

XXI Congreso Internacional AECA



TOLEDO-ESPAÑA, 22, 23 Y 24 DE SEPTIEMBRE DE 2021



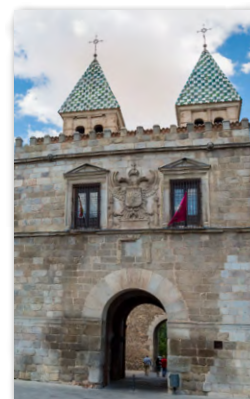
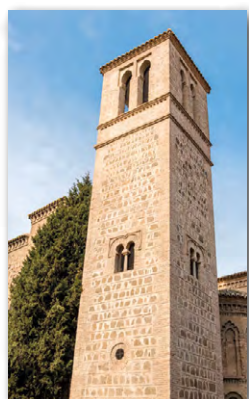
**Empresa y sociedad:
sostenibilidad
y transformación digital**



**Business and society:
sustainability
and digital transformation**



**Negócios e sociedade:
sustentabilidade e
transformação digital**



ORGANIZAN



atisa

Gracias por 40 años
de éxito compartido

Soluciones de externalización de procesos para grandes empresas

Externalización de nómina y administración de personal

Desvinculaciones laborales

Consultoría financiera y de procesos

Contabilidad y Tax Compliance

Despacho de abogados



1981-2021

40 años de éxito compartido

En este número...

Enrique Bonsón 4
Michaela Bednárová

Transparencia e inteligencia artificial. La necesidad de un marco de información de referencia

Eduardo Bueno 6

Una estrategia corporativa, dinámica y adaptativa para la sostenibilidad y la transformación digital

Leandro Cañibano 8

Margen interpretativo de algunos conceptos indeterminados en las Normas Internacionales de Información Financiera: 'prolongado o significativo' 'probable o altamente probable'

Adrián Ferreras 11

Paula Castro
María Teresa Tascón

Gestión ambiental, liquidez y rentabilidad ¿qué podemos aprender de las empresas cotizadas?

Cecilia Ficco 13

Begoña Prieto

El capital intelectual: factor clave en la relación empresa-sociedad-sostenibilidad

Dolores Gallardo 15

Clara Prieto

Reinvención y resiliencia tras el COVID-19: teletrabajo y Gig Economía bajo la fuerza de la RSC

Javier García 19

Experiencia docente en la asignatura de contabilidad general bajo situación de pandemia por el COVID-19 (cursos 19/20, 20/21)

Beatriz García 22

El club de las mujeres directivas

Domingo García 23

Teresa Mariño

Estrategias para favorecer el desarrollo del 'Business Angels'

Begoña Giner 26

Regulación de la información no financiera o de sostenibilidad: una perspectiva europea

Elisabet Gómez 27

Elisa Isabel Cano

Estudio exploratorio de sostenibilidad económica de los Centros Especiales de Empleo en Andalucía

Jacobo Gómez 30

Vanessa Miguens-Refojo

'Value Based Management': la importancia de la gestión basada en el valor

Víctor M. González 32

Impacto económico y situación financiera de la empresa española tras el COVID-19

José Antonio Gonzalo 34

Laura Parte

¿Resultados extraordinarios? Un problema por resolver

Felipe Herranz 38

Los juicios del Consejo de Estado sobre la reciente reforma del PGC

M.^a Ángela Jiménez 41

Las cuestiones clave de auditoría como indicadores de la incidencia del COVID-19 en las empresas españolas

Juan Francisco Juliá 46

La recuperación y transformación de la economía española. Conocimiento y valores, la respuesta de una economía de progreso

Alejandro Larriba 48

Modificación de la norma 14 del PGC 2007 sobre ingresos por ventas y prestaciones de servicios

Montserrat Manzanque 50

Empresa familiar y desarrollo económico regional sostenible

Horacio Molina 53

El concepto de pasivo en la norma de arrendamientos: el caso de los contratos por periodos inferiores al año, durante varios años sucesivos

135

Septiembre 2021

Vicente Montesinos 56

Información no financiera y sostenibilidad en el sector público

Alberto Muñoz 58

Montserrat Núñez

Elena Merino

Inmaculada Alonso

Domingo Nevado

Información no financiera y programas de cumplimiento

Enrique Ortega 60

A vueltas con la relación contabilidad-fiscalidad: estructuras de I+D+i

Rosario Pérez 62

Carolina Pontones

Gobierno electrónico y auditoría en las zonas rurales despobladas. Una aproximación a la realidad de la provincia de Albacete

Yolanda Ramírez 65

Ángel Tejada

Francisca Tejado

Información no financiera. El papel de la comisión de auditoría

Pedro Rivero 66

La sostenibilidad empresarial post COVID-19

José Miguel Rodríguez 68

COVID-19, sostenibilidad y turismo

Jesús F. Santos 70

Jesús A. Sánchez

Regino Banegas

Responsabilidad y sostenibilidad de las empresas

Susana Villaluenga 73

La historia de la contabilidad como disciplina auxiliar de la archivística en la ordenación de fondos económicos



Enrique Bonsón

Presidente de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA

Universidad de Huelva

Michaela Bednárová

Universidad Pablo de Olavide

Transparencia e inteligencia artificial. La necesidad de un marco de información de referencia

