últimos cinco años. Encontró que, en el balance, quienes respondieron consideran que durante este período:

- la relevancia de la presentación de reportes financieros ha mejorado;
- la confiabilidad de la presentación de reportes financieros ha mejorado;
- la presentación de reportes financieros se ha vuelto más comprensible; y
- el balance entre los beneficios y los costos del proceso de la presentación de reportes financieros ha mejorado.

Sin embargo, el reporte observa que, ‘De acuerdo con muchos de quienes respondieron, la presentación de reportes financieros se ha vuelto menos útil a causa de que se ha vuelto demasiado compleja para que la entienda el promedio de los lectores.’

El reporte concluye:

‘IFAC y sus asociaciones miembro, trabajando con los otros *stakeholders* de la cadena de suministro de la presentación de reportes financieros, tiene un rol importante para jugar si los reportes financieros se van a volver más útiles ... Se necesita un continuo diálogo coordinado para abordar las preocupaciones generadas.

‘El primer paso es determinar qué se debe hacer para hacer que los reportes financieros sean más útiles para los diversos grupos de usuarios; ¿cómo sería un modelo para la presentación de reportes financieros que fuera más útil? ...’

En el año 2009 IFAC publicó un reporte de seguimiento, *Developments in the Financial Reporting Supply Chain: Results from a Global Study among IFAC Member Bodies*. Tal y como lo señala su subtítulo, se basa en información proveniente de asociaciones miembro de IFAC y otros vinculados: 74 de ellos respondieron al cuestionario. En relación con la utilidad de los reportes financieros, el estudio encuentra que se necesitan soluciones satisfactorias para:

‘insuficiente presentación de reportes sobre indicadores no-financieros, riesgos y desempeño de la sostenibilidad: el vínculo no claro entre la presentación de reportes y el entorno de la organización, su estrategia y las implicaciones de esa estrategia ...’

Volviendo a repartir los papeles del modelo para la presentación de reportes

Recasting the Reporting Model: How to Simplify and Enhance Communications [Volviendo a repartir los papeles del modelo para la presentación de reportes: cómo simplificar y mejorar las comunicaciones] fue publicado por PricewaterhouseCoopers en el año 2008. Señala que:

‘Ha llegado el momento de una nueva huella, orientada-al-mercado, para la presentación de reportes corporativos, que sea desarrollada para reflejar los defectos en el modelo actual y el creciente desafío del cambio climático ...’

‘La presentación de reportes corporativos del presente ... está demasiado financieramente orientada, es demasiado técnicamente compleja y, de manera crítica, ignora los elementos clave del desempeño de los negocios incluyendo los problemas de la sostenibilidad.

Importantes aspectos en los cuales la actual presentación de reportes falla incluyen “la explicación de la estrategia, los direccionadores del valor y los indicadores clave del desempeño ... lo cual es crítico para entender el éxito de los negocios.”

Entre otras cosas, pide:

- ‘Presentación de reportes externos que fluya de la información interna de la administración ...
- ‘Integración de información financiera, contextual y no-financiera, de manera que los inversionistas tengan el conjunto completo de información que necesitan para tomar decisiones informadas.’

La recompensa para la reforma exitosa será ‘presentación de reportes mejorada y simplificada, mercados de capital más efectivos y eficientes, y una contribución importante a la creación de un mundo más sostenible.’

La estructura de WICI

En el año 2008 la World Intellectual Capital Initiative (WICI) publicó su primera versión de la estructura comprensiva de la información. En el momento de su publicación, se dijo que:

‘La Estructura de WICI es el primer paso hacia el desarrollo de una estructura voluntaria, internacionalmente reconocida, para proporcionar la información que los inversionistas y otros necesitan.’

La Estructura de WICI existe como una taxonomía XBRL. Incorpora:

- la estructura mejorada de la presentación de reportes de negocios;
- activo intelectual basado en las guías de administración desarrolladas por el ministerio de economía, comercio e industria del Japón;
- indicadores clave del desempeño ambiental, social y gubernamental desarrollados por la Society of Investment Professionals in Germany; y
- estructuras e indicadores clave de desempeño específicos de la industria desarrollados por PricewaterhouseCoopers.

La Estructura no es, por consiguiente, un nuevo modelo para la presentación de reportes excepto en el sentido de que une modelos provenientes de otras fuentes y proporciona una taxonomía XBRL para ellas.

Presentación de reportes de negocios de base amplia

Broad Based Business Reporting: The Complete Reporting Tool [Presentación de reportes de negocios de base amplia: la herramienta completa de la presentación de reportes] fue publicada por el Institute of Chartered Accountants in Australia (ICAA) en el año 2008. Está elaborada a partir del trabajo de una serie de reportes anteriores publicados por el ICAA:

- *New Directions in Business: Performance Reporting, Communications and Assurance*, por Michael Bray (2002);
- *Extended Performance Reporting: An Overview of Techniques*, por Wai Fong Chua (2006); y
- *Extended Performance Reporting: A Review of Empirical Studies*, por Wai Fong Chua (2006).

El reporte de 2008 explica que:

‘La presentación de reportes de negocios de base amplia (BBBR = Broad Based Business Reporting) es un mecanismo mejorado de presentación de reportes usado crecientemente por los negocios para satisfacer de mejor manera las necesidades de sus *stakeholders* clave. Los usuarios requieren luces sobre la estrategia escogida por el negocio para la administración del negocio y para el mejoramiento del valor. También requieren información sobre el desempeño financiero y no-financiero, alineada de manera apropiada, con el fin de elaborar modelos a partir de los cuales toman sus decisiones variantes.’

El centro de la atención de BBBR está en los elementos no-financieros, particularmente en relación con los activos intangibles y las responsabilidades ambiental, social y de gobierno. El reporte comenta que: ‘BBBR se logra mediante la alineación estrecha de la presentación de reportes externos con la presentación de reportes internos de la administración.’ Y advierte: ‘los eventos recientes en Wall Street han demostrado los riesgos de la confianza puesta en la presentación de reportes financieros que miran hacia atrás’.

El reporte da un ejemplo pro forma de la presentación de reportes financieros de una firma ficticia, Key Metric Enterprise, con revelaciones sobre los siguientes riesgos clave: capital humano, clientes, producto, reputación/marca, ambiente y finanzas. Para cada categoría, la pro forma da una declaración de la estrategia de la firma, las métricas clave del desempeño y una discusión de esas métricas.

Un reporte de seguimiento, *Broad Based Business Reporting: Supplementary Paper (2009)* 'amplía el documento original mediante el ubicar firmemente a BBBR en el contexto de la recesión económica global y el encarecimiento continuo del capital'. Señala que 'la modelación financiera por parte de los jugadores sofisticados del mercado de capitales está forzada a confiar demasiado en extrapolación, supuestos, inputs basados en la industria e información no-auditada e inconsistente'.

Declaración y orientación de la ICGN

La *ICGN Statement and Guidance on Non-Financial Business Reporting* [Declaración y orientación de la ICGN sobre la presentación de reportes no-financieros de negocios] fue emitida en el año 2008 por la International Corporate Governance Network.

La orientación argumenta que:

'la contabilidad tradicional está ... mal equipada para capturar los direccionadores intangibles en los cuales la economía moderna de manera creciente apuntala la creación de valor. La denominada "brecha de valor" entre las medidas de valor de la contabilidad financiera más tradicional, tal como el valor en libros, por un lado, y la capitalización en el mercado, por el otro, sugieren la necesidad de ir más allá de la contabilidad tradicional. Los inversionistas necesitan entender qué direcciona el valor.

'La presentación de reportes no-financieros de negocios puede ayudar a informar el proceso de inversión mediante el revelar en términos tanto cuantitativos como cualitativos los direccionadores que de manera creciente dan forma al desempeño de la compañía ...

'... Tiene un rol importante en mitigar el cortoplacismo que actualmente aflige al análisis financiero'.

La declaración señala que la presentación de reportes no-financieros de negocios debe:

- ser genuinamente informativa y debe incluir elementos prospectivos cuando ello mejorará el entendimiento;
- ser material, relevante y oportuna;
- describir la estrategia de la compañía, así como los riesgos y oportunidades asociados, y explicar el rol de la junta en la valoración y supervisión de la estrategia y en la administración de los riesgos y oportunidades;
- ser accesible y estar apropiadamente integrada con otra información que les permita a los inversionistas obtener una descripción completa de la compañía;
- usar indicadores clave de desempeño que estén vinculados con la estrategia y que faciliten las comparaciones;
- usar métricas objetivas cuando ellas apliquen y estimados basados-en-evidencia cuando ellas no apliquen; y
- estar fortalecida, cuando sea posible, por aseguramiento independiente que sea llevado a cabo teniendo en consideración los estándares de revelación establecidos que sean aplicables a la presentación de reportes no-financieros de negocios, tal como los emitidos por IASB.

La orientación agrega que, 'De manera crítica, los negocios necesitan reconocer el vínculo entre los mejoramientos en las áreas no-financieras y en los flujos de efectivo o en el precio de la acción'.

