

PRIMERA APLICACIÓN EN CHILE DEL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES. UNA APROXIMACIÓN A SUS PRINCIPALES COMPONENTES Y CARACTERÍSTICAS.

FIRST APPLICATION IN CHILE COMPREHENSIVE INCOME STATEMENT. AN APPROACH TO ITS MAIN COMPONENTS AND CHARACTERISTICS.

Luis Alberto Jara Sarrúa¹ y Allyson Catherine Abarca Serrano²

RESUMEN

Con la incorporación de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por su sigla en inglés) en Chile, se ha producido un salto significativo y cuantitativo en la cantidad y calidad de la información financiera presentada por las empresas que participan en el mercado bursátil nacional. El presente trabajo revisa los componentes que configuran el nuevo umbral de información denominado Resultado Integral. A través del estudio de información financiera de carácter pública, emitida por las primeras empresas obligadas a proporcionar sus estados contables bajo IFRS, se desarrollan diversos análisis estadísticos que permiten concluir que, en línea con investigaciones internacionales, los componentes más relevantes en la configuración del Resultado Integral corresponden a los ajustes por conversión, revaluación de propiedades, plantas y equipos, y por último activos financieros disponibles para la venta. Sin embargo, a través de análisis por categorías identificadas en función del efecto e impacto de la variación del resultado neto al transformarse a resultado integral, los componentes relevantes varían significativamente. No obstante el ajuste por conversión predomina en cuatro de las cinco categorías presentadas para el primer trimestre de 2009.

Palabras claves: Estado de Resultados Integrales, Normas Internacionales de Información Financiera, Mercado de Valores.

ABSTRACT

The incorporation of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Chile, has been produced an significant modification in the quality and quantity of financial information that companies who participate in the Chilean's value markets have to develop. This paper reviews the different components which determinate the Comprehensive Income. As a result of study of public financial information, delivered by Chileans companies who had used obligatory IFRS, this investigation provides some statistics analyses that permit to conclude that Chilean case is consequent with the international studies in this matter. The results demonstrated the main components are: Revaluation of Property, Plant and Equipment, Foreign Exchange Gains/Losses on Translation of Net Investment and Unrealized Gains/Losses on Available for Sale Instruments. By the way, through the analysis of different categories the effect of migrate from Net Income to Comprehensive Income can be diverse, because the impact of major components varied. However, Foreign Exchange Results on Translation is the most representative category determinate to the first quarter of 2009.

Keywords: Comprehensive income, IFRS, market value.

¹ Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile. Santiago-Chile. Líneas de desarrollo: Normas Internacionales de Información Financiera, Contabilidad Social y Medioambiental, Responsabilidad Social Corporativa. E-mail: ljaras@fen.uchile.cl

² Escuela de Auditoría, Facultad de Economía y Empresa, Universidad Diego Portales. Santiago-Chile. Líneas de desarrollo: Normas Internacionales de Información Financiera, Control de Gestión. E-mail: allyson.abarca@udp.cl

I INTRODUCCIÓN

En el año 2004 comenzó en Chile un proceso de convergencia de los Principios Contables Generalmente Aceptados (PCGA) locales hacia las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por su sigla en inglés). Todos los agentes nacionales vinculados con la regulación contable han participado en dicho proceso, siendo la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) uno de los más relevantes. La ejecución del plan de convergencia, podría ayudar a detectar aquellas normativas internacionales con mayor contingencia y que pudiesen tener mayor incidencia para las empresas nacionales. No obstante, el efecto real no se pudo apreciar hasta el primer trimestre del año 2009, fecha en la cual un grupo de empresas fiscalizadas por la SVS, emitió sus primeros estados financieros intermedios bajo normativa IFRS.