Introducción

La automatización inteligente constituye una inversión clave para las empresas de todo el mundo. La rápida evolución de las tecnologías inteligentes durante la última década ha traído importantes beneficios a las organizaciones en términos de mayor eficiencia, ahorro de costes, generación de ingresos, trabajo de mayor calidad o aumento de la satisfacción de los empleados. Sin embargo, al mismo tiempo, se plantean ciertas preocupaciones con respecto a los derechos humanos, la seguridad de los datos, la privacidad u otras cuestiones éticas que podrían estar en juego cuando la IA se incorpora a los procesos de toma de decisiones. Concretamente, las herramientas de inteligencia artificial disruptivas con un alto nivel de automatización, la recopilación y manipulación masiva de datos y los posibles sesgos heredados son motivos de preocupación para la sociedad en general. Por lo tanto, la proliferación de estas nuevas aplicaciones aumenta el interés regulatorio. Sin embargo, por el momento no existe una legislación para mitigar los riesgos del uso de la IA y exigir a las empresas que sean totalmente transparentes al respecto. No obstante, algunas empresas ya han comenzado a responder a esta solicitud divulgando voluntariamente dicha información en su informe no financiero, inspiradas, en parte, en iniciativas de la Comisión Europea como las Directrices éticas para una IA de confianza, publicadas en 2019 o, el Libro Blanco sobre IA: Un enfoque europeo hacia la excelencia y la confianza (2020) que han sentado las bases para la propuesta de regulación europea de la IA. Así, el 21 de abril de 2021, se presentó la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen normas armonizadas en materia de IA (Ley de Inteligencia Artificial) cuyo objetivo principal es definir reglas y acciones para la excelencia y la confianza en la IA en el marco de una Europa adaptada a la era digital y garantizar la seguridad y los derechos fundamentales de las personas y las empresas. El marco sigue un enfoque basado en el riesgo y distingue cuatro categorías de sistemas de IA: 1) riesgo inaceptable; 2) alto riesgo; 3) riesgo limitado; y 4) riesgo mínimo. Dependiendo del nivel de riesgo, la empresa estaría obligada a cumplir determinados requisitos.

Prácticas de divulgación IA de las empresas europeas

Hoy en día, solo unas pocas empresas informan sobre sus actividades en el ámbito de la IA en sus informes anuales o de sostenibilidad. Las primeras en hacerlo son en su mayoría empresas que operan en el sector financiero, tecnológico y de telecomunicaciones, siendo las de estos dos últimos sectores las primeras en divulgar sus códigos o planteamientos éticos en relación con la IA, según nuestro estudio sobre los informes corporativos de las empresas del IBEX 35 y del DAX 30 para los años 2018 y 2019.

Posteriormente, en otro análisis sobre la información suministrada por las principales empresas europeas (962 informes de los años 2018 y 2019 de 13 países europeos) en relación con los Sistemas Automáticos de Decisión (SAD) utilizados, los resultados muestran que la divulgación sobre SAD también tiene un largo camino

por recorrer. Solo 20 empresas de la muestra presentaban alguna información relacionada con el uso de SAD en sus informes anuales, en su mayoría empresas del sector financiero que reportan utilizar SAD para la evaluación de riesgos crediticios (Credit risk assessment – CRA, por sus siglas en inglés). Sin embargo, la información suministrada es bastante general y faltan detalles sobre qué procesos están completamente automatizados y cuáles solo son asistidos por la IA.

Evolución de la divulgación sobre IA

Informar sobre la utilización de la IA, al ser algo novedoso, implica una falta de estandarización en tal divulgación. Para estandarizarla, primero, se debe llegar a un consenso sobre qué y cómo informar; cuáles serían los elementos clave y qué información debería divulgarse para satisfacer las necesidades de información de las diferentes partes interesadas. La Figura 1 presenta nuestra visión acerca de la secuencia de desarrollo para la divulgación de la gestión / utilización de la IA por parte de las empresas.

Figura 1. Secuencia de desarrollo para la divulgación sobre IA



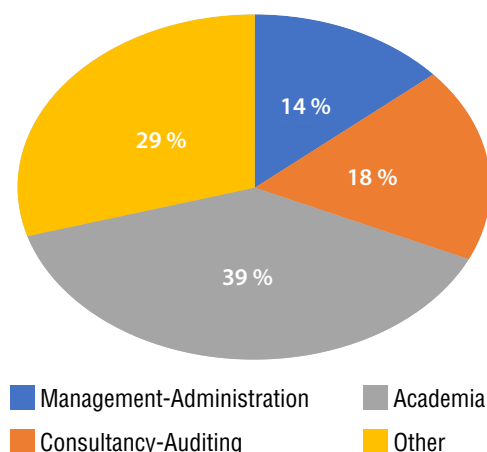
El principal objetivo de la opinión emitida por la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad (AECA 2021) sobre la presentación de la información relacionada con la utilización de la Inteligencia Artificial en el Estado de Información no Financiera, de la que fuimos ponentes, fue proponer y validar un conjunto de elementos que deben ser divulgados para estructurar la información sobre IA; mejorar la transparencia; mitigar los riesgos y demostrar una responsabilidad real en el uso de la IA. Con este intento, estaríamos entrando en la etapa 4 (Figura 1): estandarización. De hecho, el marco de divulgación propuesto en nuestro estudio puede considerarse uno de los primeros intentos de estructurar y estandarizar la información relacionada con la IA en el contexto de divulgación no financiera.

Desarrollo del marco de información (estandarización)

Basándonos en el Libro Blanco de la Comisión Europea sobre IA - Un enfoque europeo hacia la excelencia y la confianza (2020), el borrador del Proyecto de ley de inteligencia artificial (European Commission, 2021) y la Carta de Derechos Digitales - XXIII Derechos digitales relacionados con la IA (SEDIA, 2021), elaboramos una primera versión sobre los elementos que deberían ser reportados por parte de las empresas en relación con el uso de la IA, agrupados en dos categorías: elementos generales y elementos específicos para cada SAD de riesgo medio-alto utilizado. Median-

te un cuestionario se recogió la opinión de un amplio colectivo de académicos y profesionales acerca de la relevancia de cada uno de los elementos propuestos. A los encuestados se les pidió que calificaran cada elemento en la escala de 1 (menos relevante) a 5 (más relevante) en función de la importancia otorgada a cada elemento propuesto. El perfil profesional de los encuestados se muestra en la figura 2. Para la elaboración del marco de información se seleccionaron los elementos que habían obtenido 4 o más puntos en la escala de 1 a 5. La propuesta fue valorada, discutida y finalmente validada por los miembros de la Comisión de Nuevas Tecnologías y del Observatorio BIDA-AECA.