Comentario de la administración

El borrador para discusión pública (ED) de una declaración obligatoria de la International Accounting Standards Board, *Management Commentary* [Comentario de la administración], fue publicado en junio de 2009. El ED ofrece 'una estructura no-vinculante que podría ser adaptada a las circunstancias legales y económicas de las jurisdicciones individuales'.

El ED señala que:

‘El comentario de la administración debe comunicar información sobre los recursos económicos de la entidad, los reclamos sobre esos recursos y las transacciones y otros eventos y circunstancias que los cambian. También debe explicar las principales tendencias y factores que probablemente afecten el desempeño futuro, la posición y el desarrollo de la entidad.’

De acuerdo con el ED, el comentario de la administración ‘puede ayudarles a los usuarios de los reportes financieros a entender, por ejemplo:

- (a) las exposiciones frente al riesgo que tenga la entidad, sus estrategias para administrar los riesgos y la efectividad de esas estrategias;
- (b) cómo los recursos que no se presenten en los estados financieros podrían afectar las operaciones de la entidad; y
- (c) cómo los factores no-financieros han influenciado la información presentada en los estados financieros.’

El ED también señala que ‘el comentario que esté alineado con [los principios que subyacen al comentario de la administración que es útil para las decisiones]:

- (a) ofrece el punto de vista de la administración respecto del desempeño, la posición y el desarrollo de la entidad;
- (b) suple y complementa la información presentada en los estados financieros; y
- (c) tiene una orientación al futuro.’

Los comentarios sobre el ED fueron solicitados para ser recibidos hasta el 1 marzo de 2010.

A2.2 DESARROLLOS IMPORTANTES EN LA PRÁCTICA

Los desarrollos importantes en la práctica desde que se escribió *New Reporting Models for Business* incluyen:

- la implementación en la Unión Europea de los requerimientos para la revisión del negocio;
- la Reporting Statement de la ASB, *Operating and Financial Review*, que es seguida voluntariamente por una cantidad de compañías del Reino Unido; y
- las *Sustainability Reporting Guidelines: Version 3.0* de la Global Reporting Initiative, que también son seguidas en varios grados por una cantidad de compañías y otras entidades en todo el mundo.

Abajo se resaltan brevemente. El reporte de ICAA, *Extended Performance Reporting: An Overview of Techniques*, también encuesta los desarrollos internacionales en esta área, centrándose en los activos intangibles y en la presentación de reportes ESG (environmental, societal and governmental = ambiental, social y de gobierno).

Requerimientos de la Unión Europea para la revisión del negocio

La Accounts Modernisation Directive [Directiva sobre la modernización de las cuentas] de la Unión Europea (2003: ver Sección 5.4 abajo) requiere que las compañías de tamaño grande y mediano proporcionen:

‘una imagen fiel del desarrollo y desempeño del negocio de la compañía y de su posición, junto con una descripción de los riesgos e incertidumbres que enfrenta.

‘La revisión será un análisis balanceado y comprensivo ... consistente con el tamaño y la complejidad del negocio;

‘En la extensión necesaria ... el análisis tendrá que incluir los indicadores clave financieros y, cuando sea apropiado, no-financieros, del desempeño que sean relevantes para el negocio particular, incluyendo información relacionada con materias ambientales y de empleados.’

Este requerimiento entró en efecto en los estados miembros de la Unión Europea para los períodos de contabilidad que comiencen en o después del 1 enero de 2005.

En el Reino Unido, han sido especificados requerimientos adicionales de revelación para las compañías que se negocien públicamente y el reporte por lo tanto se conoce como *Enhanced Business Review (EBR)* [Revisión de negocios mejorada]. Una revisión de 23 reportes anuales de compañías que se negocian públicamente en el Reino Unido, realizada por ASB y publicada en el año 2007, encuentra que ‘Las compañías en general están cumpliendo con los

requerimientos legales para la revisión del negocio.³⁷ Una revisión adicional de los reportes de 50 compañías, publicada por ASB en el año 2009, encuentra 'oportunidades importantes para mejoramiento' en ciertas áreas de la presentación de reportes narrativos y en algunos casos un 'desorden inmaterial que desvirtúa información importante'.³⁸

La revisión realizada por Deloitte en el año 2007 a los reportes anuales de 100 compañías que se negocian públicamente encontró que:

'las compañías están escribiendo por mandato. Hay un cierto sentimiento consistente con las secciones narrativas contenidas en los reportes anuales. La individualidad está perdiendo contra la uniformidad. Esto puede ser porque las compañías, bajo constantes presiones de tiempo y enfrentadas a las reglas complejas de los libros, están buscando reportes narrativos modelos ... Alternativamente, puede existir la necesidad de cumplir con las reglas ...'³⁹

Revisión operacional y financiera

La Reporting Statement *Operating and Financial Review* (OFR) [Revisión operacional y financiera] (2006) de la ASB dice que es una 'formulación y desarrollo de la mejor práctica'. Es continuación de una declaración considerablemente más corta y exigente, también denominada *Operating and Financial Review*, publicada por primera vez en el año 1993 y revisada en el 2003, y esencialmente es una versión no-obligatoria del Reporting Standard, obligatorio, emitido en 2005 y que nunca se volvió efectivo.

La declaración del año 2006 recomienda que los directores preparen una revisión operacional y financiera (OFR):

'que debe ser un análisis balanceado y comprensivo, consistente con el tamaño y la complejidad del negocio, de:

- a) el desarrollo y el desempeño de los negocios de la entidad durante el año financiero;
- b) la posición de la entidad al final del año;
- c) las principales tendencias y factores subyacentes al desarrollo, desempeño y posición del negocio de la entidad durante el año financiero; y
- d) las principales tendencias y factores que sea probable afecten el desarrollo, el desempeño y la posición financiera futuros de la entidad, preparados de manera que les ayuden a los miembros a valorar las estrategias adoptadas por la entidad, así como el potencial de esas estrategias para tener éxito'.

La declaración dice que 'ha sido escrita teniendo en mente las compañías cotizadas, pero también es aplicable a cualesquiera otras entidades que busquen preparar una OFR.'

La revisión que en el año 2007 realizó Deloitte de los reportes de 100 compañías que se negocian públicamente encontró que el número de compañías que preparó 'OFRs formales' cayó en dos años del 41% al 10%.⁴⁰ Los autores comentan que esto no significa que el narrativo principalmente contenido en las OFR esté desapareciendo: 'Las compañías simplemente están eliminando la etiqueta OFR para reducir la carga de cumplimiento.'

Guías para la presentación de reportes de sostenibilidad

Las *Sustainability Reporting Guidelines* [Guías para la presentación de reportes de sostenibilidad], de la Global Reporting Initiative, fueron publicadas por primera vez en el año 2000. En el año 2002 apareció una edición revisada, la cual se discutió en *New Reporting Models for Business*. La tercera edición – las *G3 Guidelines* – fue publicada en el año 2006. Las Guías ofrecen una plantilla en evolución para que los negocios reporten información sobre sus impactos económicos, sociales y ambientales, y de acuerdo con ello las G3 representan una evolución de las *2002 Guidelines*, no un enfoque radicalmente nuevo.

Las Guías 'constan de Principios para definir el contenido del reporte y asegurar la calidad de la información reportada. También incluyen Estándares para las revelaciones compuestos por Indicadores de desempeño y otros elementos de revelación, así como orientación sobre temas técnicos específicos que hacen parte de la presentación de reportes.' Catorce suplementos sectoriales han sido emitidos con recomendaciones de revelación para sectores particulares,

³⁷ ASB, *A Review of Narrative Reporting by UK Listed Companies in 2006*, London: ASB, 2007.

³⁸ ASB, *Rising to the Challenge: A Review of Narrative Reporting by UK Listed Companies*, London: ASB, 2009.

³⁹ Deloitte, *Written to Order: Surveying OFRs, EBRs and Narrative Reporting in Annual Reports*, London: Deloitte, 2007.

⁴⁰ La revisión realizada en el año 2008 por Deloitte señala que el número que reconoce cumplimiento ha caído al 9%. Su revisión del 2009 encuentra que el cumplimiento reconocido ha caído al 4% y sugiere que 'la ASB necesita realizar acción para retirar su Reporting Statement'.

tales como 'Apariencia y ropa deportiva', 'Automotrices' y 'empresas de servicios públicos de electricidad'. También tienen la intención de desarrollar anexos nacionales para abordar los problemas de sostenibilidad a nivel de país y regional.

En *New Reporting Models for Business* observamos que en septiembre del 2003, 313 organizaciones del mundo cumplían con las Guías al menos en alguna extensión. Para octubre del 2009, se ha incrementado a 1.060 organizaciones (reportes emitidos para el 2008: vea www.globalreporting.org), muchas de ellas pertenecientes al sector público o tercer sector. GRI reconoce diferentes niveles de adherencia a las Guías (A, B y C; y A+, B+ y C+ cuando la organización ha obtenido aseguramiento externo), y la mayoría de las organizaciones establecen su nivel de cumplimiento a partir de esta base.