El proceso de transición liderado por la SVS ha sido paulatino, definiendo un calendario de adopción de la nueva normativa en función de determinadas variables de selección. Para ello emitió diversos instructivos que han orientado el proceso de convergencia a IFRS. Todo lo anterior ha implicado que las empresas se vean afectadas significativamente en diversos aspectos, destacando las adaptaciones de sistemas computacionales; ejecución de acciones de capacitación; evaluación de competencias y dificultad en la interpretación de los nuevos informes financieros, por mencionar algunos.

Con la información oficial proporcionada por las entidades seleccionadas por la SVS para elaborar sus estados financieros con arreglo a las IFRS, se abren múltiples posibilidades de análisis. En este sentido, el presente trabajo centró su foco en la evolución experimentada por el Estado de Resultado tradicional, para llegar a convertirse en el Estado de Resultados Integrales, nueva denominación del estado de rendición de cuentas, estructurado bajo IFRS. Concretamente en el presente estudio se analizan diversos conceptos y/o normativas que influyen en la generación de diferencias entre las distintas dimensiones del resultado empresarial, es decir, entre el Resultado Neto (RN) y el Resultado Integral (RI), identificando sus principales características.

El trabajo se inicia con una revisión bibliográfica de estudios relacionados con el tema, además de la identificación del marco

teórico que sustenta la diferencia entre el RN y el RI. En una segunda etapa se realiza un análisis empírico de la muestra seleccionada, determinando algunos indicadores relevantes, para finalizar con el desarrollo de las principales conclusiones obtenidas a partir de los resultados obtenidos

I.1 Marco de referencia

Existen diversos estudios a nivel internacional centrados en la medición del impacto de los Resultado Integral, la mayoría de ellos tienen su base en el análisis de los estados financieros confeccionados bajo los criterios de la norma estadounidense SFAS 130, una de las pionera en incorporar la medición de este concepto. En este sentido, uno de los trabajos más extensos fue el efectuado por Kreuze y Newell (1999). En dicho trabajo los autores proyectaron impactos de aplicación de normativa SFAS 130 a 500 empresas estadounidenses para dos períodos, concluyendo que los factores determinantes de la diferencia eran provenientes de: resultados no realizados, moneda extranjera y planes de pensiones. Por su lado, Bhamornsiri y Wiggins (2001) analizaron el impacto de la aplicación de la norma estadounidense para 100 compañías considerando tres períodos contados desde el primer año de aplicación de la normativa, entre sus hallazgos determinan que el mayor número de empresas se afectaba negativamente, siendo los factores más influyentes: ajustes por moneda extranjera, planes de pensiones y utilidades o pérdidas no realizadas.

Una mirada diferente fue la abordada por Maines y McDaniel (2000) quienes analizan el RI desde el punto de vista del usuario de la información contable, demostrando que puede existir diferencia en las decisiones de los inversionistas producto del formato del estado financiero y el umbral del resultado analizado. Para desarrollar el trabajo los autores realizaron una investigación empírica que incluyó la participación de 95 estudiantes de Postgrado, quienes a partir de información presentada en distintos formatos, debían tomar decisiones económicas.

Por su parte Souza y Carro (2009), evalúan el impacto del resultado integral en la estabilidad de los resultados para dos bancos españoles que cotizan ADR en Estados Unidos durante un período de diez años. Los factores que se determinaron como detonantes de la diferencia

entre el RN y RI fueron: moneda extranjera; inversiones financieras, derivados y operaciones de cobertura y por último, fondo de pensiones. Tomando de referencia a las IFRS se puede inferir que las diferencias existentes entre el RN y el RI, están dadas por aquellas partidas que pudiendo calificar como resultado se deben considerar como Patrimonio Neto. Un claro ejemplo de lo anterior se expone en el párrafo 81 del Marco Conceptual de la Información Financiera elaborado por el *International Accounting Standards Board* (IASB): “*La revaluación o reexpresión del valor de los activos y pasivos da lugar a aumentos o disminuciones en el Patrimonio. Aun cuando estos incrementos y disminuciones cumplen con las condiciones para definir ingresos y gastos, estos no son incluidos en el estado de resultados, al utilizar ciertos conceptos de mantenimiento del Patrimonio*”.