Figura 2. Perfil profesional de los encuestados



Divulgación de elementos generales

Al divulgar la información sobre IA, es importante que cada organización describa primero el contexto en el que se utiliza la tecnología de IA, por qué y cómo. Dado que la divulgación de la IA es una tendencia bastante nueva, faltan directrices sobre qué y cómo informar. La tabla 1 ofrece un resumen de los elementos generales recogidos en la opinión emitida por la Comisión.

Tabla 1. Propuesta de divulgación de elementos generales (AECA, 2021)

Elementos generales	
I. Modelo de gobernanza de la IA	Estructura de gobernanza, roles, responsabilidades, departamentos y comités
	Sistemas de monitorización continua, control y verificación interna
	Sistemas o procesos de verificación externa
II. Ética y responsabilidad	Principios de IA seguidos por la compañía (Propios, EU, IEEE, OCDE, etc.)
	Cuestiones éticas o normativas relevantes, especialmente en relación con aplicaciones sensibles como las de reconocimiento facial o los SAD
	Mecanismos para que los usuarios puedan recibir explicaciones significativas
III. Estrategia	Análisis de impactos y riesgos de la IA, incluyendo el análisis de los activos que son objeto de tratamiento algorítmico
	Relaciones con grupos de interés, participación en organizaciones y foros relacionados con el desarrollo responsable de la IA
	Actuaciones formativas (internas y externas) sobre usos responsables de la IA
	Proyectos de IA enfocados a cumplir los objetivos de desarrollo sostenible

Divulgación por cada SAD de riesgo medio-alto

Especial atención debe prestarse a las herramientas de inteligencia artificial de mayor riesgo entre las que se encuentran los SAD. Sobre todo, si estas implican decisiones sobre personas y están basadas en el aprendizaje automático. Estas aplicaciones requerirían mayor transparencia ofreciendo información sobre los aspectos básicos del sistema, una declaración de que éste respeta normativas y derechos de los usuarios y cómo este cumplimiento está verificado por agentes independientes (tabla 2). La información sobre estos aspectos no solo aumentaría la confianza en el SAD, sino que también podría servir como prueba del compromiso de una empresa con la responsabilidad digital corporativa.

Tabla 2. Propuesta de divulgación por cada SAD de riesgo medio-alto (AECA, 2021)

Por cada SAD de riesgo medio-alto:
Descripción del sistema: Tipo de algoritmo, datos de entrada, diseño, supervisión humana, etc.
Declaración de que el sistema respeta la normativa aplicable (cuando entre en vigor en la UE) y/o la carta de derechos digitales ante la IA (en caso de existir formalmente) o, en su defecto, de que se asegura la no discriminación algorítmica, la transparencia, la auditabilidad y la explicabilidad del algoritmo, así como su accesibilidad, usabilidad y fiabilidad
Verificación del cumplimiento por parte de agentes independientes

Conclusión

La opinión emitida por la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad sobre la presentación de la información relacionada con la utilización de la Inteligencia Artificial en el Estado de Información no Financiera, es uno de los primeros intentos internacionales de estandarizar la información sobre IA al proponer y validar los elementos más relevantes para este tipo de informes. Ahora bien, dado que la tecnología de IA en un mundo moderno e interconectado es un problema global, se debe buscar un consenso global basado en un enfoque de múltiples partes interesadas. También se necesita una investigación exhaustiva para explorar adecuadamente cuáles son las prácticas actuales en los informes de IA de las empresas y cuáles son los factores determinantes y los incentivos para tal divulgación. Además, debido a la rápida evolución de la tecnología, se debe realizar una evaluación continua de los elementos que deben divulgarse.

El objetivo principal de los nuevos estándares para la divulgación de la IA no debería ser causar más carga a las empresas para que preparen sus informes no financieros o demonizar el uso de la IA, sino contribuir al fomento de la transparencia en un campo donde se deben garantizar derechos fundamentales como las libertades, la privacidad, la protección de datos y la no discriminación mientras utilizamos la tecnología de IA y nos beneficiamos de ella.

Referencias

- AECA** (2021). Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad. Opinión emitida n.º 1. *Presentación de la información relacionada con la utilización de la inteligencia artificial en el estado de información no financiera.*
- European Commission** (2019). *Ethics Guidelines for Trustworthy AI.*
- European Commission** (2020). *White Paper – On Artificial Intelligence – A European approach to excellence and trust.*
- European Commission** (2021). *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council. Laying down harmonized rules on Artificial Intelligence (Artificial Intelligence Act) and amending certain Union legislative acts.*
- SEDIA** (2021). *Carta de derechos digitales. XXIII Derechos ante la inteligencia artificial.*





Eduardo Bueno

Vicepresidente 1.º de AECA
 Presidente de la Comisión de Organización y Sistemas de AECA
 Catedrático de Universidad

Una estrategia corporativa, dinámica y adaptativa para la sostenibilidad y la transformación digital

«Pienso que el próximo siglo XXI será el de la complejidad»
 (Stephen Hawking: 1942-2018)

«El problema estratégico es una impedancia de acoplamiento entre la empresa y su entorno»

(H.I. Ansoff: 1918-2002)

El presente artículo ofrece una reflexión y una propuesta a partir de un conjunto de directrices para formular una estrategia corporativa que responda con éxito al reto actual de la *sostenibilidad* y de la *transformación digital* al que se vienen enfrentando las empresas, como análisis y solución del *problema estratégico* que se les presenta, caracterizado por una elevada complejidad. Objetivo que se construye a modo de un *Viaje Conceptual* para elaborar una glosa final, que defina los elementos o directrices de la estrategia corporativa que responda al reto indicado y basada en las ideas y contenidos recogidos en trabajos previos del autor publicados en esta misma revista o en el entorno de la actividad de AECA, caso de comunicaciones presentadas en sus congresos y encuentros internacionales, junto al profesor Morcillo, tal y como se recoge en las **Referencias**.

