

EL RESULTADO GLOBAL EN ESPAÑA. EFECTOS DEL TAMAÑO Y DEL SECTOR

NÚRIA ARIMANY SERRAT

*Facultad de Empresa y Comunicación.
Universidad de Vic*

SOLEDAD MOYA GUTIÉRREZ

*Departamento de Economía de la Empresa.
Universidad Autónoma de Barcelona*

GONZALO RODRÍGUEZ-PÉREZ

*Departamento de Economía de la Empresa.
Universidad Autónoma de Barcelona*

Extracto:

EN este trabajo hallamos diferencias entre el resultado neto y el global (total de ingresos y gastos reconocidos) para el 84 por 100 de los grupos cotizados en España en 2008. En la mayoría de empresas en que los resultados difieren, el resultado global es inferior al neto. Por otro lado, a mayor tamaño más diferentes son ambos resultados, y estas divergencias afectan en mayor medida a empresas de determinados sectores. También las empresas de mayor tamaño utilizan en mayor medida que las de menor tamaño los diferentes componentes de ingresos y gastos reconocidos directamente en el patrimonio. Respecto a estas partidas, los resultados por diferencias de conversión (que en algunos casos afectan de forma positiva y en otros negativamente al resultado) y por coberturas de flujos de efectivo (casi siempre con efecto negativo) son las partidas que más explican las diferencias entre los dos resultados.

Palabras clave: relevancia valorativa, resultado global, resultado neto, valor razonable y mercado de capitales.

THE COMPREHENSIVE INCOME IN SPAIN. EFFECTS OF SIZE AND SECTOR

NÚRIA ARIMANY SERRAT

*Facultad de Empresa y Comunicación.
Universidad de Vic*

SOLEDAD MOYA GUTIÉRREZ

*Departamento de Economía de la Empresa.
Universidad Autónoma de Barcelona*

GONZALO RODRÍGUEZ-PÉREZ

*Departamento de Economía de la Empresa.
Universidad Autónoma de Barcelona*

Abstract:

In this work we find differences between net income and comprehensive income (total revenues and expenses recognized) for 84 per 100 of quoted groups in Spain in 2008. For most of the companies comprehensive income is smaller than net income. The bigger the company the greater the difference and we also find divergences by sector. Big companies are the ones that record income and expenses directly in equity more times, and the most influential adjustment is foreign currency.

Keywords: value relevance, comprehensive income, net income, fair value and capital markets.

Sumario

1. Introducción.
2. Marco normativo del resultado global en España.
3. La comparación resultado global/neto en estudios previos.
4. Muestra.
5. Análisis de resultados.
 - 5.1. Diferencias por tamaño.
 - 5.2. Diferencias por sector.
 - 5.3. Importancia de las partidas que diferencian al resultado neto del global.
6. Conclusiones e implicaciones para directivos, inversores y reguladores.

Bibliografía.

NOTA: Esta investigación ha recibido financiación del Ministerio de Educación y Ciencia (SEJ2007-60995) y de la Generalitat de Catalunya (2009SGR976).

1. INTRODUCCIÓN

En España se han incorporado a la normativa contable valoraciones a valor razonable, y así la posibilidad de reconocer resultados no realizados tanto en el resultado neto (distribuibles) como directamente en el patrimonio (no distribuibles). El conjunto de todos los resultados (distribuibles y no) da lugar al concepto de resultado global, recogido en España en el *Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (EIGR)*, primer documento integrante del *Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN)*.

El objetivo de este trabajo es determinar si el resultado global, que incorpora todas las variaciones del neto patrimonial exceptuando las aportaciones de los accionistas, es diferente del resultado neto para los grupos cotizados en el mercado continuo español en 2008. Se analizan las diferencias por tamaño y sector, verificando qué partidas explican las divergencias.

Existen autores que se han pronunciado a favor del resultado global (O'HANLON y POPE, 1999; SCHIPPER y VINCENT, 2003; GINER y PARDO, 2004), pues afirman que es más transparente al incluir todos los cambios producidos durante un periodo en los activos netos de una compañía no debidos a fuentes propias. En cambio, los detractores del resultado global afirman que este presenta más componentes transitorios que el resultado neto, por lo que este predice mejor el valor de la empresa (KORMENDI y LIPE, 1987; EASTON y ZMIJEWSKI, 1989; SKINNER, 1999). La inclusión en el resultado de partidas no recurrentes impide que nos informe sobre sus posibilidades como generador de efectivo en el futuro.