II ANÁLISIS EMPIRICO: COMPONENTES DEL RESULTADO INTEGRAL PARA EMPRESAS COTIZADAS CHILENAS

Para desarrollar el presente estudio se consideró la información financiera elaborada y presentada bajo los criterios dispuestos por las IFRS, para un grupo de empresas cotizadas en el mercado bursátil chileno que, obligatoriamente, tuvieron que presentar por primera vez sus estados contables bajo el estándar internacional para el período terminado al 31 de marzo de 2009.

En general los esquemas planteados por IFRS para la presentación de información financiera distan bastante de las tradicionales estructuras de información utilizadas en Chile. En especial para el formato de presentación del estado de resultado se adiciona información complementaria que produce un nuevo nivel en la determinación del resultado empresarial, denominado Resultado Integral (RI).

Este nuevo umbral de información financiera está compuesto por el Resultado del Ejercicio más Otros Ingresos y Gastos Reconocidos Directamente en Patrimonio Neto durante el período que da cuenta el informe.

II.1 Objetivo del estudio y metodología

El principal objetivo del presente estudio se centra en identificar los componentes que predominan en la configuración del nuevo resultado económico, centrando el análisis en las primeras entidades cotizadas chilenas que presentaron sus estados financieros bajo los criterios de las IFRS.

Para determinar los componentes influyentes que configuran el nuevo resultado empresarial, se tomó de base la estructura del Estado de Resultados Integrales (véase Tabla 1) proporcionada por la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS)³.

Tabla 1. Estructura para determinar el Resultado Integral.

Estado de Otros Resultados Integrales (Presentación)
Ganancia (Pérdida)
Otros Ingresos y Gastos con Cargo o Abono en el Patrimonio Neto (Presentación)
Revalorizaciones de Propiedades, Plantas y Equipos
Activos Financieros Disponibles para la Venta
Cobertura de Flujo de Caja
Variaciones de Valor Razonable de Otros Activos
Ajustes por Conversión
Ajustes de Asociadas
Ganancias (Pérdidas) Actuariales Definidas como Beneficios de Planes de Pensiones
Otros Ajustes al Patrimonio Neto
Impuesto a la Renta Relacionado a los Componentes de Otros Ingresos y Gastos con Cargo o Abono en el Patrimonio Neto
Otros Ingresos y Gastos con Cargo o Abono en el Patrimonio Neto, Total
Resultado de Ingresos y Gastos Integrales, Total

Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros.

³ Para acceder a los formatos estructurados por la SVS para los nuevos estados financieros confeccionados en función de las IFRS, véase el siguiente enlace: www.svs.cl/sitio/mercados/doc/modelo_informacion_10_09_2009.xls

En función de las diversas relaciones que se pueden presentar en la transformación del Resultado Neto (RN) al Resultado Integral (RI) y su impacto específico, proponemos en la Tabla 2 seis alternativas de clasificación para las empresas que presenten RI diferente al RN (RI

≠ RN). Esta clasificación permitirá realizar un seguimiento en la evolución de los Resultados Integrales, al compararlos durante diversos períodos, facilitando la determinación de los componentes que más contribuyen en dicha evolución.

Tabla 2. Determinación de los posibles grupos en función del Tipo y Efecto en la variación del Resultado Neto (RN) al Resultado Integral (RI).

Tipo Variación	Efecto Variación	
	Disminución	Aumento
+RN → +RI	Negativo Grupo A	Positivo Grupo B
+RN → - RI	Negativo Grupo C	
- RN → - RI	Positivo Grupo D	Negativo Grupo E
- RN → +RI		Positivo Grupo F

Fuente: Elaboración propia.

De las seis posibles relaciones expuestas en Tabla 2, el Grupo "C" corresponde a la posición más negativa, por el contrario el Grupo "F" corresponde a la variación más positiva.