Justificación del *Viaje Conceptual*

En consecuencia, el *Viaje Conceptual* parte con la evidencia del entorno VUCA (**V**olatility, **U**ncertainty, **C**omplexity, **A**mbiguity), definido en el ámbito militar de EE.UU. tras la Guerra Fría (Stiehm, 2002), al que se enfrenta la empresa desde la década de los noventa, amenazando su sostenibilidad; situación que se incrementa en las primeras décadas del siglo actual –el de la *complejidad* (Hawking, 2018)–, con el reto de la transformación digital. Ello justificará en este *Viaje* la incorporación, de un lado, del enfoque de la “dinámica empresarial” (Bueno *et al.*, 2016 y Bueno, 2016), y de otro la de incorporar un modelo de cultura corporativa de innovación abierta como generadora de la *ventaja adaptativa* que conduzca a dicha sostenibilidad (Bueno y Morcillo, 2016).

Esto lleva a reflexionar sobre cómo se genera la *ventaja adaptativa*, a partir de determinadas capacidades dinámicas y consecuentemente *adaptativas* que lleven a la competitividad y sostenibilidad esperadas (Bueno, 2017). Reflexión que emerge a partir de la evidencia empírica del papel de la *ventaja adaptativa* para caracterizar a las empresas “inteligentes o adaptativas” (Bueno y Morcillo, 2019), junto a su función como “*atractor*” para mantener el equilibrio organizativo o responder al reto comentado (Bueno, 2019a). Respuesta que debe basarse en el papel crucial de la innovación y en su dimensión conceptual como “**sistema adaptativo que garantice la supervivencia y evolución de las organizaciones en general y de las empresas en particular**” (Bueno y Morcillo, 2017); pero, sobre todo, a partir del enfoque actual de la innovación abierta (Bueno, 2019b).

Con ello, el *Viaje* llegará a su destino final con la opinión de Morcillo (2021) sobre la cultura corporativa y la propuesta de la *ventaja adaptativa* recogida en Bueno y Morcillo (2021), para recordar reflexiones y directrices recogidas en Bueno (2020), como “trabajo” de referencia sobre la “Gobernanza corporativa ante el reto de un nuevo orden económico verde y digital”; y con el fin de que ellas

podrán construir las dimensiones o elementos que configuren la estrategia corporativa para responder al *problema estratégico* planteado. Una estrategia de naturaleza dinámica y adaptativa, por tanto evolutiva, que asegure el desarrollo sostenible de la empresa ante el reto del entorno actual y de la economía digital.

La innovación generadora de la *ventaja adaptativa*

Por lo antedicho el *Viaje* parte en sus alforjas con el citado enfoque dinámico, para analizar las causas externas e internas que afectan al equilibrio organizativo y a la sostenibilidad de la empresa, como respuesta necesaria ante el *problema estratégico* planteado (Ansoff, 1965). Análisis que destaca la importancia de la innovación en sentido amplio para hacer frente al presente entorno y, en consecuencia, generar una *ventaja adaptativa* –definida como “**la dinámica empresarial para lograr una ventaja antes y más duradera frente a sus competidores**”, (Bueno y Morcillo, 2016)–. Nuevo concepto que supera el alcance y contenido de la clásica *ventaja competitiva* del pensamiento estratégico, tal y como se recoge en el último trabajo y en Bueno (2017) ante entornos VUCA. Dicho concepto vertebra el proceso estratégico para una empresa sostenible al relacionar efectivamente las funciones del binomio cultura-estrategia de la empresa, es decir, “*lo que somos*” con “*lo que haremos*” (Bueno y Morcillo, 2019). Emergiendo en este trabajo el concepto de *ventaja adaptativa* como “**aquella situación o circunstancia diferenciadora que emana de un ágil sistema instaurado por un modelo de cultura de innovación abierta**”. Un enfoque de innovación abierta que es exigido por la estructura y comportamiento de la economía digital, tal y como se justifica por Chesbrough (2003) y desarrolla Bueno (2019b).

Cultura de innovación abierta y formalización de la *ventaja adaptativa*: empresas inteligentes

Siguiendo con este argumento, Morcillo (2021) señala que “*el carácter abierto de un modelo de cultura de innovación deberá fundamentarse en tres principios como son; la flexibilidad, la integración y el aprendizaje*”; los cuales constituyen las condiciones que favorecerán el carácter de **sistema adaptativo** de la cultura, que generará y explotará unas ventajas adaptativas, para llevar a las empresas a lograr su sostenibilidad y evolución competitiva en el nuevo escenario en que actúan.