La discusión sobre el resultado global es de gran interés debido a los cambios que en su presentación se pueden dar en un futuro próximo. La actual presentación del Plan General de Contabilidad de 2007 (PGC07) ya ha sido eliminada en la nueva Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 1 revisada en 2007, que establece la opción de presentar únicamente el Estado de Resultados Globales, o bien presentar de forma desglosada la Cuenta de Pérdidas y Ganancias e inmediatamente después el Estado de Resultados Globales utilizando una clasificación por naturaleza o funcional. Así, el regulador considera que el resultado global es una variable importante y que conviene hacer explícita. Al plantearnos si el resultado neto y el global presentan diferencias ofrecemos argumentos a la discusión

sobre si conviene hacer explícitas las dos magnitudes (si son diferentes o no explican lo mismo) o presentando solo una es suficiente.

Nuestros resultados muestran que el resultado global y el neto son diferentes para el 84 por 100 de las empresas analizadas (grupos consolidados que cotizaban en el mercado continuo en 2008), y que el porcentaje de empresas con diferencias aumenta con la dimensión y difiere según el sector. Además, el resultado global es inferior al neto en la mayoría de casos, seguramente debido al periodo de crisis analizado.

Tras esta introducción se presenta un apartado donde se explica la presentación del resultado global según la normativa española. Posteriormente se detallan los resultados de estudios previos, para después describir la muestra, analizar los resultados y establecer las conclusiones e implicaciones para empresarios, inversores y reguladores.

2. MARCO NORMATIVO DEL RESULTADO GLOBAL EN ESPAÑA

El nuevo PGC07 distingue el resultado repartible (resultado de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias) del no repartible (imputado directamente a patrimonio neto, sin pasar por la Cuenta de Pérdidas y Ganancias para ser transferido posteriormente a esta al dar de baja los activos relacionados). La suma de los resultados repartibles y no repartibles se denomina resultado global, también denominado renta global, resultado total, ingresos y gastos reconocidos—denominación adoptada por el PGC07—y, en el ámbito internacional y de forma más general, *comprehensive income*.

Los antecedentes del resultado global los encontramos en Estados Unidos—*FASB Statement n. 130* (1997)—, que define así el resultado global:

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

La incorporación del resultado global en la normativa española se inicia en 2005 con la aplicación obligatoria de las NIC para los grupos cotizados, y continúa para la mayoría de empresas con la Ley 62/2003 y el Real Decreto 1514/2007, que da lugar al nuevo PGC07, donde el resultado global se recoge dentro del *Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (EIGR)*, no obligatorio para las PYMES, primer documento integrante del *Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN)*. En el **cuadro 1** se muestra el modelo de EIGR utilizado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para los grupos de empresas analizados. El resultado global—total de Ingresos y Gastos Reconocidos— parte del resultado después de impuestos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, al que agrega los gastos e ingresos imputados directamente a patrimonio neto, desagregados por naturaleza, junto con las transferencias a la cuenta de resultados en el momento de realización, baja o deterioro de los activos y pasivos asociados, es decir, cuando estos resultados se convierten en repartibles.

CUADRO 1. *Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (modelo utilizado por la CNMV, basado en el PGC07).*

A) RESULTADO DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
B) INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE EN EL PATRIMONIO NETO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Por revalorización/(reversión de la revalorización) del inmovilizado material y activos intangibles 2. Por valoración de instrumentos financieros: <ol style="list-style-type: none"> a) Activos financieros disponibles para la venta b) Otros ingresos/(gastos) 3. Por coberturas de flujos de efectivo 4. Diferencias de conversión 5. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes 6. Entidades valoradas por el método de la participación 7. Resto de ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto 8. Efecto impositivo
C) TRANSFERENCIAS A LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Por valoración de instrumentos financieros: <ol style="list-style-type: none"> a) Activos financieros disponibles para la venta b) Otros ingresos/(gastos) 2. Por coberturas de flujos de efectivo 3. Diferencias de conversión 4. Entidades valoradas por el método de la participación 5. Resto de ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto 6. Efecto impositivo
TOTAL INGRESOS/(GASTOS) RECONOCIDOS (A + B + C)
<ol style="list-style-type: none"> a) Atribuidos a la entidad dominante b) Atribuidos a intereses minoritarios