IFRS para el primer trimestre del año 2009 fue 86, de ellas se han considerado 31 (36%) para desarrollar la presente investigación (ver Tabla 3).

II.2 Descripción de la Muestra

El universo total de empresas cotizadas en Chile que presentaron información bajo

Tabla 3. Descripción muestra utilizada.

	N	%
Empresas obligadas a presentar información bajo IFRS para primer trimestre de 2009	86	100,00%
(-) Empresas con información inconsistente en el Estado de Resultado Integral	-2	-2,33%
(-) Empresas con efectos impositivos desagregados	-2	-2,33%
(-) Empresas con relación Resultado Neto (RN) = Resultado Integral (RI)	-51	-59,30%
(=) Total muestra seleccionada	31	36,05%

Fuente: Elaboración propia.

II.3 Definición de Variables

En diversas investigaciones se han elaborado índices específicos para medir los impactos en la información financiera, producto de cambios en las normas contables aplicadas en la elaboración y presentación de información empresarial (van der Tas, 1988; Emenyonu y Gray, 1992; Archer *et*

al., 1995). En este sentido, tomando de referencia el trabajo desarrollado por Cordazzo (2008) se confeccionaron dos índices que permiten evaluar el grado de impacto que representan los Ingresos y Gastos Reconocidos en Patrimonio Neto (IGRPN) sobre el Resultado Neto (véase Tabla 4). El primero de ellos corresponde al

Índice de Proporcionalidad Total (IPT), indicador que puede tomar valores positivos o negativos, siendo los valores menores a cero representativos del grado de disminución del Resultado Neto en comparación con el Resultado Integral. Por su lado, valores superiores a cero representarán aumentos experimentados por el Resultado Neto al transformarse en Resultado Integral.

A su vez, el Índice de Proporcionalidad Parcial (IPP) mide el impacto positivo o negativo que tiene cada componente de los Ingresos y Gastos Reconocidos Directamente en Patrimonio Neto sobre el Resultado Neto, es decir, refleja el aporte marginal que realiza cada ajuste sobre la variación que existe entre el Resultado Neto y el Resultado Integral. Un valor menor a cero

indica que el componente de Ingresos y Gastos Reconocidos Directamente en Patrimonio Neto impacta negativamente al Resultado Neto al transformarlo en Resultado Integral. Lo opuesto ocurre para un valor mayor que cero.

Además de las respectivas medidas de cada índice, en la Tabla 4 se expone la relación que existe entre ambos indicadores, siendo el IPT una consecuencia de la sumatoria de los IPP respectivos. La utilización de los índices es bastante apropiada en virtud de la heterogeneidad del tamaño de las empresas, aun cuando todas las empresas participan en el mercado bursátil chileno, existen diferencias significativas al compararlas en función del total de sus activos.

Tabla 4. Descripción de índices.

Índice de Proporcionalidad Total (IPT)	Relación entre IPT e IPP
$IPT = \frac{RI - RN}{ RN }$	$IPT = \sum_{i=1}^n \frac{IGRPN_i}{ RN }$
Índice de Proporcionalidad Parcial (IPP)	
$IPP = \frac{IGRPN}{ RN }$	
<p>IPT : Índice de Proporcionalidad Total. IPP : Índice de Proporcionalidad Parcial. RI : Resultado Integral. RN : Resultado Neto. IGRPN : Ingreso o Gasto Reconocido en Patrimonio Neto, dado por:</p> <ul style="list-style-type: none"> - RPPE : Revaluación Propiedades, Platas y Equipos. - AFDV : Activo Financiero Disponible para la Venta. - CFC : Cobertura de Flujo de Caja. - VVROA : Variación de Valor Razonable de Otros Activos. - AC : Ajuste por Conversión. - AA : Ajuste por A sociada. - PPBD : Planes de Pensiones por Beneficio Definido. - OA : Otros Ajustes. 	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cordazzo (2008).