Planteamiento que conduce necesariamente a la formalización conceptual de la citada *ventaja adaptativa*, partiendo del antes expuesto en Bueno y Morcillo (2019), y que se recoge en Bueno y Morcillo (2021), al decir; “*la ventaja adaptativa generada por el modelo de cultura elegido será la que permita a la empresa apropiarse, transmitir y compartir la utilidad o ventaja de las innovaciones desarrolladas antes y mejor que los competidores, con todo lo que ello implica de posición competitiva y de supervivencia*”. Lo que suscitará la generación de unas capacidades adaptativas para convertir los cambios promovidos bien por la propia empresa o por otro agente del sistema en oportunidades de negocio, para la defensa de su competitividad y sostenibilidad. Proceso estratégico basado en las tres categorías explicativas de creación de dichas capacidades; a) *lo que queremos hacer*; b) *lo que podemos hacer* y c) *lo que sabemos hacer*; desarrolladas en Bueno y Morcillo (2019 y 2021), y que permiten definir la “*empresa inteligente*”, es decir, una **empresa adaptativa y sostenible**, gracias a la existencia de un modelo de cultura de innovación abierta, a las capacidades adaptativas generadas y a las estrategias formuladas para desarrollar la *ventaja adaptativa*. Definición que se construye gracias al análisis de casos empresariales realizado y expuesto en estos dos últimos trabajos. En concreto: **Bic, Nokia, Lego, 3M, Danone (BSN), Swatch, Gamesa (Siemens) y Cervezas Ambar (Grupo la Zaragozana)**.

Reflexiones sobre Gobernanza Corporativa ante el nuevo orden económico verde y digital.

Cumpliendo con lo indicado en el inicio del *Viaje* es momento para recordar y reflexionar sobre los aspectos críticos y las tendencias reveladas por el COVID-19, tal y como se recogía en Bueno (2020), en relación al cambio de Gobernanza Corporativa que está demandando la crisis global surgida por dicha pandemia ante la emergencia de un “Nuevo Orden Económico más Verde, Digital y Solidario”. Reflexiones críticas centradas en los seis aspectos siguientes del citado “trabajo”:

1. Evolución del capitalismo y de la globalización

Hay que recordar la revisión crítica del “trabajo” sobre la evolución y función actual del capitalismo, considerando la reflexión y propuesta de Mazzucato (2021), entre otros autores, sobre el proceso adaptativo que el mismo está llevando ante el Nuevo Orden Económico para configurarse como un *Capitalismo Responsable o Consciente* y que, como indica la citada economista, “responde a una lección importante del COVID-19 que ha sido demostrar el papel del Estado para gestionar una crisis global de gran complejidad. Recordando que sin las inversiones públicas no habría habido vacunas, como antes tampoco Internet”. Reflexión que desarrolla su tesis sobre el *Estado Emprendedor* (Mazzucato, 2013), que será ampliada en el sexto aspecto. Por otra parte, recordar lo señalado en dicho “trabajo”, en consecuencia, sobre la necesaria y demandada evolución de la globalización hacia un modelo de “geometría variable” o como una *Globalización Relacional*.

2. El propósito de la empresa

En aquel “trabajo” se recogen las propuestas sobre cual debe ser el propósito de la empresa en el siglo XXI formuladas en 2018-2019 por la **British Academy** y por la **Business Roundtable Statement** (USA). En concreto: “Crear valor en el mismo plano de igualdad para todos los grupos de interés (*stakeholders*): accionistas, clientes, empleados, proveedores y sociedad”; rechazando la tesis de Milton Friedman que postulaba que su única responsabilidad era maximizar el beneficio del accionista.

3. Cambio climático y Agenda 2030

En este aspecto el “trabajo” insiste en la urgencia de dar una respuesta global ante el reto del calentamiento y el cambio climático, con el fin de avanzar en los objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 de la ONU. Siendo destacable en la actual transición energética de la UE el papel estratégico del Hidrógeno Verde. Expectativa de factibilidad de dicha respuesta que mejora ante el reciente cambio de Presidente en EE.UU.

4. Papel de la Ciencia y Tecnología

Una de las lecciones principales de esta pandemia ha sido, como señala el “trabajo”, el reconocimiento de la importancia de la Ciencia y la Tecnología, de la función de I+D, como actores principales para salir de esta crisis global, recuperando, en consecuencia, el protagonismo del conocimiento en la sociedad y en una economía basada en el mismo, como dinámica que conducirá a la innovación, a superar la crisis, y lograr la adaptación y sostenibilidad ansiadas.

5. Transformación digital y Teletrabajo

El papel disruptivo de la tecnología digital en los procesos y negocios de la empresa en esta época configura el *problema estratégico* de cómo incorporar los recursos y capacidades, especialmente intangibles, para que el cambio organizativo ante la transformación digital se produzca efectiva y eficientemente,

y en el que el teletrabajo se antoja como una necesidad y como una oportunidad estratégica en una situación como la actual.

6. Estado del Bienestar y nuevo contacto social

Finalmente el “trabajo” presenta ante la crisis global de la pandemia la necesidad de un nuevo Estado del Bienestar y, en consecuencia, un nuevo contrato social que responda a la “ciudadanía social” y al “Nuevo Orden Socioeconómico” que está emergiendo pos COVID-19, más *verde, digital y solidario*. Planteamiento que parte de la recuperación del papel activo del Estado, de la inversión pública o de un Estado Emprendedor (Mazzucato, 2013) para hacer frente y evitar crisis globales como la actual. El cual, a su vez, pone de actualidad el pensamiento de Keynes como el economista más influyente del siglo XX, a la vez que filósofo moral, con su visión de la teoría política, la economía y la ética como un todo o sistema al afirmar; “cómo el mundo puede mejorar con el sentido común, la convicción moral y la acción pública” (Carter, 2021).