Partidas integrantes del EIGR del cuadro 1:

- *Resultados por revalorización/reversión del inmovilizado material y de activos intangibles.* Variaciones del valor razonable de inmovilizados materiales e intangibles según las NIC 16 y NIC 38. Esta opción no está permitida en el PGC07, pero sí para los grupos cotizados.
- *Resultados por valoración de instrumentos financieros.* Variaciones del valor razonable de activos financieros clasificados como disponibles para la venta.

- *Resultados por coberturas de flujos de efectivo.* Variaciones en el valor razonable de los derivados que han sido asignados para cubrir flujos de efectivo.
- *Resultados por diferencias de conversión.* Diferencias de cambio por la conversión de resultados de la moneda funcional a la de presentación. Contiene diferencias de cambio surgidas al convertir los estados financieros de un negocio en el extranjero para su inclusión en los de la empresa que informa.
- *Resultados por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes.* Actualizaciones de valor que originan pérdidas y ganancias actuariales derivadas de las retribuciones post-empleo en sistemas de prestación definida, o bien variaciones en el valor razonable de los activos relacionados con estas.
- *Resultados por valoración de entidades por el método de participación.* Resultados generados por la valoración según este método de las entidades asociadas o multigrupo.
- *Efecto impositivo.* Se deriva de todas las variaciones de las partidas anteriores.

En la NIC 1, revisada en 2007 y por tanto de futura aplicación en la Unión Europea, es necesario formular el Estado de Resultados Globales (ERG) con autonomía propia dentro de las cuentas anuales, ofreciendo dos opciones e insistiendo en que el resultado global quede reflejado claramente en un estado autónomo:

- a) En un único estado: el ERG.
- b) En dos estados contables:
 - Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 - El estado resultante de añadir a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias el resultado no repartible.

Así, el debate referente a la presentación y utilidad del resultado global está ahora más vigente que nunca.

3. LA COMPARACIÓN RESULTADO GLOBAL/NETO EN ESTUDIOS PREVIOS

Los estudios que han comparado el resultado neto con el global se han centrado en analizar cuál de ellos presenta mayor relevancia valorativa, es decir, cuál explica mejor el valor y la rentabilidad bursátil. Este análisis excede los objetivos de nuestro trabajo, aunque no es útil para tener indicaciones previas de si los dos resultados estudiados difieren. Si los dos resultados fuesen iguales, hasta cierto punto, entonces ambos explicarían igual el valor de mercado y la rentabilidad. Por el contrario, si uno de los dos explica mejor alguna de las dos magnitudes anteriores debemos entonces suponer que son diferentes.

En el **cuadro 2** se muestran diferentes investigaciones, de las que se deduce que el resultado neto y el global son diferentes. Podemos observar cómo para la mayoría de ellas se puede inferir que los resultados neto y global difieren, pero algunas indicarían que la diferencia puede deberse a factores como el país, el tamaño y el sector.

CUADRO 2. Resultados de estudios previos (*RG = resultado global; RN = resultado neto*).

Estudio	País	Año	Resultado neto diferente al global
DHALIWAL <i>et al.</i> (1996)	US	94-95	Depende del sector
O'HANLON & POPE (1999)	UK	73-92	Sí
CAHAN <i>et al.</i> (2000)	NZ	92-97	Sí
GINER Y PARDO (2004)	F, D, I, NL, UK	89-02	Depende del país
BRIMBLE & HODGSON (2005)	AUS	88-97	Sí
WANG <i>et al.</i> (2006)	NL	88-97	Sí
KUBOTA <i>et al.</i> (2006)	J	98-03	Sí
GONCHAROV & HODGSON (2008)	16 países UE	91-05	Depende del país
MITRA Y HOSSAIN (2009)	US	05-06	Depende del tamaño
KANAGARETNAM <i>et al.</i> (2009)	CAN	98-03	Sí

A la hora de establecer hipótesis sobre las diferencias entre resultado neto y global de las empresas analizadas hemos de considerar el periodo analizado (2008), en que existe una crisis a nivel mundial. Las partidas que diferencian al resultado neto del global son en su mayor parte transitorias, y por ello dependientes en mayor medida de los ciclos económicos que las del resultado neto. Por ello habríamos de esperar que estas partidas provocasen que ambos resultados fuesen diferentes, siendo el resultado global inferior al neto.