A2.3 INDAGACIONES SOBRE LA COMPLEJIDAD

El problema de la complejidad en la presentación de reportes financieros es el tema de indagaciones recientes y actuales en varios países de todo el mundo:

- El SEC Advisory Committee on Improvements to Financial Reporting (CIFR).
- *Getting to the Heart of the Issue: Can Financial Reporting be Made Simpler and More Useful?* de la Global Accounting Alliance.
- En el Reino Unido, *Louder than Words: Principles and Actions for Making Corporate Reports Less Complex and More Relevant*, del Financial Reporting Council.
- El trabajo de IASB sobre reducción de la complejidad en la presentación de reportes sobre instrumentos financieros.
- El proyecto de estructura de la revelación, de FASB.

La SEC

En los Estados Unidos, el SEC Advisory Committee on Improvements to Financial Reporting reportó en el año 2008. En relación con la complejidad recomendó:

1. Para reducir la complejidad causada por el uso de diferentes bases de medición (el 'modelo de atributos mixtos') la SEC debe recomendar que FASB deba:
 - 'ser juiciosa en la emisión de nuevos estándares e interpretaciones que amplíen el uso del valor razonable en áreas en las que ya no se requiere' hasta que tenga 'una estructura de medición para asignar de manera sistemática los atributos a los diferentes tipos de actividades de negocio' y haya desarrollado e implementado 'un plan para fortalecer la infraestructura que respalda la presentación de reportes a valor razonable'; y
 - 'considerar los méritos de', entre otras cosas, 'asignar un solo atributo de medición dentro de cada actividad de negocios en la máxima extensión que sea factible'.
2. La SEC y FASB 'deben trabajar juntas para desarrollar una estructura de revelación' para:
 - 'integrar los requerimientos existentes de revelación de la SEC y de FASB en un solo todo cohesionado'; y
 - 'requerir la revelación de los principales supuestos, estimados y análisis de sensibilidad que puedan impactar el negocio de la compañía, así como una discusión cualitativa de los riesgos e incertidumbres clave que con el tiempo podrían cambiar de manera importante esas cantidades'.
3. La SEC y FASB deben 'establecer un proceso de coordinación ... para valorar de manera regular la relevancia continuada de la orientación sobre la revelación'.
4. 'La orientación sobre el reconocimiento contenida en los US GAAP se debe basar en el supuesto de que no deben existir líneas brillantes.' En lugar de ello, la SEC debe recomendar que FASB adopte un enfoque basado en el 'reconocimiento apropiado'. CIFR usa el término 'reconocimiento proporcional' para describir 'la contabilidad de los derechos y obligaciones de uno como parte de un contrato' en contraste con 'el enfoque actual de reconocimiento de todo o nada contenido en los US GAAP'. Por ejemplo, cuando la compañía toma un arrendamiento a cuatro años sobre un activo fijo que se espera tenga una vida útil de diez años, el reconocimiento proporcional significaría reconocer como valor del activo el derecho a usar la máquina cuatro años.
5. Inversores, preparadores, auditores y reguladores deben estar 'mejor entrenados para considerar la sustancia económica y el propósito de negocios que tienen las transacciones,

con el fin de determinar la contabilidad apropiada, más que en confiar en el cumplimiento mecánico con las reglas’.

6. Los US GAAP deben ‘basarse presumiblemente en las actividades de negocio, más que en las industrias’. Esto es, las mismas actividades deben ser contabilizadas de la misma manera por las compañías en diferentes industrias. En el presente, los US GAAP incluyen un enorme volumen de orientación y requerimientos específicos de la industria.
7. Los US GAAP se deben ‘basar en la presunción de que no deben existir políticas de contabilidad alternativas promulgadas formalmente’ – ie, no deben existir opciones en los estándares – ‘excepto en circunstancias raras’.
8. Los US GAAP deben ‘tener un alcance con precisión suficiente para minimizar el uso de excepciones al alcance’.
9. Los US GAAP se deben ‘basar en el supuesto de que actividades similares se deben contabilizar de manera similar’.

La alianza contable global

En enero de 2009, la Global Accounting Alliance (GAA) [Alianza contable global], una alianza de nueve de las organizaciones líderes de la contaduría profesional en el mundo (incluyendo ICAEW), publicó *Getting to the Heart of the Issue: Can Financial Reporting be Made Simpler and More Useful?* Este documento aborda dos problemas: los estándares basados en principios y la complejidad en la presentación de reportes financieros. Se basa en entrevistas con un grupo ampliamente variado de *stakeholders* de la presentación de reportes financieros.

El reporte señala que:

‘ha habido un reclamo creciente de parte de preparadores y usuarios de estados financieros por la extensión y la complejidad de esos estados financieros. Incluso muchos usuarios han reclamado que alguna de la información más importante justamente no está ahí, o no es fácilmente accesible o entendible.’

En relación con la complejidad, observa que ‘La causa clave es la complejidad de los negocios y de las transacciones – de ahí la necesidad de narración explicativa sobre elementos complejos’. Sin embargo, ‘los estándares de contabilidad también causan complejidad’. Algunos entrevistados citados en el reporte vinculan los problemas de complejidad y estándares basados en principios. La implicación es que los estándares basados en principios ayudarían a reducir la complejidad, si bien el reporte no establece esto de manera explícita.

El reporte ofrece 10 preguntas para su consideración:

1. ¿Se debe adoptar una estructura internacional acordada para los estándares de contabilidad, que tenga una jerarquía clara que comprenda: (i) una estructura conceptual; (ii) estándares basados en principios; y (iii) orientación con autoridad limitada?
2. ¿Se debe ofrecer orientación a preparadores y auditores sobre el ejercicio del juicio en la aplicación de los estándares basados en principios y sobre la documentación de las razones para los juicios realizados?
3. ¿Se debe fomentar que los reguladores acepten un grado razonable de variación en los tratamientos de contabilidad y asuman un enfoque de regulación más efectivo, orientado a resultados?
4. ¿Se debe mantener un conjunto único y definitivo de estados financieros de propósito general?
5. ¿Se debe fomentar que los emisores de estándares retiren los requerimientos que se consideren redundantes?
6. ¿Cómo se puede fomentar que las juntas de las compañías proporcionen comunicación de mejor calidad?
7. ¿Se debe desarrollar una estructura internacional para que se desarrollen estados financieros de alto nivel de resumen con el fin de proporcionar información confiable para los inversionistas al por menor y menos sofisticados?
8. ¿Se deben desarrollar y publicar estados financieros de propósito general en formato XBRL para permitir a los usuarios llegar al nivel de detalle que se requiera?
9. ¿Se debe mejorar la comunicación de la compañía mediante el uso de lenguaje claro, menos lenguaje de jerga y menos codificado, y centrado en la claridad y la transparencia?
10. ¿Cómo la reciente crisis financiera ha afectado el debate sobre esos problemas?

En el año 2009 se ha realizado en todo el mundo una serie de mesas redondas para discutir esas preguntas.

El concilio de la presentación de reportes financieros

En el Reino Unido, en mayo de 2009, el Financial Reporting Council [Concilio de la presentación de reportes financieros] publicó el documento para discusión (DP) *Louder than Words: Principles and Actions for Making Corporate Reports Less Complex and More Relevant*. Este documento aborda 'las preocupaciones sobre la creciente complejidad y disminución de la relevancia de los reportes corporativos'. El DP considera complejidad en el sentido de cualquier cosa que hace que las regulaciones de la presentación de reportes corporativos o los reportes sean innecesariamente difíciles. La complejidad necesaria está, por lo tanto, fuera de su alcance. También se centra en los reportes anuales y en las compañías que se negocian públicamente en el Reino Unido. Observa, con base en las entrevistas realizadas en la preparación del reporte, que:

- 'los preparadores ... casi de manera unánime consideran que el proceso de compilar un reporte corporativo es demasiado complejo, y también lo son los reportes mismos'; mientras que
- 'los usuarios ... no consideran que [los reportes corporativos] sean demasiado complejos en general'.

El DP propone cuatro principios para la regulación menos compleja de la presentación de reportes:

'Para proporcionar una caja de herramientas para el mejoramiento de la calidad y efectividad de las regulaciones, los reguladores y los emisores de estándares deben adoptar un conjunto único de principios que gobiernen cómo deben establecer y comunicar esas regulaciones. Nosotros consideramos que las regulaciones deben ser:

- Establecidas con un fin específico
- Proporcionales
- Coordinadas
- Claras'.

El DP también propone cuatro principios para la comunicación efectiva contenida en la presentación de reportes.

'Las lecciones aprendidas del trabajo de la UK ASB sobre la revisión operacional y financiera (OFR) se deben ampliar para cubrir la presentación de reportes corporativos en su totalidad. Los reportes deben:

- Estar focalizados
- Ser abiertos y honestos
- Ser claros y entendibles
- Ser interesantes y comprometedores.'

Los comentarios sobre el DP se recibieron hasta el 30 de octubre de 2009.