Término del Viaje Conceptual: propuesta de estrategia corporativa ante el reto actual

Llegados al final del Viaje es obligado, por lo indicado a su inicio, proponer las directrices o los elementos de la estrategia corporativa prometida para superar con éxito el *problema estratégico* planteado por el entorno actual; propuesta que glosa el análisis y la reflexión concretada en el citado “trabajo” expuesto e incorporando ideas de Bueno y Morcillo (2021). Concretamente:

1. Definir y desarrollar un modelo de cultura corporativa, innovadora y abierta, que permita generar las ventajas adaptativas requeridas ante el reto actual y como proceso estratégico que relaciona “*lo que somos*” con “*lo que haremos*”.
2. Consolidar y explicitar el compromiso de la Dirección con la innovación como imperativo para desarrollar efectivamente las capacidades adaptativas (dinámicas) que generarán la *ventaja adaptativa* (“*lo que queremos hacer*”).
3. Diseñar y desarrollar una organización “inteligente” (adaptativa) basada en la creación, aprendizaje e intercambio de conocimiento por los procesos organizativos de colaboración de la misma como sistema complejo adaptativo (“*lo que sabemos hacer*”).
4. Reconocer el papel disruptivo de la tecnología actual, fomentando la creatividad y la resiliencia organizativa para facilitar la transformación digital, y la transferencia de conocimiento entre los agentes de la cadena de valor (“*lo que podemos hacer*”).
5. En definitiva, formular una estrategia corporativa, basada en los intangibles y en unas capacidades, fuente de la ventaja adaptativa, que lleve a la empresa a mantener su competitividad y alcanzar su desarrollo sostenible (“*lo que hicimos bien*”).

Referencias

Ansoff H I (1965): *Corporate Strategy*, New York, Mc Graw Hill.

Bueno E (2016): “Dinámica empresarial y creación de ventajas adaptativas en el desarrollo sostenible”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 115, septiembre, 3-5.

Bueno E (2017): “Las capacidades y ventajas adaptativas como dinámica de las ventajas competitivas en la economía actual”, *Gestión. Revista de Economía*, 65, julio-diciembre, 17-25.

Bueno E (2019a): “La ventaja adaptativa como ‘atractor’ de sostenibilidad y transición digital”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 127, septiembre, 16-18.





Bueno E (2019b): “La innovación abierta: una estrategia de colaboración en clave multidisciplinar”, *Encuentros Multidisciplinares*, 63, sept-dic., 1-8.

v(2020): “La gobernanza corporativa ante el reto de un nuevo orden económico, verde y digital”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 131, septiembre, 12-14.

Bueno E, Longo-Somoza M, Salmador MP (2016): “Concepto, método y programa de investigación de la dinámica empresarial”, *Economía Industrial*, 339, 13-22.

Bueno E, Morcillo P (2017): “Innovación, dimensión conceptual”, *Opinión Emitida*, Comisión de Organización y Sistemas, Madrid, AECA.

Bueno E, Morcillo P (2016): “La innovación empresarial como generadora de ventajas adaptativas para la sostenibilidad”, Comunicación al XVII Encuentro Internacional AECA, Lisboa, sept., *Actas del Encuentro*.

Bueno E, Morcillo P (2019): “Un proceso estratégico para la empresa sostenible. Cultura. Ventaja Adaptativa y Estrategia”, Comunicación al XX Congreso Internacional AECA. Málaga, sept., *Actas del Congreso*.

Bueno E, Morcillo P (2021): “El valor estratégico de la cultura de innovación como sistema creador de ventaja adaptativa para la sostenibilidad”. En Marco-Lajara, B. et al. (Eds.): *Empresa. Estrategia y Sostenibilidad. Libro Homenaje al Profesor Enrique Claver Cortés*, Alicante, Servicio de Publicaciones-Universidad de Alicante.(Forthcoming).

Carter ZD (2021): *Price of Peace: Money, Democracy, and the Life of John Maynard Keynes*, New York, Random House.

Chesbrough H (2003): *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Cambridge, MA, Harvard Business School Press.

Hawking S (2018): *Brief Answers To The Big Questions*, London, Spacetime Publ.

Mazzucato M (2013): *The Entrepreneurial State: debunking public vs private sector myths*, London, Anthem Press.

Mazzucato M (2021): *Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism*, New York, Harper Collins Publ.

Morcillo P (2021): “La Cultura Corporativa como Sistema Adaptativo: Dimensiones, Imperativos y Oportunidades”, *Opinión Emitida* n.º 3 / 2021, Comisión de Organización y Sistemas, Madrid, AECA.

Stiehm JM (2002): *The U.S. Army War College Military Education in a Democracy*, Philadelphia, Temple University Press.

Leandro Cañibano

Presidente de AECA
Catedrático Emérito de la Universidad Autónoma de Madrid
Experto Contable Acreditado®

Margen interpretativo de algunos conceptos indeterminados en las Normas Internacionales de Información Financiera: ‘prolongado o significativo’ ‘probable o altamente probable’

Las Normas Internacionales de Información Financiera: Principios versus reglas

La literatura contable se ha ocupado largamente de explicar que las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), dado el amplio espectro de países al que van dirigidas, no caben ser entendidas como reglas, sino más bien como principios, lo que en ocasiones deja un cierto margen a la interpretación (Molina y Tua, 2010).

El debate sobre si la regulación contable debería basarse en principios generales o en reglas más detalladas ha tenido altibajos, sobre todo cuando algún escándalo de renombre, como el caso ENRON, ocurrido en 2001, vino a enturbiar las aguas. Los estados financieros de dicha entidad, radicada en los Estados Unidos de América, eran formulados aplicando los *Financial Accounting Standards* (FAS) emitidos por el FASB norteamericano, estándares considerados como reglas detalladas. Esto dio pie a que algunos de sus estrictos defensores volvieran sus ojos hacia una normativa más basada en principios, como ocurría con las NIIF, planteándose entonces un proyecto de convergencia de ambas regulaciones, NIIF y FAS, abandonado hace algunos años. No obstante, ello sirvió para que el ente regulador de los mercados de valores en USA, la *Securities and Exchange Commission*, aceptara que las sociedades cotizadas en la Bolsa de Nueva York, procedentes de otras jurisdicciones, pudieran presentar estados financieros elaborados de acuerdo con NIIF, sin necesidad alguna de *restatement*, como había venido ocurriendo hasta entonces.