Por otro lado, si tenemos en cuenta las partidas que diferencian a ambos resultados observamos cómo algunas están muy directamente ligadas al tamaño de la empresa. Los resultados por diferencias de conversión pueden depender en gran medida de la dimensión del grupo de empresas, además de otros factores como los países en que se encuentran las filiales, por ejemplo. Similar razonamiento cabría realizar sobre la partida de resultados por valoración según el método de la participación. También podríamos suponer que las empresas de mayor tamaño generarían mayores resultados por valoración de instrumentos financieros llevados directamente a patrimonio, al tener más inversiones financieras que las de menor dimensión, o que utilizarían más operaciones de coberturas de flujos de efectivo. Por ello podríamos suponer que las diferencias entre el resultado neto y el global podrían ser mayores para las empresas más grandes, y que el grado de utilización de las partidas que llevan a que los resultados neto y global sean diferentes dependerá del tamaño.

Parecidos argumentos cabría suponer al efectuar un análisis por sectores, ya que empresas de diferentes industrias generarían diferentes magnitudes de las partidas que diferencian al resultado global del neto, llevando a que la diferencia entre ambos resultados dependiese del sector.

4. MUESTRA

La muestra parte de los grupos no financieros del mercado continuo español en 2008 (105 empresas para los análisis descriptivos). En el **cuadro 3** se presenta la media de las variables estudiadas, segmentando por tamaño (dividiendo la muestra en terciles según el activo) y sector.

CUADRO 3. Descripción de la muestra.

	Media			
	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Valor contable/acción	4.422	7.732	13.317	8.490
Resultado neto/acción	0.368	1.454	0.555	0.792
Resultado global/acción	0.340	1.020	-0.733	0.209
Número de empresas	35	35	35	105

	Media					
	Bienes de consumo	Mat. básicos, indus. y construcción	Petróleo y energía	Serv. de consumo	Serv. financ. e inmobiliarios	Tecnología y comunicaciones
Valor contable/acción	6.241	14.420	8.865	3.207	9.986	2.346
Resultado neto/acción	0.494	2.661	1.561	0.615	-2.429	0.613
Resultado global/acción	0.441	1.211	1.194	0.380	-3.135	0.395
Número de empresas	27	27	13	17	15	6

El resultado global medio por acción es inferior al neto tanto para el total de la muestra como por tamaños, aunque parece que a mayor dimensión mayor diferencia entre resultado medio global y neto, lo que indicaría que a mayor tamaño más varía el resultado global respecto al de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Al analizar los sectores en que se divide la muestra, se observa también cómo el resultado neto medio es inferior en todos los sectores al global, acentuándose esta diferencia en algunos de ellos. Este primer análisis señalaría diferencias entre el resultado neto y el global, que podrían deberse al tamaño y al sector.

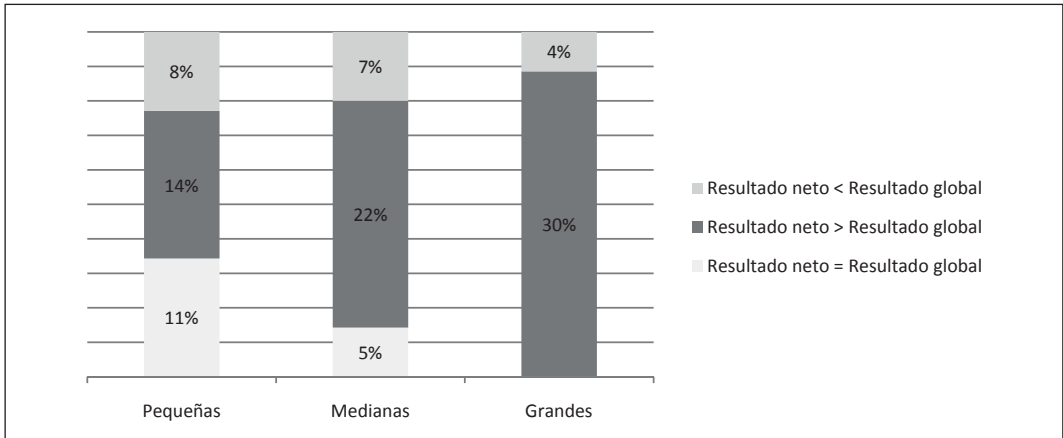
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1. Diferencias por tamaño