Con la definición de cada indicador o índice se procedió a elaborar las variables definitivas para realizar los análisis estadísticos pertinentes.

En este sentido, la Tabla 5 expone las variables utilizadas en el presente estudio, basadas en los índices antes indicados.

Tabla 5. Descripción de variables.

Variable	Descripción
+RN	Resultado Neto Positivo.
- RN	Resultado Neto Negativo.
+RI	Resultado Integral Positivo.
- RI	Resultado Integral Negativo.
IPPRPPE	Índice de Proporcionalidad Parcial para Revaluación Propiedades, Plantas y Equipos.
IPPAFDV	Índice de Proporcionalidad Parcial para Activos Financieros Disponibles para la Venta.
IPPCFC	Índice de Proporcionalidad Parcial para Cobertura de Flujo de Caja.
IPPVROA	Índice de Proporcionalidad Parcial para Variaciones de Valor Razonable de Otros Activos.
IPPAC	Índice de Proporcionalidad Parcial para Ajuste por Conversión.
IPPAA	Índice de Proporcionalidad Parcial para Ajuste por Asociadas.
IPPPBD	Índice de Proporcionalidad Parcial para Planes de Pensiones por Beneficio Definido.
IPPOA	Índice de Proporcionalidad Parcial para Otros Ajustes.

Fuente: Elaboración propia.

III RESULTADOS

En la definición de la muestra se observó que un número significativo de empresas no realizaron operaciones que afectaron el Estado de Resultado Integral. Para aquellas que si lo hicieron, se observa en la Tabla 6 que no todos los componentes susceptibles de ser considerados tuvieron presencia para el primer trimestre de 2009. En concreto, en términos del número de empresas que realizó ajustes a cada componente, lidera el relacionado con Ajustes por Conversión o Moneda Extranjera (IPPAC), donde de las 31 entidades, 26 (83,87%) realizaron anotaciones por este concepto. Para el segundo y tercer lugar, se observan las magnitudes referidas a Coberturas de Flujos de Caja (IPPCFC) y

los Activos Financieros Disponibles para la Venta (IPPAFDV), con 14 y 8 frecuencias respectivamente.

Desde la perspectiva de los indicadores creados para analizar los componentes y su impacto en la transformación del Resultado Neto (RN) a Resultado Integral (RI), se observa que en forma agregada existe un incremento del 14,5% en el RN al convertirse en RI (IPT de 0,1453 en su valor medio). Por otra parte, se puede apreciar una gran dispersión entre los valores mínimos y máximos, con un IPT de -1,9492 y 3,5028 respectivamente, esto indica que al menos una empresa disminuyó su RN en 194,92% y al menos una empresa aumento su RN en 350,28% al transformarlo en RI.

Tabla 6. Estadísticos descriptivos.

Variable	N	Media	Suma	Mínimo	Máximo	Dev. tip.	Asimetría	Error típico	Curtosis	Error típico
IPT	31	0,1453	4,5042	-1,9492	3,5028	1,1808	0,9569	0,4205	2,0677	0,8208
IPPAC	26	-0,2754	-7,1602	-2,2799	1,6405	0,8759	-0,3128	0,4556	0,8380	0,8865
IPPCFC	14	0,2174	3,0438	-0,2799	0,8179	0,2914	0,2056	0,5974	0,2686	1,1541
IPPAFDV	8	0,4271	3,4170	-0,1194	1,3107	0,5416	0,5579	0,7521	-1,3638	1,4809
IPPAA	4	0,1832	0,7328	0,0002	0,3307	0,1522	-0,4132	1,0142	-2,8502	2,6186
IPPOA	3	0,4494	1,3483	-0,0435	1,2941	0,7349	1,6604	1,2247		
IPPPBD	2	-0,0038	-0,0076	-0,0080	0,0004	0,0059				
IPPRPPE	1	3,1301	3,1301	3,1301	3,1301					
IPPVROA	0									

Fuente: elaboración propia.