IASB

Actualmente IASB no tiene un proyecto sobre la complejidad, pero el título y el contenido del documento para discusión pública del año 2008 – *Reducción de la complejidad en la presentación de reportes sobre instrumentos financieros* – parece que muestra que es una consideración importante en al menos algún trabajo suyo.

El documento para discusión observa que 'las *muchas maneras* de medición de los instrumentos financieros y las reglas asociadas son una de las principales causas de la complejidad del presente'. Sugiere que 'una solución de *largo plazo* ... es medir de la misma manera todos los tipos de instrumentos financieros' y argumenta que 'el valor razonable parece ser la única medida que es apropiada para todos los tipos de instrumentos'. Sin embargo, dados los 'problemas e intereses' que tal enfoque implicaría, el documento ofrece como alternativa soluciones de mediano plazo.

Los líderes del G20, en su *Declaración sobre el fortalecimiento del sistema financiero*, de abril de 2009, 'acordaron que los emisores de estándares de contabilidad deben realizar acción para el final del 2009 para ... reducir la complejidad de los estándares de contabilidad para los instrumentos financieros'. Respondiendo a este y otros puntos de la *Declaración* IASB y FASB anunciaron planes para publicar dentro de seis meses (desde el 7 de abril de 2009) propuestas

para reemplazar los estándares existentes de instrumentos financieros con 'un estándar común y aceptado globalmente'. En el momento de escribir (octubre de 2009), IASB y FASB están desarrollando propuestas separadas.

FASB

En julio de 2009, FASB anunció un proyecto de Estructura de la Revelación. Sus objetivos son:

'(1) establecer una estructura de alcance amplio que tenga la intención de hacer más efectivas, coordinadas y menos redundantes las revelaciones del estado financiero, y (2) buscar manera para integrar de mejor manera la información que se proporciona en los estados financieros, el MD&A, y otras partes del paquete de presentación de reportes públicos de una compañía.'

Si bien los objetivos no se refieren a la complejidad, parece razonable interpretarlos como que son relevantes para ello, y que el proyecto está establecido para ser respuesta a las recomendaciones 2 y 3 sobre la complejidad, presentadas por el SEC Advisory Committee on Improvements to Financial Reporting al cual se hace referencia arriba.

APÉNDICE 3

SEIS PREGUNTAS SUBYACENTES

Continúan siendo importantes las seis preguntas subyacentes que se identifican en *New Reporting Models for Business*, parcialmente en vinculación con los problemas que ya se discutieron en el cuerpo principal de este reporte, pero también en relación con los aspectos más amplios del debate. Abajo establecemos las respuestas que nosotros sugerimos para las seis preguntas.

A3.1 ¿PUEDE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS SATISFACER TODAS LAS NECESIDADES DE LA TOMA DE DECISIONES?

Nosotros vemos que la presentación de reportes de negocios es sólo una fuente – si bien una muy importante – en el mercado más grande por información. Incluso para ayudar en la valuación del negocio, lo cual generalmente es visto como una de las principales funciones de la presentación de reportes de negocios, no puede proporcionar toda la información que los usuarios necesitan. Los administradores solamente tienen información limitada, y cuando tienen una ventaja de información porque la proporcionan, se basan en su conocimiento personal y en su acceso a los registros de la compañía, estando sujetos a incentivos y sesgos que bien pueden afectar la confiabilidad de la información que proporcionan. Esto implica limitaciones importantes en la presentación de reportes de negocios.

Todo lo que la presentación de reportes de negocios puede hacer es ayudar a satisfacer las diversas necesidades de información de los usuarios. Pero argumentan que dado que una necesidad identificada no se satisface plenamente, los negocios tienen que proporcionar más información, siendo ello un aliciente para la ampliación indefinida de relaciones menos y menos útiles y más y más costosas.

Por consiguiente, el contenido de la presentación de reportes de negocios necesita ser determinado en este contexto más amplio, reconociendo cuándo la presentación de reportes de negocios constituye una ventaja competitiva en relación con otras fuentes de información y cuándo está en desventaja. Intentar enmarcar y ampliar la presentación de reportes de negocios como si fuera capaz de satisfacer todas las necesidades de la toma de decisiones es un riesgo dado que requiere información que está más allá del alcance útil de la presentación de reportes de negocios.

De manera que nuestra respuesta sugerida a la pregunta ‘¿Puede la presentación de reportes de negocios satisfacer todas las necesidades de la toma de decisiones?’ es: ‘No, y sería inútil comportarse como si pudiera’.

A3.2 ¿PUEDE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS BENEFICIARSE DE UNA NUEVA ESTRUCTURA CONCEPTUAL?

En el Capítulo 5 argumentamos que, a menos que el modelo para la presentación de reportes no-financieros sea de un alto nivel de principios, probablemente sería impracticable. Similares consideraciones aplican a la pregunta de si hay necesidad de una estructura conceptual para la presentación de reportes de negocios. La presentación de reportes financieros ya tiene una – o más aún, varias, dado que hasta ahora cada emisor importante de estándares ha preferido tener su propia estructura. Las versiones líderes, las de FASB e IASB, actualmente están en revisión con el objetivo de producir una estructura común.

La pregunta, por lo tanto, es si la estructura conceptual para la presentación de reportes financieros debe ser ampliada de manera que cubra toda la presentación de reportes de negocios o si para la presentación de reportes no-financieros se debe desarrollar específicamente una estructura independiente.

Nosotros vemos que nada se gana con apartarse de tal estructura. Si se mantienen cualesquiera requerimientos para la presentación de reportes no-financieros, como sugerimos, de un nivel alto, entonces parecería que no es un ejercicio productivo ir al problema de establecer un nivel incluso más alto de principios (la estructura) que a su vez ayudara a determinar los principios que gobiernen la presentación de reportes no-financieros. También existe el problema de que no está claro que sea realmente factible una estructura conceptual para la revelación, en oposición a la lista modificable de encabezados para ella.

Nuestra respuesta sugerida a la pregunta ‘¿Puede la presentación de reportes de negocios beneficiarse de una nueva estructura conceptual?’ es, por lo tanto: ‘No, y probablemente no es realista imaginar que se pudiera desarrollar una’.

A3.3 ¿PUEDE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS DEPENDER DE LA MANO INVISIBLE?

Algunos defensores de los nuevos modelos para la presentación de reportes argumentan que, abandonándose a sí mismo, el mercado logrará un nivel óptimo de revelación para los negocios – la ‘mano invisible’ de las fuerzas del mercado lograrán los resultados deseados. Esos argumentos giran hacia el efecto que las revelaciones mejoradas tienen en el costo que el capital tiene para los negocios. Sin embargo, nosotros no estamos convencidos de que la sola solución del mercado sea probable que logren los mejores resultados posibles. Hay beneficios derivados de estandarizar las revelaciones y mediciones, incluyendo beneficios para el costo del capital, y la estandarización probablemente sería ya sea imposible o mucho menos efectiva sin un grado de regulación – tanto para establecer los requerimientos como para hacer forzoso su cumplimiento.

Este no es un endosar de manera entusiasta la regulación. La regulación impone costos, desarrolla una dinámica por sí misma, y fácilmente puede conducir a requerimientos inapropiados.

El objetivo tiene que ser asegurar que la regulación sea vista como una manera de ayudar a que el mercado de la información de negocios opere de manera efectiva, no como una alternativa al mismo. La regulación debe ser escrutada de manera cuidadosa, basada en la investigación, y sujeta a revisiones posteriores a la implementación y a pruebas de costo-beneficio.⁴¹

También, tal y como hemos enfatizado, nosotros no vemos beneficios probables derivados de la regulación detallada del todo de la presentación de reportes no-financieros. Los negocios ya tienen incentivos fuertes para la revelación, incluyendo las amenazas de sanciones regulatorias y pleitos civiles de parte de los accionistas, y hay evidencia de que ese trabajo funciona bien para la presentación de reportes no-financieros dentro de la estructura regulatoria amplia.

Entonces, en respuesta a la pregunta ‘¿Puede la presentación de reportes de negocios depender de la mano invisible?’, nuestra respuesta sugerida es: ‘El mercado juega un rol vital en ayudar a mantener y mejorar la calidad de la presentación de reportes de negocios, pero no sería prudente confiar exclusivamente en él’.

A3.4 ¿PUEDE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS ASIGNARLES VALORES A TODOS LOS INTANGIBLES?

En el presente, la presentación de reportes financieros no le asigna valor en el balance general a la mayoría de los intangibles, y en el Capítulo 3 hemos argumentado que el enfoque actual tiene ventajas, las cuales impiden hacerlo. Pero esto deja abierta la posibilidad de que las valuaciones de todos los intangibles se puedan revelar en la presentación de reportes ya sea financiera o no-financieros.

Los argumentos sobre este punto dependen de la naturaleza de los intangibles. Cuando un negocio tiene intangibles que sean separables del resto del negocio y para el cual se pueda obtener un valor de mercado que sea realista, puede muy bien ser útil revelar la riqueza que conllevan. Y cuando este es el caso, puede hacerse revelación en la presentación de reportes ya sea financieros o no-financieros. También puede haber un caso igualmente fuerte para la información sobre los valores de mercado de los activos tangibles.