Las NIIF tienen por tanto una gran trascendencia, en la Unión Europea y más allá de ella. Dichas normas cuentan también con sus propias interpretaciones, emitidas por el Comité de Interpretaciones (CINIIF), pero ello no supone una ruptura de su línea normativa, basada en principios, tal y como ha quedado dicho.

Pues bien, esta orientación basada en principios, supone la existencia de un cierto margen interpretativo cuando en las normas se incluyen algunos conceptos indeterminados. Sin ánimo alguno de exhaustividad, vamos a referirnos a dos de ellos, con los que nos hemos enfrentado en alguna ocasión:

- La NIIF 15 *Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes*, al referirse a una eventual contraprestación variable (párr. 57) utiliza el término ‘altamente probable’ para referirse a la ocurrencia o no de una reversión significativa del ingreso estimado.
- La NIC 39 *Instrumentos Financieros: reconocimiento y valoración*, al referirse al eventual deterioro de un instrumento de patrimonio indicaba que éste se produciría cuando fuera ‘prolongado o significativo’ (párr.61), circunstancia que ha quedado obviada con la NIIF 9 *Instrumentos Financieros*, que sustituye a la norma anterior.

En lo que sigue nos referiremos a uno y otro de los conceptos indeterminados antedichos, así como al margen interpretativo a que pueden dar lugar.

Margen interpretativo de algunos conceptos indeterminados

La NIIF 15 *Ingresos Ordinarios procedentes de contratos con clientes*, entró en vigor en 1 de enero de 2018, viniendo a sustituir a la NIC 11 *Contratos de construcción*, a la NIC 18 *Ingresos ordinarios* y a todo un conjunto de interpretaciones CINIIF y SIC aplicables hasta dicha fecha.

Esta nueva norma introduce ciertos cambios en la medición de los ingresos con respecto al anterior criterio de medición; a nuestros efectos uno de los cambios más relevantes es que, mientras que con anterioridad se reconocían los ingresos cuando su consecución era probable, ahora el reconocimiento del ingreso tiene lugar cuando es altamente probable que no se produzca una reversión sustancial de los ingresos.

El término probable significa: *Verosímil o que se funda en razón prudente. Que se puede probar. Que hay buenas razones para creer que se verificará o sucederá*¹. En términos de probabilidad, podría-

1 Según el Diccionario de la Real Academia Española.

mos decir que un hecho será probable cuando su probabilidad de ocurrencia sea superior al 50 %, o sea, que es más fácil que ocurra que lo contrario.

Al adicionarle el calificativo altamente, se abre una cierta indeterminación. El estricto significado de altamente es: *En extremo o en gran manera*². ¿Podríamos decir entonces que en términos de probabilidad debería ser superior a un 80 % o a un 90 %? ¿Existen instrumentos de medición suficientemente precisos para calibrar tales porcentajes de cumplimiento? Indudablemente, la NIIF 15 deja abierto un cierto margen interpretativo que solo el juicio profesional aplicado en cada caso podrá cerrar.

Como ha quedado dicho, la literatura contable se ha ocupado largamente de explicar que las NIC/NIIF, dado el amplio espectro de países al que van dirigidas, no quepan ser entendidas como reglas, sino como principios, lo que en ocasiones deja un cierto margen a la interpretación.

Dada la todavía reciente entrada en vigor de la NIIF 15, en el anterior ejercicio 2020, no podemos referirnos a otros casos similares comparativos, pero sí podemos traer a colación lo ocurrido con alguna otra de estas normas internacionales, como expresión de ese margen interpretativo que la condición de principios y no de normas deja abierto a la hora de su aplicación. Esto es lo que ha venido ocurriendo con la NIC 39 Instrumentos financieros, cuando se refiere al posible deterioro de valor de ciertos activos³, a lo que nos referiremos a continuación.

Sobre los términos 'prolongado o significativo'

Como las NIC/NIIF se basan en principios y no en reglas, con alguna frecuencia se alude a términos que podrían ser interpretados diferenciadamente en unos y otros lugares. Un ejemplo de ello lo constituyen los términos 'prolongado o significativo' mencionados en la NIC 39 *Instrumentos Financieros: reconocimiento y valoración*. Si el deterioro es prolongado o significativo, entonces se considera que existe tal deterioro de valor. La pregunta inmediata es que cabe entender por plazo prolongado y pérdida de valor significativa (Cañibano 2011:8).

En el contexto nacional, el Banco de España⁴ y el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) han establecido unos límites, señalando que prolongado sería un plazo superior a 18 meses y significativa una pérdida de valor igual o superior al 40 %⁵. Ahora bien, estos límites afectan solo a las normas contables nacionales, no a las internacionales, porque la capacidad interpretativa de estas últimas no recae en un ningún órgano nacional sino exclusivamente en el Comité de Interpretación de las NIIF (CINIIF), cuyas interpretaciones tienen también carácter obligatorio en el contexto de la Unión Europea.

Preguntado dicho Comité CINIIF sobre la conveniencia de emitir una interpretación que señalara algunas pautas de orden temporal y valorativo para precisar lo que cabría entender por 'prolongado o significativo', tras examinar el tema dio cuenta de su análisis, primero de manera provisional y poco después de forma definitiva⁶, concluyendo lo siguiente.

– Existe una gran diversidad entre las entidades sobre la interpretación práctica de los conceptos 'prolongado o significativo'.