El análisis se enriquece cuando los efectos son observados a través de agrupaciones. Por ello se clasifican las empresas en función de la propuesta planteada sobre las diversas posibilidades de variación del RN al RI (véase Tabla 2). En este sentido, la Tabla 7 muestra las agrupaciones de las empresas en función

del tipo de variación que experimenta el RN y el efecto de la misma. Se observa que la mayoría de las empresas se clasifican en los grupos donde se obtiene una utilidad en el RN y se mantiene dicha magnitud al transformarse a RI (24 empresas). Sin embargo para 11 entidades esta situación fue producida por una

disminución de la utilidad (+RN > +RI). Por su lado 13 empresas experimentaron un cambio completamente favorable, es decir teniendo utilidad en RN, siguieron con utilidad bajo RI, pero incrementada (+RN < +RI). La única

relación que no se dio fue la clasificada como "Grupo D", donde teniendo una pérdida en el Resultado Neto termina con una menor pérdida en el Resultado Integral (-RN > -RI).

Tabla 7. Clasificaciones para la evolución del Resultado Neto a Resultado Integral (RN → RI).

Tipo Variación	Efecto Variación		Total
	Disminución	Aumento	
+RN → +RI	11 Grupo "A"	13 Grupo "B"	24
+RN → - RI	4 Grupo "C"		4
- RN → - RI	0 Grupo "D"	2 Grupo "E"	2
- RN → +RI		1 Grupo "F"	1
Total	15	16	31

Fuente: Elaboración propia.

En términos de impactos negativos, es decir, cuando el RI se presenta deteriorado en comparación con el RN, podemos observar que los Grupos "A", "C" y "E", experimentan dicha situación. En el caso de nuestro estudio de las 31 entidades 17 (54.8%) califican en este estado, es decir, poseen un impacto negativo, ya sea

porque la utilidad del RN disminuyó (Grupo "A"); su pérdida en el RN aumentó (Grupo "E") o, producto que teniendo utilidad en el RN queda con pérdida en el RI (Grupo "C"). Una distribución general de las empresas en función del análisis antes expuesto se puede apreciar en Tabla 8.

Tabla 8. Clasificación de las empresas según evolución del RN→RI para el primer trimestre de 2009.

Tipo Variación	Grupo de Clasificación	Impacto Variación	Empresa
+RN ? +RI	"A"	NEGATIVO	1 MADECO S.A.
			2 QUIÑENCO S.A.
			3 CIA GENERAL DE ELECTRICIDAD S.A.
			4 CHILECTRA S.A.
			5 EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
			6 INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CAROZZI S.A.
			7 EMPRESAS CAROZZI S.A.
			8 COCA COLA EMBONOR S.A.
			9 ENAP SIPETROL S.A.
			10 INDIVER S.A.
			11 EMPRESA EL PEÑON S.A.
+RN ? - RI	"B"	POSITIVO	1 ANTARCHILE S.A.
			2 EMPRESAS COPEC S.A.
			3 CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCION S.A.
			4 EMPRESAS CMPC S.A.
			5 INVERSIONES CMPC S.A.
			6 LAN AIRLINES S.A.
			7 COLBUN S.A.
			8 TELEFÓNICA CHILE S.A.
			9 MINERA VALPARAISO S.A.
			10 EMPRESA ELECTRICA GUACOLDA S.A.
			11 FORESTAL CHOLGUAN S.A.
			12 FORESTAL CONST Y COM DEL PACIFICO SUR S.A.
			13 PUERTO DE LIRQUEN S.A.
- RN ? - RI	"C"	NEGATIVO	1 ENERSIS S.A.
			2 SONDA S.A.
			3 EMBOTELLADORAS COCA-COLA POLAR S.A.
			4 CIA INDUSTRIAL EL VOLCAN S.A.
- RN ? - RI	"E"	POSITIVO	1 CORPESCA S.A.
			2 PESQUERA IQUIQUE - GUANAYE S.A.
- RN ? +RI	"F"	POSITIVO	1 INVERTEC FOODS S.A.