Pero muchos intangibles no son claramente separables del negocio y por consiguiente no hay valor de mercado que sea realista para ello. Esto no significa que no se les pueda asignar valores. Solamente significa que no es probable que esos valores proporcionen información útil.

Nuestra respuesta sugerida a la pregunta ‘¿Puede la presentación de reportes de negocios asignarles valores a todos los intangibles?’ es por lo tanto ‘No útil para todos los intangibles, pero los valores corrientes pueden ser muy bien información útil cuando reflejen los precios del mercado’.

A3.5 ¿PUEDE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS LOGRAR LA TRANSPARENCIA?

En muchas de las propuestas para la reforma en la presentación de reportes de negocios hay el supuesto de que los administradores poseen información valiosa que están fallando en revelar. El propósito de las reformas propuestas es asegurar mayor revelación, y en algunos casos los reformadores argumentan por una política de revelación plena – transparencia completa. Una revelación específica pedida por una cantidad de reformadores es la descripción del modelo de negocios, y se asume que cada negocio puede verse en términos de un modelo.

Los negocios tienen buenas razones para revelar información de manera que los mercados tengan confianza en ellos. Esto les permite obtener dinero o hacerlo a un costo más bajo, y fomenta que otras partes – clientes potenciales, proveedores y empleados – hagan negocios con ellos. El argumento para la total transparencia es que esto maximizará los beneficios derivados de la revelación – en particular para el costo del capital.

⁴¹ Esos asuntos se discuten más plenamente en *Measurement in Financial Reporting*.

Pero los negocios también tienen buenas razones para no revelar información. La revelación los puede colocar en desventaja competitiva. Por ejemplo, pueden revelar demasiado sobre un producto que estén desarrollando o sobre sus planes de adquisición o ello puede hacer que su modelo de negocios pueda ser más fácil de replicar. En un mercado competitivo no es realista esperar que los negocios sean totalmente abiertos sobre todo lo que hacen o planean hacer. La competencia en los negocios asume un grado de privacidad. De manera que la transparencia en este sentido no es un objetivo razonable. La revelación también puede incluir información que terceras partes consideran como confidencial, tal como los términos contractuales.

También hay preocupaciones acerca de revelar los modelos de negocio. Si estamos hablando acerca de los modelos de negocio como descripciones articuladas de cómo funcionan financieramente los negocios, a menudo hay renuencia a revelar, dado que se siente que el modelo probará que está equivocado. En la práctica, es muy difícil establecer la relación financiera entre los inputs y outputs de un negocio, e incluso si la administración piensa que los ha identificado, ellos pueden muy bien cambiar. Por lo tanto, algunos modelos de negocio es más probable que sean hipótesis de trabajo – constantemente siendo probado que son imperfectos y constantemente siendo modificados para ajustarse a las circunstancias cambiantes. Publicar información de este tipo, que instantáneamente puede ser desaprobada por la experiencia, podría ser embarazoso para los administradores y engañoso para los inversionistas.

Sin duda algunos administradores tienen malas razones para no revelar. Ellas pueden ser proteger sus propios intereses (eg, preferirían no admitir una inversión que los haga responsables cuando parezca que estén fallando). O pueden estar insuficientemente motivados para revelar información que para el negocio sería ventaja revelar. La revelación puede reducir el costo de capital de la compañía, pero si los administradores personalmente no derivan beneficio, ¿por qué, hermano?

Hay una enorme área gris entre las razones claramente buenas para la no-revelación y las que claramente son malas razones. La administración puede, por ejemplo, ser consciente de una dificultad operacional que debe ser capaz de resolver pero que, si se revela, menoscabaría la confianza en el negocio. La tendencia de la práctica en la presentación de reportes sobre tales asuntos ha sido moverse hacia mayor apertura. Pero hay un genuino caso de negocios para darles a los administradores tiempo para resolver un problema, más que publicarlo instantáneamente.

También hay áreas grises en lo que los administradores saben y lo que no saben. Algunas cosas son ciertas, algunas son probables, algunas solamente son una sospecha. Mucha 'información' de la administración realmente son datos estimados producidos por los administradores, que los administradores mismos consideran que no son confiables. De manera que ellos muy bien pueden tener preocupaciones acerca de revelar cada cosa que 'saben' cuando ellos mismos no están seguros respecto de lo que realmente saben.

La transparencia en el sentido de honestidad es un asunto diferente.⁴² Toda la presentación de reportes de negocios debe ser honesta, y es posible ser honesto al tiempo que se deja claro que ciertos asuntos no son temas de revelación plena. Si un negocio dice, 'Nosotros nunca discutimos nuestros planes de adquisición,' eso es compatible con ser perfectamente honesto.

Nuestra respuesta sugerida a la pregunta '¿Puede la presentación de reportes de negocios lograr la transparencia plena?' es por lo tanto: 'Depende qué entiende usted por transparencia. Si la transparencia es honestidad, entonces la presentación de reportes de negocios debe ser plenamente transparente. Si la transparencia es revelación plena de todas las cosas respecto de las cuales los administradores son conscientes, entonces no parece que sea compatible con el funcionamiento de una economía competitiva.'

A3.6 ¿PUEDE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES DE NEGOCIOS SERVIR A LOS MÚLTIPLES STAKEHOLDERS?

Esta pregunta se planteó en *New Reporting Models for Business* a causa del punto de vista existente entre algunos reformadores de que podría elaborarse un modelo para la presentación de reportes que podría satisfacer las necesidades de todos los *stakeholders*. De manera alternativa, los reformadores defendieron una solución tecnológica: toda la información que cualquiera quisiera se podría almacenar en bases de datos corporativas accesibles vía internet y los usuarios podrían tomar la información específica que necesiten. En relación con la presentación de reportes sobre la sostenibilidad, los reformadores actualmente parece que están divididos: algunos desean que esté integrada con el resto de la presentación de reportes para los inversionistas; algunos quieren mantenerla separada.

⁴² *Reporting with Integrity* observa que 'Se necesita diferenciar entre honestidad por un lado, y revelación plena y transparencia por el otro'.

La presentación de reportes de negocios ya sirve a las necesidades de múltiples *stakeholders*. Es en interés del negocio hacerlo, dado que depende de las relaciones exitosas con los diferentes grupos: propietarios, inversionistas, prestamistas, empleados, clientes, proveedores y otros. Pero los usuarios tienen diversas necesidades de información. Nosotros no podemos asumir que la administración tendrá disponible toda la información que daría satisfacción a todas esas necesidades. Tal y como ocurre con la información para los inversionistas, alguna de ella será obtenida mejor de otras fuentes.

Algunas veces la información relevante puede ser altamente incierta o que su revelación esté en contra de los intereses del negocio. También, los negocios no necesariamente están interesados en satisfacer las necesidades de información de todos los *stakeholders*; pueden no reconocer como *stakeholders* legítimos a todos quienes les pidan información.

Para tratar de manera comprensiva con este problema, sería necesario conocer:

- cuál información actualmente no disponible daría satisfacción a las necesidades de los diferentes *stakeholders*;
- en qué extensión los diferentes *stakeholders* tienen derecho a información sobre el negocio; y
- cuáles serían los costos y beneficios que para el negocio se derivarían de preparar y revelar la información para satisfacer las necesidades de los diferentes *stakeholders*.

Nuestra respuesta sugerida a la pregunta '¿Puede la presentación de reportes de negocios servir a los múltiples *stakeholders*?' es por lo tanto una que es condicional: 'La presentación de reportes de negocios ya sirve a múltiples *stakeholders*. Pero lo que adicionalmente se puede hacer en la práctica depende de las necesidades de los *stakeholders*, de sus derechos a información, y de los costos y beneficios relevantes.'

APÉNDICE 4

INVESTIGACIÓN COMISIONADA POR ICAEW

Desde que fue publicado *New Reporting Models for Business*, ICAEW, con el apoyo de sus fideicomisarios sin ánimo de lucro, ha comisionado una serie de proyectos de investigación – algunos diseñados de manera específica para tratar los problemas planteados en el reporte, otros focalizados principalmente en otros problemas, pero elaborando puntos que son relevantes para el debate sobre los nuevos modelos para la presentación de reportes.

Todos los siguientes documentos han sido publicados en la edición especial anual *International Accounting Policy Forum (IAPF)* de *Accounting and Business Research (ABR)*. Con dos excepciones todos ellos fueron presentados en las Information for Better Markets Conferences de ICAEW. Las excepciones son los documentos de Ray Ball, y de Geoff Meeks y Peter Swann, que primero fueron presentados en las P. D. Leake Lectures de ICAEW.