En el **gráfico 1** se observa cómo para el 84 por 100 de las empresas existen diferencias entre el resultado neto y el global, y que para la mayoría de las empresas este último es menor (66%). El porcentaje de empresas para las que los resultados son diferentes aumenta según el tamaño. Asimismo-

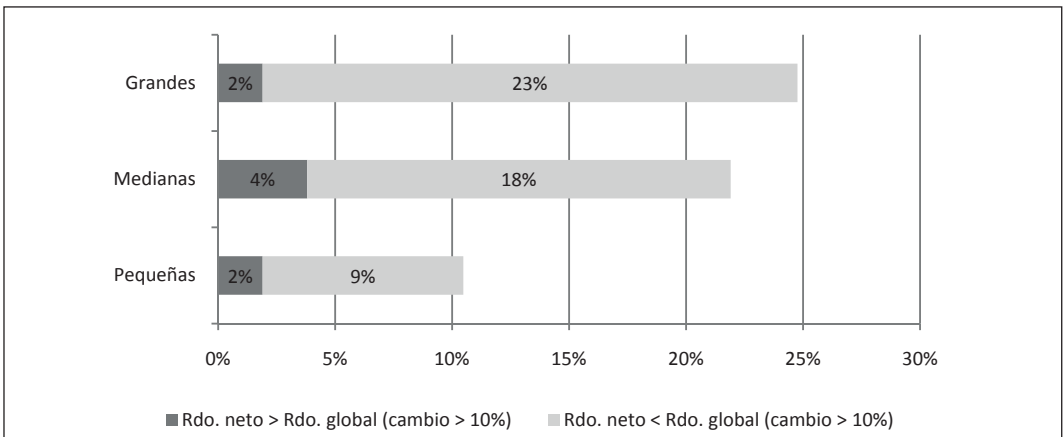
mo, el porcentaje de empresas que presenta un resultado neto inferior al global es relativamente bajo, y disminuye con el tamaño. Por otro lado, no existe ninguna empresa de las clasificadas como grandes que presente un resultado neto igual al global. Los resultados indicarían que a mayor tamaño mayor diferencia entre resultado neto y global.

GRÁFICO 1. *Porcentaje de empresas con resultado neto igual o diferente del resultado global. Datos por tamaño.*



En el **gráfico 2** se muestra el porcentaje de empresas, por tamaño, para las que el resultado global es diferente al neto en un ± 10 por 100, considerando este umbral como indicador de materialidad (una variación inferior se consideraría poco importante). El mayor porcentaje de empresas se da entre las grandes (28%) y el menor entre las pequeñas (11%). El efecto de las partidas que diferencian al resultado global del neto es casi siempre negativo.

GRÁFICO 2. *Porcentaje de empresas con variaciones de ± 10 por 100 entre resultado neto y global. Datos por tamaño.*



5.2. Diferencias por sector

En el **gráfico 3** observamos cómo para la mayoría de sectores el resultado neto es mayor que el global. En el **gráfico 4** observamos cómo al considerar la materialidad de la diferencia entre resultados existen divergencias entre sectores. Se mantiene la tónica global de que las partidas que diferencian al resultado global del neto afectan mayoritariamente de forma negativa (excepto en el sector de tecnología y comunicaciones, en que el efecto es muy similar). El sector más afectado es el de materiales básicos, industria y construcción, en que para un 26 por 100 de las empresas el resultado global presenta una diferencia de +/- 10 por 100 respecto al neto. El sector de bienes de consumo también se ve afectado en un porcentaje del 19 por 100, y el de servicios de consumo en un 17 por 100.

GRÁFICO 3. Porcentaje de empresas con resultado neto igual o diferente del resultado global. Datos por sector.