Fuente: elaboración Propia.

III.1 Determinación de los componentes de los Ingresos y Gastos Reconocidos en Patrimonio Neto determinantes en la configuración del Resultado Integral

Estudios realizados por Kreuze y Newell (1999) y Bhamornsiri y Wiggins (2001) en Estados Unidos, determinaron que los componentes que explican en mayor grado la variación del Resultado Neto al Resultado Integral lo constituyen operaciones realizadas con monedas extranjeras (ajustes por conversión), planes de pensiones y utilidades o pérdidas no realizadas. Por su lado, Souza y Carro (2009) identifican como factores determinantes los ajustes provenientes de: moneda extranjera (ajustes por conversión), inversiones financieras, derivados y operaciones de cobertura, así como los ajustes realizados por fondos de pensiones.

Para el caso de Chile, y desde una perspectiva general, la Tabla 9 expone diversos modelos

de regresión lineal que se construyeron bajo el método introducir⁴, a través del uso del software estadístico SPSS, versión 15. La finalidad de este procedimiento fue determinar los componentes de los Ingresos y Gastos Reconocidos en Patrimonio Neto que mayor influencia ejercen en las variaciones entre el RN y el RI, en este caso la variable dependiente IPT.

Basados en los R^2 , el componente relacionado con Ajustes por Conversión (IPPAC) en forma individual explica en un 70.7% las variaciones entre los dos resultados (ver modelo 1 de Tabla 9). En este sentido, con la incorporación de tres variables se explica el 92,8% del total de la variación, situación observada para el modelo 3, cuyas variables corresponden a IPPAC; IPPRPPE; IPPAFDV. Por su lado, los coeficientes estandarizados (Beta) del modelo antes indicado exponen la jerarquía en la influencia, estando dada en primer lugar por IPPAC, seguido de IPPRPPE y por último IPPAFDV.

Tabla 9. Determinación de componentes predominantes en la variación del RN→RI.

Modelo	R ²	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error tnp.	Beta			
1	0,707						
(Constante)		0,430	0,122			3,534	0,001
IPPAC		1,232	0,147	0,841		8,366	0,000
2	0,879						
(Constante)		0,321	0,081			3,950	0,000
IPPAC		1,146	0,097	0,783		11,799	0,000
IPPRPPE		0,880	0,139	0,419		6,316	0,000
3	0,928						
(Constante)		0,186	0,071			2,617	0,014
IPPAC		1,008	0,083	0,688		12,163	0,000
IPPRPPE		0,940	0,110	0,447		8,518	0,000
IPPAFDV		0,879	0,205	0,241		4,289	0,000
4	0,959						
(Constante)		0,129	0,057			2,279	0,031
IPPAC		0,974	0,065	0,665		15,080	0,000
IPPRPPE		0,962	0,086	0,458		11,240	0,000
IPPAFDV		0,955	0,160	0,262		5,982	0,000
IPPOA		0,892	0,205	0,176		4,362	0,000
5	0,996						
(Constante)		0,008	0,020			0,416	0,681
IPPAC		0,978	0,021	0,668		47,058	0,000
IPPRPPE		1,000	0,028	0,476		36,178	0,000
IPPAFDV		1,048	0,052	0,287		20,263	0,000
IPPCFC		1,050	0,070	0,197		15,043	0,000
IPPOA		0,995	0,066	0,196		15,044	0,000

4 Este método consiste básicamente en construir diferentes modelos con las variables disponibles, escogiendo aquel que presente el mejor grado de ajuste con el menor número de variables posibles (concepto de parsimonia).