Tabla A4.1: documentos de investigación comisionados por ICAEW

- 'International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors', Ray Ball (*ABR, IAPF, 2006*, pp5-27).
- 'Disclosure and the cost of capital: what do we know?', Christine A. Botosan (*ABR, IAPF, 2006*, pp31-40).
- 'Motives for disclosure and non-disclosure: a framework and review of the evidence', Russell Lundholm y Matt Van Winkle (*ABR, IAPF, 2006*, pp43-48).
- 'What has the invisible hand achieved?', Ross L. Watts (*ABR, IAPF, 2006*, pp51-61).
- 'Does sustainability reporting improve corporate behavior?: Wrong question? Right time?', Rob Gray (*ABR, IAPF, 2006*, pp65-88).
- 'How can business reporting be improved? A research perspective', Martin Walker (*ABR, IAPF, 2006*, pp95-105).
- 'Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?', Stephen H. Penman (*ABR, IAPF, 2007*, pp33-44).
- 'Has the importance of intangibles really grown? And if so, why?', Sudipta Basu y Gregory Waymire (*ABR, IAPF, 2008*, pp171-90).
- 'Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations', Douglas J. Skinner (*ABR, IAPF, 2008*, pp191-204).
- 'What financial and non-financial information on intangibles is value relevant? A review of the evidence', Anne Wyatt (*ABR, IAPF, 2008*, pp217-56).
- 'Does measuring intangibles for management purposes improve performance? A review of the evidence', Christopher D. Ittner (*ABR, IAPF, 2008*, pp261-72).
- 'Intangibles and research – an overview with a specific focus on the UK', Andrew W. Stark (*ABR, IAPF, 2008*, pp274-85).
- 'Accounting standards and the economics of standards', Geoff Meeks y G.M. Peter Swann (*ABR, IAPF, 2009*, pp191-210).

Los siguientes reportes y resúmenes, comisionados y publicados por ICAEW, también son relevantes.

Tabla A4.2: reportes y resúmenes comisionados por ICAEW

- *Through the Eyes of Management: Narrative Reporting across Three Sectors*, Vivien Beattie, Bill McInnes y Stella Fearnley (2004).
- *Corporate Disclosure and the Cost of Capital: The Views of Finance Directors*, Seth Armitage y Claire Marston (2007).
- *UK Reporting of Intellectual Capital*, Jeffrey Unerman, James Guthrie y Ludmila Striukova (2007).
- *Communication Between Management and Stakeholders; A Case Study*, Bill McInnes, Vivien Beattie y Jacky Pierpoint (2007).
- *Managing Interest Rate Risk and Foreign Exchange Risk: Disclosure of Objectives, Policies and Processes*, Andrew Marshall y Pauline Weetman (2008).
- *Digital Reporting Options for Europe: A Socio-Technical Analysis of Interactive Data from the Perspective of Non-Professional Investors*, Joanne Locke, Andrew Lymer y Alan Lowe (2009).

APÉNDICE 5

OPORTUNIDADES PARA INVESTIGACIÓN ADICIONAL

En el curso de escribir este reporte, hemos identificado una cantidad de problemas donde hay la necesidad de investigación adicional. Este apéndice los reúne.

DIFICULTADES EN EL DEBATE SOBRE LOS INTANGIBLES (3.8)

1. Parte de la defensa del modelo actual para la presentación de reportes es que, usando las cifras de las ganancias, los inversionistas son capaces de valorar un negocio sin los intangibles en el balance general. Sin embargo, esto genera la pregunta de por qué necesitamos los activos **tangibles** en el balance general. Si es posible valorar satisfactoriamente un negocio con base en las ganancias habiendo castigado los desembolsos en intangibles cuando se incurre en ellos, ¿por qué no es igualmente posible valorar un negocio castigando los desembolsos en tangibles cuando se incurre en ellos?
2. El uso de valores razonables para medir ciertos instrumentos financieros ha sido defendido con base en que el costo histórico de tales elementos es completamente inadecuado. La información a valor razonable, se argumenta, tiene que ser solamente un poco más relevante y un poco más confiable para que sea más útil. ¿Por qué lo mismo no es cierto para la valuación de los intangibles en el balance general? Medir a cero los intangibles valuables es completamente inadecuado. ¿Seguramente valuaciones que sean un poco más relevantes y un poco más confiables serían más útiles?
3. En el debate sobre la contabilidad de los intangibles, hay una cantidad de puntos en los que la evidencia se disputa entre los investigadores. Esto puede reflejar problemas fundamentales, eg, en saber si la inversión en un tipo de activo es demasiado alta o demasiado baja o si en cualquier momento dado las valuaciones del mercado de valores son demasiado altas o demasiado bajas. ¿Cómo podemos saber, aun con el beneficio de la retrospectiva, si:
 - hay demasiada o muy poca inversión en una clase particular de activos; o
 - las valuaciones del mercado de valores son demasiado altas o demasiado bajas?

MEJORAMIENTO DE LA PRESENTACIÓN DE REPORTES FINANCIEROS SOBRE INTANGIBLES (3.9)

4. En el presente, los estándares de presentación de reportes financieros distinguen entre activos tangibles e intangibles. ¿Esta distinción es justificable? Si lo es, ¿por qué?

CONTABILIDAD A VALOR CORRIENTE: ¿UN MODELO ROTO? (4.3)

5. Durante la crisis financiera se ha alegado que la presentación de reportes financieros ha tenido efectos sistémicos adversos – esencialmente que ha intensificado el ciclo de negocios, especialmente en el sector financiero. Esta es una pregunta importante que necesita ser investigada de manera cuidadosa. ¿La presentación de reportes financieros – o ciertos enfoques de la presentación de reportes financieros – tienen efectos pro-cíclicos?

PROBLEMAS CON EL MODELO DE PRESENTACIÓN DE REPORTES NO-FINANCIEROS (5.4)

6. El respaldo para las críticas de los modelos detallados que han sido desarrollados para la presentación de reportes sobre intangibles parece que viene del hecho de que ha habido poco progreso en persuadir a los negocios para que adopten cualquiera de ellos. Sin embargo, sería útil investigación adicional. ¿Los preparadores qué uso han hecho de los modelos detallados para la presentación de reportes sobre intangibles? ¿Los usuarios han encontrado útil la información que les proporcionan?
7. Nosotros hemos expresado preferencia por principios de alto nivel para la presentación de reportes no-financieros, haciéndolo con base en que es probable que los modelos detallados sean inefectivos. Sin embargo, puede hacerse el mismo cargo a los modelos de alto nivel. ¿Qué tan efectivos son los requerimientos de revelación establecidos de manera amplia y que les dan a los preparadores discreción importante en relación con lo que exactamente se debe revelar? El cumplimiento con los requerimientos para la revisión del negocio en la Unión Europea puede ofrecer datos relevantes sobre esta pregunta. ¿Qué revelaciones se están haciendo a través de la Unión Europea en respuesta a esos requerimientos? ¿Los usuarios han encontrado útil la información que proporcionan?

DIRECCIONADORES DE ÉXITO Y MODELOS DE NEGOCIO (5.8)

8. ¿Cuál información sobre los direccionadores de éxito y los modelos de negocio podría ser revelada de manera útil? ¿Cuál información se está revelando actualmente sobre esas materias? ¿Qué tan útil es?

UNA FUENTE DE EMULACIÓN Y PRESTIGIO (6.6)

9. Nosotros hemos sugerido que la presentación de reportes de negocio evoluciona parcialmente mediante la imitación de la mejor práctica y que los premios juegan un rol en esto. Podría ser útil investigar esto adicionalmente y considerar la pregunta más amplia: ¿Por qué los negocios mejoran su presentación de reportes? Mirando ejemplos específicos de cambios en la práctica de la presentación de reportes, ¿cómo ocurren esos cambios? ¿Qué tanto aprenden los negocios unos de otros en la presentación de reportes y qué rol juegan los premios en este proceso? ¿Qué tanto los administradores individuales afectan los desarrollos de la presentación de reportes de negocio?

CAMBIOS RECIENTES EN EL MERCADO POR LA INFORMACIÓN (6.8)

10. Nosotros hemos sugerido que buena parte del incremento en la revelación por parte de los negocios es respuesta a las fuerzas del mercado más que a los requerimientos regulatorios, pero puede ser difícil desenredar los efectos de los dos. Las preguntas útiles para la investigación sobre este tema serían: ¿Qué tanto la revelación por parte de los negocios podría ser considerada como voluntaria más que regulatoria, y cómo han cambiado con el tiempo los volúmenes relativos de las dos? ¿Qué tanto el cumplimiento con los requerimientos regulatorios conduce a que tengan efecto revelaciones voluntarias mediante los ‘buenos’ reveladores proveyendo más información que los ‘pobres’ reveladores?

PROBLEMAS SISTÉMICOS (6.9)

11. La crisis financiera ha generado preguntas sobre la calidad de la presentación de reportes sobre el riesgo – especialmente la relacionada con los riesgos sistémicos – en los años que llevaron a ella. Las preguntas clave son: ¿Cómo se comparan los riesgos reportados por los negocios antes de la crisis con los riesgos que quedaron claros durante la crisis? Cuando exista una brecha entre los dos (ie, antes de la crisis los negocios no reportaron riesgos que quedaron claros durante ella), ¿qué tanto se debió esto a que esos riesgos eran imprevisibles, a que debían haber sido previstos pero no lo fueron, o que fueron previstos pero no reportados?