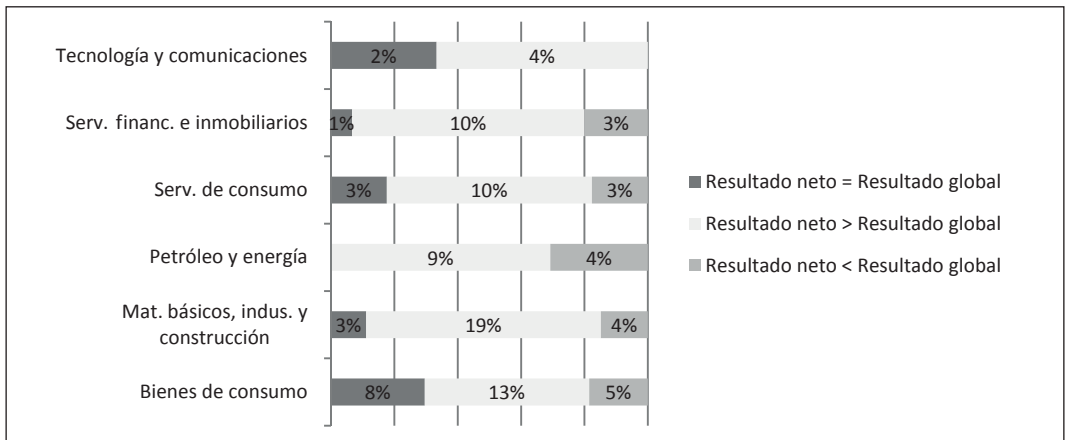
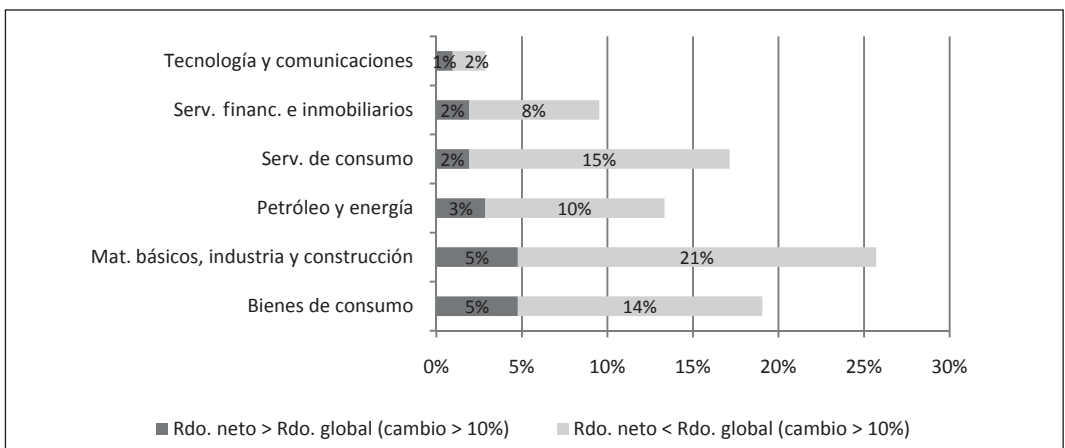


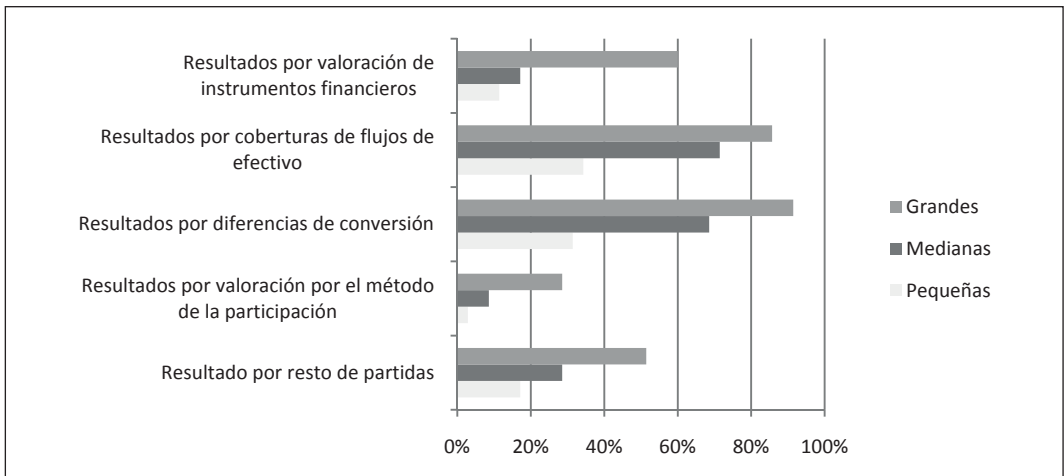
GRÁFICO 4. Porcentaje de empresas con variaciones de +/- 10 por 100 entre resultado neto y global. Datos por sector.