IV CONCLUSIONES

Los resultados de la presente investigación se encuentran alineados con los obtenidos en estudios internacionales. En este sentido, tanto a nivel extranjero como local el Ajuste por Conversión (IPPAC) corresponde a la variable más significativa en la explicación de las variaciones del Resultado Neto al transformarse a Resultado Integral. Sin embargo dependiendo de la metodología que se utilice para analizar las variaciones se pueden desprender diversos resultados. Es así como en función del número de empresas que realizaron ajustes por Ingresos y Gastos Reconocidos en Patrimonio Neto, podemos identificar que dentro de las tres principales variables se encuentran: Ajuste por Conversión (IPPAC); Cobertura de Flujo de Caja (IPPCFC) y por último, Activos Financieros Disponibles para la Venta (IPPAFDV).

A través de diversas clasificaciones creadas para agrupar las empresas en función del tipo de evolución y de su impacto en el resultado final, se obtienen múltiples combinaciones de variables que explican las variaciones intragrupo. Sin embargo la variable que aparece de forma constante en todas las clasificaciones corresponde al Ajustes por Conversión (IPPAC).

Se desprende que una de las principales características de las empresas utilizadas en la muestra se centra en la utilización de monedas funcionales diferentes al interior del perímetro de consolidación que provocan los ajustes por conversión.

A través del uso de la metodología utilizada en el presente estudio se podrá desarrollar comparaciones de los resultados empresariales informados por las empresas obligadas a proporcionar información financiera bajo IFRS, además de determinar el comportamiento evolutivo de cada entidad en función de las seis clasificaciones creadas para tal efecto.

REFERENCIAS

Archer, G., Delvaille, P., y McLeay, S. (1995). The measurement of harmonization and the comparability of financial statements items: Within-country and between-country effects. *Accounting and Business Research* , 25, 67-80.

Bhamornsiri, S., Wiggins, C., y Colson, R. (2001). Comprehensive Income Disclosures. *CPA Journal*, 71 (10), 54-57.

Cope, A., Johnson, L. T., y Reither, C. (1996). The Call for Reporting Comprehensive Income. *Financial Analysts Journal* , 52 (2), 7-12.

Cordazzo, M. (2008). The Impact of IAS/IFRS on Accounting Practices: evidences from italian listed companies. Working paper en revisión.

Emenyonu, E., y Gray, S. (1996). International accounting harmonization and the major developed stock market countries: An empirical study. *The International Journal of Accounting* , 31, 269-279.

Financial Accounting Standards Board –FASB– (1997). Statement of Financial Accounting Standards 130, *Reporting Comprehensive Income*, FASB.

Kreuze, J., y Newell, G. (1999). The Relationship of net income to comprehensive income: An analysis of Fortune 500 companies. *Mid-American Journal of Business* , 14 (1), 53-58.

Lee, Y.-J., Petroni, K., y Shen, M. (2006). Cherry Picking, Disclosure Quality, and Comprehensive Income Reporting Choices: The Case of Property-Liability Insurers. *Contemporary Accounting Research* , 23 (3), 655-692.

Maines, L., y McDaniel, L. (2000). Effects of Comprehensive-Income Characteristics on Nonprofessional Investors' Judgments: The Role of Financial-Statement Presentation Format. *Accounting Review* , 75 (2), 179-208.
Plan de Convergencia en Chile; www.contach.cl, accesado: abril 2007.

Sousa, F., y Carro, M. (2009). Impacto del Comprehensive Income frente al Net Income en la estabilidad del beneficio del BSCh y BBVA según US GAAP (1998-2007). (Spanish). *Universia Business Review* (21), 118-133.
Superintendencia de Valores y Seguros; Oficio Circular 368, 16 de octubre de 2006.

Van Cauwenberge, P., y Beelde, I. (2007). On The IASB Comprehensive Income Project: An Analysis of the Case for Dual Income Display. *Abacus* , 43 (1), 1-26.

Van der Tas, L. (1988). Measuring harmonization of financial reporting practice. *Accounting and Business Research* , 18, 157-169.

Ward, K. (2007). Mountain or Molehill. *CA magazine*, 58-61.