EXTENSIÓN Y COMPLEJIDAD: SOLUCIONES POSIBLES (7.3)

12. Nosotros hemos sugerido que la presentación de reportes financieros puede ser estructurada con el fin de asegurar que los mensajes clave se muestren de manera breve, clara y prominente. Con el fin de avanzar en esta idea, sería útil tener un resumen de qué se conoce a partir de la investigación en otros campos sobre cómo los lectores (de textos impresos o de sitios web) procesan la información. Un desafío subsiguiente sería mirar cómo ese conocimiento se puede aplicar de mejor manera a la presentación de la información de la presentación de reportes financieros.

LA RETÓRICA DEL DEBATE PÚBLICO (8.2)

13. Hay un cuerpo grande de investigación que muestra que la presentación de reportes financieros es una fuente de información a la cual el mercado le presta atención y que el anuncio de las próximas ganancias no es el centro exclusivo del interés del mercado. No obstante ello, muchos de quienes participan en el debate sobre el futuro de la presentación de reportes de negocios parece que asumen lo opuesto. Sería útil resumir lo que se conoce sobre este tema y hacerlo más ampliamente disponible.

AGRADECIMIENTOS

ICAEW está agradecido con los siguientes comentaristas por proporcionar reacciones útiles en una capacidad personal a los borradores de este reporte.

Kathryn Cearns

Trevor Harris

Peter Hogarth

Peter Holgate

Martin Hoogendoorn

Shinya Kobayashi

Bob Laux

Richard Macve

Michal Matejka

Jan Mouritsen

David Phillips

Brian Shearer

Nigel Sleigh-Johnson

Richard Spencer

No se puede asumir que alguno de los comentaristas esté de acuerdo con los puntos de vista que se expresan en este reporte, y ellos no son responsables por cualesquiera errores u omisiones.

Los principales autores del reporte son Brian Singleton-Green y Robert Hodgkinson.

BIBLIOGRAFÍA

- David Aboody and Baruch Lev, 'Information asymmetry, R&D, and insider gains', *Journal of Finance*, vol 55 (2001), pp747–66.
- Accounting for Sustainability, *Connected Reporting in Practice: A Consolidated Case Study*, London: The Prince's Charities, 2009.
- Accounting for Sustainability, *Accounting for Sustainability*, London: The Prince's Charities, 2007.
- Accounting Standards Board, *A Review of Narrative Reporting by UK Listed Companies in 2006*, London: ASB, 2007.
- Accounting Standards Board, *Operating and Financial Review*, London: ASB, 2006.
- Accounting Standards Board, *Rising to the Challenge: A Review of Narrative Reporting by UK Listed Companies*, London: ASB, 2009.
- Seth Armitage and Claire Marston, *Corporate Disclosure and the Cost of Capital: The Views of Finance Directors*, London: ICAEW, 2007.
- A. J. Arnold and D. R. Matthews, 'Corporate financial disclosures in the UK, 1920–50: the effects of legislative change and managerial discretion', *Accounting and Business Research*, vol 32 (2002), no 1, pp3–16.
- Audit Quality Forum, *Changes in Financial Reporting and Audit Practice*, London: ICAEW, 2009.
- Australian Accounting Standards Board, *Initial Accounting for Internally Generated Intangible Assets*, Melbourne: AASB, 2008.
- Ray Ball, *Don't Blame the Messenger ... or Ignore the Message* (note at <http://faculty.chicagobooth.edu/brian.barry/igm/ShootingtheMessenger2008-10-12.pdf>).
- Ray Ball, 'International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2006, pp5–27.
- Ray Ball, 'What is the actual economic role of financial reporting?', *Accounting Horizons*, vol 22, no 4, December 2008, pp427–32.
- Ray Ball and Philip Brown, 'An empirical evaluation of accounting income numbers', *Journal of Accounting Research*, autumn 1968, pp159–78.
- Ray Ball and Lakshmanan Shivakumar, 'How much new information is there in earnings?', *Journal of Accounting Research*, December 2008, pp975–1016.
- Wolfgang Ballwieser, 'The limitations of financial reporting' in Christian Leuz, Dieter Pfaff and Anthony Hopwood (eds.), *The Economics and Politics of Accounting*, Oxford: Oxford University Press, 2004, pp58–77.
- Mary E. Barth and Wayne R. Landsman, 'Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting', *Accounting Horizons*, vol 9, no 4, December 1995, pp97–107.
- Sudipta Basu and Gregory Waymire, 'Has the importance of intangibles really grown? And if so, why?', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2008, pp171–90.
- W. T. Baxter, 'The accountant's contribution to the trade cycle', *Economica*, May 1955, pp99–112.
- Vivien Beattie, Bill McInnes and Stella Fearnley, *Through the Eyes of Management: Narrative Reporting Across Three Sectors*, London: ICAEW, 2004.
- Margaret M. Blair and Steven M. H. Wallman, *Unseen Wealth: Report of the Brookings Task Force on Intangibles*, Washington DC: Brookings Institution Press, 2001.
- Christine A. Botosan, 'Disclosure and the cost of capital: what do we know?', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2006, pp31–40.

- Michael Bray, *New Directions in Business: Performance Reporting, Communications and Assurance*, Sydney: ICAA, 2002.
- CFA Institute, *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors*, Charlottesville: CFA Institute, 2007.
- Wai Fong Chua, *Extended Business Reporting: A Review of Empirical Studies*, Sydney: ICAA, 2006.
- Wai Fong Chua, *Extended Business Reporting: An Overview of Techniques*, Sydney: ICAA, 2006.
- Committee on Capital Markets Regulation, *The Global Financial Crisis: A Plan for Regulatory Reform*, Cambridge: Committee on Capital Markets Regulation, 2009.
- Stephen Cooper, 'Discussion of "Standard-setting measurement issues and the relevance of research"', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2007, pp17–18.
- Sarah Deans, 'Discussion of "Is fair value accounting information relevant and reliable? Evidence from capital market research"', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2007, pp31–32.
- Elisabeth Dedman, Sulaiman Mouselli, Yun Shen and Andrew W. Stark, 'Accounting, intangible assets, stock market activity, and measurement and disclosure policy – views from the UK', *Abacus*, vol 45, no 3, September 2009, pp312–41.
- Deloitte, *A Telling Performance: Surveying Narrative Reporting in Annual Reports*, London: Deloitte, 2009.
- Deloitte, *Write from the Start: Surveying Narrative Reporting in Annual Reports*, London: Deloitte, 2008.
- Deloitte, *Written to Order: Surveying OFRs, EBRs and Narrative Reporting in Annual Reports*, London: Deloitte, 2007.
- Department of Energy & Climate Change and Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA), *Guidance on How to Measure and Report Your Greenhouse Gas Emissions*, London: DEFRA, 2009.
- Samuel A. DiPiazza Jr., David McDonnell, William G. Parrett, Mike D. Rake, Frans Samyn and James S. Turley, *Global Capital Markets and the Global Economy: A Vision from the CEOs of the International Audit Networks*, Paris: Global Public Policy Symposium, 2006.
- Samuel A. DiPiazza Jr. and Robert G. Eccles, *Building Public Trust: The Future of Corporate Reporting*, New York: John Wiley & Sons, 2002.
- Samuel A. DiPiazza Jr., Timothy Flynn, David McDonnell, James H. Quigley, Frans Samyn and James S. Turley, *Global Dialogue with Capital Market Stakeholders: A Report from the CEOs of the International Audit Networks*, New York: Global Public Policy Symposium, 2008.
- EFFAS Commission on Intellectual Capital, *Principles for Effective Communication of Intellectual Capital*, Frankfurt am Main: EFFAS, 2008.
- Peter Elwin, 'Discussion of "Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations"', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2008, pp205–7.
- Enhanced Business Reporting Consortium, *The Enhanced Business Reporting Framework* (exposure draft: version 2.1), Washington DC: EBRC, 2006.
- European Union, *Directive 2003/51/EC* [the Accounts Modernisation Directive], Brussels: EU, 2003.
- European Union, *Directive 2004/109/EC* [the Transparency Directive], Brussels: EU, 2004.
- Financial Crisis Advisory Group, *Report of the Financial Crisis Advisory Group*, London: IASC Foundation, 2009.
- Financial Reporting Council, *Louder than Words: Principles and Actions for Making Corporate Reports Less Complex and More Relevant*, London: FRC, 2009.
- Global Reporting Initiative, *Sustainability Reporting Guidelines: Version 3.0*, Amsterdam: GRI, 2006.
- Rob Gray, 'Does sustainability reporting improve corporate behaviour?: Wrong question? Right time?', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2006, pp65–88.