5.3. Importancia de las partidas que diferencian al resultado neto del global

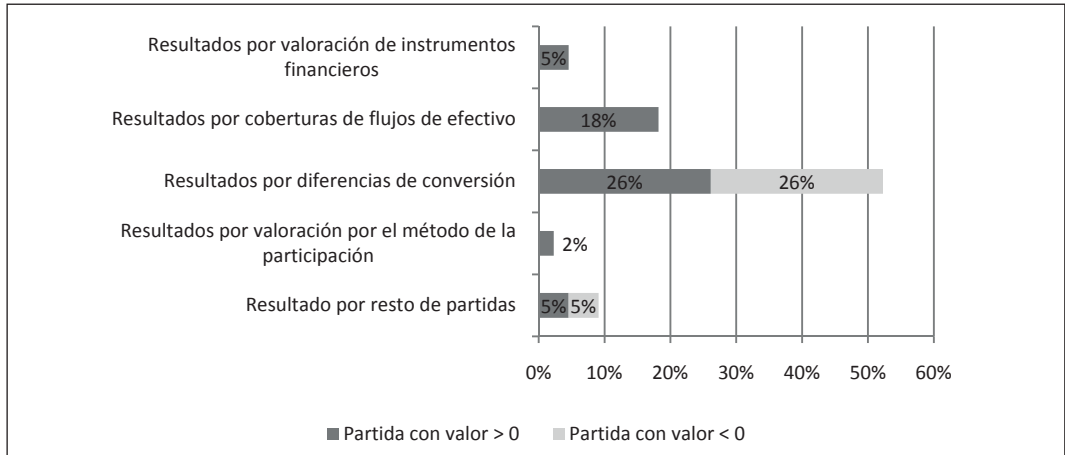
Respecto a las partidas que más contribuyen a que haya diferencias entre el resultado global y el neto, en el **gráfico 5** observamos cómo también existen diferencias por tamaño: a mayor dimensión mayor generación de ingresos y gastos reconocidos directamente en el patrimonio. Las partidas más utilizadas son los resultados por diferencias de conversión y por coberturas de flujos de efectivo, con porcentajes similares, seguidos de los resultados por valoración de instrumentos financieros con cambios en patrimonio, aunque esta partida es muy poco utilizada por las empresas medianas y pequeñas, así como los resultados por valoración según el método de participación.

GRÁFICO 5. *Porcentaje de empresas con la partida que diferencia al resultado global del neto diferente de cero. Datos por tamaño.*



En el **gráfico 6** se muestra el porcentaje de empresas para las que cada partida de las que diferencian al resultado global del neto es la de mayor cuantía, la más influyente. Los resultados por diferencias de conversión aparecen como la partida más importante para el 52 por 100 de las empresas (con efectos positivos y negativos repartidos por igual). Los resultados por coberturas de flujos de efectivo es la siguiente partida en influencia, siempre con valor positivo.

GRÁFICO 6. *Porcentaje de empresas en que la partida que diferencia al resultado global del neto es la de mayor cuantía.*



6. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES PARA DIRECTIVOS, INVERSORES Y REGULADORES

Para el 84 por 100 de las empresas analizadas el resultado global es diferente al neto, y en el 66 por 100 de los casos las partidas de ingresos y gastos reconocidas directamente en el patrimonio tienen una influencia negativa, probablemente debido a que en el periodo estudiado las cifras están afectadas por una crisis a nivel mundial. Parecen existir diferencias según la dimensión: las empresas más grandes se ven más afectadas por las partidas de resultado no distribuible, de carácter más transitorio que las del resultado neto. Para el 25 por 100 de las empresas mayores el resultado neto y el global varían más de un ± 10 por 100, frente al 11 por 100 para las empresas más pequeñas. Existen también sectores en que el número de empresas afectadas por diferencias entre el resultado neto y el global es mayor que en otros.