- Gottfried von Haberler, *Prosperity and Depression: A Theoretical Analysis of Cyclical Movements*, Geneva: League of Nations, 1937.
- Jan Hofmann, *Disclose Intangibles – Effectively!*, Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research, 2008.
- Jan Hofmann, *Value Intangibles!*, Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research, 2005.
- Anthony G. Hopwood, 'The economic crisis and accounting: implications for the research community', *Accounting, Organizations and Society*, vol 34, issues 6–7, October 2009, pp797–802.
- Institute of Chartered Accountants in Australia, *Broad Based Business Reporting: The Complete Reporting Tool*, Sydney: ICAA, 2008.
- Institute of Chartered Accountants in Australia, *Broad Based Business Reporting: Supplementary Paper*, Sydney: ICAA, 2009.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Digital Reporting: A Progress Report*, London: ICAEW, 2004.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Measurement in Financial Reporting*, London: ICAEW, 2006.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Measuring IT Returns*, London: ICAEW, 2008.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *New Reporting Models for Business*, London: ICAEW, 2003.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *No Surprises: The Case for Better Risk Reporting*, London: ICAEW, 1999.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Prospective Financial Information: Guidance for UK Directors*, London: ICAEW, 2003.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Reporting with Integrity*, London: ICAEW, 2007.
- International Accounting Standards Board, *Management Commentary* (exposure draft), London: IASC Foundation, 2009.
- International Accounting Standards Board, *Reducing Complexity in Reporting Financial Instruments* (discussion paper), London: IASC Foundation, 2008.
- International Accounting Standards Committee, *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, London: IASC Foundation, 1989.
- International Corporate Governance Network, *ICGN Statement and Guidance on Non-Financial Business Reporting*, London: ICGN, 2008.
- International Federation of Accountants, *Developments in the Financial Reporting Supply Chain: Results from a Global Study among IFAC Member Bodies*, New York: IFAC, 2009.
- International Federation of Accountants, *Financial Reporting Supply Chain: Current Perspectives and Directions*, New York: IFAC, 2008.
- Christopher D. Ittner, 'Does measuring intangibles for management purposes improve performance? A review of the evidence', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2008, pp261–72.
- Barney Jopson, 'Big Four in call for real-time accounts,' *Financial Times*, 8 November 2006.
- Robert S. Kaplan and David P. Norton, *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston: Harvard Business School Press, 1996.
- John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan, 1974 [1936].
- KPMG, *Building a New Reporting and Communications Model: A New Source of Competitive Advantage*, Melbourne: KPMG, 2003.
- Mike Krzus, '20/20 vision: tomorrow's business reporting', *CorporateGovernor*, spring 2009, www.grantthornton.com.
- Wayne R. Landsman, Kenneth V. Peasnell and Catherine Shakespeare, 'Are asset securitizations sales or loans?', *The Accounting Review*, vol 83, no 5, September 2008, pp1251–72.

- Christian Laux and Christian Leuz, 'The crisis of fair-value accounting: making sense of the recent debate', *Accounting, Organizations and Society*, vol 34, issues 6–7, October 2009, pp826–34.
- Baruch Lev, 'A rejoinder to Douglas Skinner's "Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations"', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2008, pp209–13.
- Baruch Lev, 'Corporate earnings: facts and fiction', *Journal of Economic Perspectives*, vol 17, no 2, spring 2003, pp27–59.
- Baruch Lev, *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Washington DC: The Brookings Institution, 2001.
- Baruch Lev, Bharat Sarath and Theodore Sougiannis, 'R&D reporting biases and their consequences', *Contemporary Accounting Research*, vol 22 (2005), pp977–1026.
- Joanne Lock, Andrew Lymer and Alan Lowe, *Digital Reporting Options for Europe: A Socio-Technical Analysis of Interactive Data from the Perspective of Non-Professional Investors*, London: ICAEW, 2009.
- Wayne Lonergan, 'Discussion of Bloom', *Abacus*, vol 45, no 3, September 2009, pp390–96.
- Russell Lundholm and Matt Van Winkle, 'Motives for disclosure and non-disclosure: a framework and review of the evidence', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2006, pp43–48.
- Bill McInnes, Vivien Beattie and Jacky Pierpoint, *Communication Between Management and Stakeholders: A Case Study*, London: ICAEW, 2007.
- Andrew Marshall and Pauline Weetman, *Managing Interest Rate Risk and Foreign Exchange Risk: Disclosure of Objectives, Policies and Processes*, London: ICAEW, 2008.
- Lesley Meall, 'XBRL "could have prevented recession"', *Accountancy*, April 2009, p10.
- Geoff Meeks and G. M. Peter Swann, 'Accounting standards and the economics of standards', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2009, pp191–210.
- Ministry of Science, Technology and Innovation, *Intellectual Capital Statements: The New Guideline*, Copenhagen: Ministry of Science, Technology and Innovation, 2003.
- David Mosso, *Early Warning and Quick Response: Accounting in the Twenty-First Century*, Bingley: Emerald, 2009.
- Christian Nielsen, *Modelling Transparency: A Research Note on Accepting a New Paradigm in Business Reporting*, 2005 (Management Accounting Research Group Working Papers, Department of Business Studies, Aarhus School of Business).
- Organisation for Economic Cooperation and Development, *Intellectual Assets and Value Creation: Implications for Corporate Reporting*, Paris: OECD, 2006.
- Stephen H. Penman, *Accounting for Intangible Assets: There Is Also an Income Statement*, New York: Columbia Business School, 2009.
- Stephen H. Penman, 'Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum* special issue, 2007, pp33–44.
- David Phillips, 'Recasting the reporting model – a G20 priority', Corporate Reporting blog at www.pwc.blogs.com, 20 February 2009.
- PricewaterhouseCoopers, *Corporate Reporting: Is It What Investment Professionals Expect?*, London: PwC, 2007.
- PricewaterhouseCoopers, *Measuring Assets and Liabilities: Investment Professionals' Views*, London: PwC, 2007.
- PricewaterhouseCoopers, *Performance Statement: Coming Together to Shape the Future*, London: PwC, 2007.
- PricewaterhouseCoopers, *Recasting the Reporting Model: How to Simplify and Enhance Communications*, London: PwC, 2008.
- Report Leadership, *Report Leadership: Tomorrow's Reporting Today*, London: RL, 2006.
- Stephen G. Ryan, 'Accounting in and for the subprime crisis', *The Accounting Review*, vol 83, no 6, December 2008, pp1605–38.

Securities and Exchange Commission, *Final Report of the Advisory Committee on Improvements to Financial Reporting to the United States Securities and Exchange Commission*, Washington: SEC, 2008.

Securities and Exchange Commission, *Report and Recommendations Pursuant to Section 133 of the Emergency Economic Stabilization Act of 2008: Study on Mark-to-Market Accounting*, Washington: SEC, 2008.

Douglas J. Skinner, 'Accounting for intangibles: a critical review of policy recommendations', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2008, pp191–204.

Andrew W. Stark, 'Intangibles and research – an overview with a specific focus on the UK', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2008, pp275–85.

Tomorrow's Company's, *The Future of Corporate Reporting*, London: Tomorrow's Company, 2007.

HM Treasury, *Intangible Investment and Britain's Productivity*, London: HM Treasury, 2007.

Lord Turner, *The Turner Review: A Regulatory Response to the Global Banking Crisis*, London: Financial Services Authority, 2009.

Jeffrey Unerman, James Guthrie and Ludmila Striukova, *UK Reporting of Intellectual Capital*, London: ICAEW, 2007.

Value Measurement and Reporting Collaborative, *Re-discovering Measurement*, Toronto: VMRC, 2005.

Robert E. Verrecchia, 'Policy implications from the theory-based literature on disclosure' in Christian Leuz, Dieter Pfaff and Anthony Hopwood (eds.), *The Economics and Politics of Accounting*, Oxford: Oxford University Press, 2004, pp149–63.

Martin Walker, 'How can business reporting be improved? A research perspective', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2006, pp95–105.

Ross L. Watts, 'What has the invisible hand achieved?', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2006, pp51–61.

Gregory B. Waymire and Sudipta Basu, 'Accounting is an evolved economic institution', *Foundations and Trends in Accounting*, vol 2, nos 1–2, 2008, pp1–174.

Jed Wrigley, 'Discussion of "What financial and non-financial information on intangibles is value-relevant? A review of the evidence"', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2008, pp257–60.

Anne Wyatt, 'What financial and non-financial information on intangibles is value-relevant? A review of the evidence', *Accounting and Business Research, International Accounting Policy Forum special issue*, 2008, pp217–56.



The ICAEW is a founder member of the Global Accounting Alliance, which represents over 775,000 professional accountants in over 165 countries worldwide, to promote quality services, share information and collaborate on important international issues.

As a world-class professional accountancy body, ICAEW provides leadership and practical support to over 134,000 members in more than 160 countries, working with governments, regulators and industry to maintain the highest standards.

Our members provide financial knowledge and guidance based on the highest technical and ethical standards. They are trained to challenge people and organisations to think and act differently, to provide clarity and rigour, and so help create and sustain prosperity. ICAEW ensures these skills are constantly developed, recognised and valued.

Because of us, people can do business with confidence.

ICAEW
Chartered Accountants' Hall
Moorgate Place
London EC2R 6EA UK

T +44 (0)20 7920 8100
F +44 (0)20 7638 6009
E bettermarkets@icaew.com
icaew.com/bettermarkets