También a mayor tamaño más presencia de partidas que hacen diferentes a los dos resultados. Los ingresos y gastos por diferencias de conversión parece ser la partida más influyente, ya que para el 52 por 100 de las empresas en que los resultados difieren es la de mayor cuantía (repartiéndose por igual efectos positivos y negativos), seguido por los resultados por coberturas de flujos de efectivo (18% de las empresas).

Los resultados anteriores tienen implicaciones para directivos, inversores y reguladores. Los directivos han de tener en cuenta no tan solo el resultado distribuible (el neto), sino también el total del incremento de patrimonio de los accionistas (el resultado global). La diferencia entre ambos puede ser importante para numerosas empresas, sobre todo para las de mayor tamaño y para las que incorporan resultados provenientes de diferencias de conversión (partida más importante cuanto mayor es el grupo de empresas) o por coberturas de flujos de efectivo.

El regulador debería tener en cuenta que para las empresas de menor tamaño el resultado global se acerca más al neto que para las de mayor dimensión, debido a que estas últimas generan en mayor medida resultados no distribuibles, llevados directamente a patrimonio. De hecho el actual PGC07 ya reconoce este hecho, al eximir a las empresas de menor tamaño la presentación del Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, que de elaborarse mostraría unos valores muy similares a los de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias para estas empresas siendo entonces esta información poco relevante.

Bibliografía

- BRIMBLE, M. y HODGSON, A. [2005]: «The value relevance of comprehensive income and components for industrial firms», *Working Paper Amsterdam Business School*.
- CAHAN, S.; COURTENAY, S.; GRONWOLLER, P. y UPTON, D. [2000]: «Value relevance of mandated comprehensive income disclosures», *Journal of Business Finance & Accounting*, 27 (9): 1.273-1.301.
- DHALIWAL, D; SUBRAMANYAM, K. y TREZEVANT, R. [1999]: «Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance?», *Journal of Accounting and Economics*, 26: 43-67.
- EASTON, P. y ZMIJEWSKI [1989]: «Cross-sectional Variation in the Stock Market Response to Accounting Earnings Announcements». *Journal of Accounting and Economics*, 11: 2-3.
- GINER, B. y PARDO, F. [2004]: «The value relevance of comprehensive income vs. net income: a European perspective». *Working paper*.
- GONCHAROV, I. y HODGSON, A. [2008]: «Comprehensive income in Europe: valuation, prediction and conservative issues», *Annales Universitatis Apunlensis Series Oeconomica*, 1 (10).
- KANAGARETNAM, K.; MATHIEU, R. y SHEHATA, M. [2009]: «Usefulness of comprehensive income reporting in Canada», *Journal of Accounting and Public Policy*, 28: 349-365.
- KORMENDI, R. y LIPE, R. [1987]: «Earnings innovations, earnings persistence and stock returns». *Journal of Business*, 60: 323-345.
- KUBOTA, K.; SUDA, K. y TAKEARA, H. [2006]: «Reporting of net income plus other comprehensive income: information content test of the Japanese firms», *Working paper*, Musashi University.
- MITRA, S. y HOSSAIN, M. [2009]: «Value-relevance of pension transition adjustments and other comprehensive income components in the adoption year of SFAS n. 158», *Review of Quantative Financial Accounting*, 33: 279-301.
- O'HANLON, J. y POPE, P. [1999]: «The value relevance of UK dirty surplus accounting flows», *British Accounting Review*, 31: 459-482.
- OHLSON, J. [1995]: «Earnings, Book Values and Dividends in Equity Valuation», *Contemporary Accounting Research*, 18 (1): 107-120.
- SCHIPPER, K. y VINCENT, L. [2003]: «Earnings quality», *Accounting Horizons*, Supplement, 17: 97-110.
- SKINNER, J. [1999]: «How well does net income measure firm performance? A discussion of two studies», *Journal of Accounting and Economics*, 26: 105-111.
- WANG, Y.; BUIJINK, W. y EKEN, R. [2006]: «The value relevance of dirty surplus accounting flows in The Netherlands», *The International Journal of Accounting*, 41: 386-405.