2 Ibid.

3 Párrafo 61.

4 Circular 4/2007.

5 Plan General de Contabilidad, Norma de Registro y Valoración 9.^a – 2.6.3 *Deterioro del valor*.

6 Newsletter IFRIC Update, May & July 2009.

– En todo caso, se trata de un tema que requiere el juicio profesional de cada entidad.

Así pues, el CINIIF no procedió a emitir norma de interpretación alguna de carácter obligatorio sobre el significado de los términos 'prolongado o significativo', requiriendo el tema por tanto del criterio profesional de las entidades emisoras de las cuentas anuales consolidadas, cuyos títulos valores cotizan en bolsas de la Unión Europea.

En la actualidad, la NIC 39 ha sido sustituida por la NIIF 9 *Instrumentos Financieros*, la cual ha diseñado, en relación con las inversiones de patrimonio, otro camino⁷ que conduce los cambios en el valor razonable a 'otro resultado global'⁸ (Giner y Pardo 2011), siempre y cuando se adopte este criterio de manera irrevocable desde un principio, criterio ya apuntado en algún trabajo previo, cuando la citada NIIF 9 se encontraba en fase de proyecto (Cañibano 2011: 9).

Este criterio abre la posibilidad de no reconocer como deterioro de valor cambio alguno en los instrumentos de patrimonio que formen parte de los activos financieros, siempre que esta opción sea elegida desde un principio, por lo tanto huelga análisis alguno sobre si se trata o no de un cambio prolongado en el tiempo o significativo en su cuantía, toda vez que ello no determinará su incidencia en el resultado del ejercicio, como ocurría con anterioridad, sino que quedará encorsetado dentro del 'otro resultado global'.

El PGC, en su reciente modificación de 2021⁹, asume el siguiente criterio:

«Para los instrumentos de patrimonio que no se mantengan para negociar, ni deban valorarse al coste, la empresa puede realizar la elección irrevocable en el momento de su reconocimiento inicial de presentar los cambios posteriores en el valor razonable directamente en el patrimonio neto».

No obstante lo anterior, al tratar sobre el deterioro de valor¹⁰ vuelve a traer a colación los términos prolongado (más de 18 meses) y significativo (pérdida de valor superior al 40 %), para el reconocimiento del eventual deterioro en la cuenta de pérdidas y ganancias. Subsiste por tanto el reciclaje de patrimonio a pérdidas y ganancias en estos casos, no introduciendo el concepto de 'otro resultado global', a diferencia de lo establecido por la NIIF 9 (Herranz 2021).

Sobre los términos 'probable' y 'altamente probable'

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, consideramos que la normativa internacional no ha establecido y, probablemente, no va a establecer pauta alguna para deslindar entre los conceptos de probable y altamente probable, por razones análogas a las expuestas en nuestro epígrafe previo, dada la diversidad de factores que pueden influir en las distintas entidades para considerar o no unos hechos como altamente probables. Sin duda, siguiendo lo establecido por el CINIIF en el caso previo expuesto, se trataría de un tema que requiere el juicio profesional de cada entidad, contemplando los hechos y circunstancias que soportan su decisión al respecto.

7 Párr. 4.1.4; 5.7.5; y B5.7.3.

8 'Comprehensive Income': Ingresos y gastos reconocidos directamente contra el patrimonio.

9 Real Decreto 1/2021, de 12 de enero, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, NRV 9.^a *Instrumentos financieros*, 2.1.a.3.

10 Ibid., 2.3.3.b.





Como bien queda dicho en los primeros párrafos de la NIIF 15, relativos al cumplimiento de sus objetivos, la entidad reconocerá los ingresos ordinarios que representen una transferencia de bienes y servicios prometidos a los clientes, por el importe a que espera tener derecho (Párr. 2). A tal efecto tendrán en cuenta las condiciones del contrato y todos los hechos y circunstancias pertinentes (Párr. 3), pudiendo ser aplicados a un conjunto de obligaciones de ejecución de similares características (Párr. 4).

Cuando se trata de una contraprestación variable, dado el carácter estimativo de los importes a reconocer como ingresos ordinarios por obras en curso, para su medición resulta de aplicación el párrafo 56 de la NIIF 15, que reproducimos a continuación:

Limitaciones de las estimaciones de la contraprestación variable

La entidad incluirá en el precio de la transacción una parte o la totalidad del importe de la contraprestación variable estimado de acuerdo con el párrafo 53 solo en la medida en que sea altamente probable que no ocurra una reversión significativa del importe de ingresos ordinarios acumulados reconocido cuando, posteriormente, se resuelva la incertidumbre sobre la contraprestación variable.

Seguidamente, en el párrafo 57 se incluye una relación de aquellos factores que podrían incrementar la probabilidad o la magnitud de una reversión de los ingresos.

- (a) *que el importe de la contraprestación sea muy sensible a factores sobre los que la entidad no tenga ninguna influencia: estos factores pueden incluir la volatilidad de un mercado, el juicio o las acciones de terceros, las condiciones climatológicas y un alto riesgo de obsolescencia del bien o servicio prometido;*
- (b) *que no se espere que la incertidumbre sobre el importe de la contraprestación se resuelva durante un largo período de tiempo;*
- (c) *que la experiencia de la entidad (u otra evidencia) con tipos similares de contratos sea limitada, o esa experiencia (u otra evidencia) tenga un valor predictivo limitado;*
- (d) *que sea práctica habitual de la entidad ofrecer un amplio rango de reducciones de precios o cambiar los términos y condiciones de pago de contratos similares en circunstancias parecidas;*
- (e) *que el contrato tenga un gran número y un amplio rango de importes de contraprestación posibles.*

Qué duda cabe que el análisis de todos y cada uno de los factores antedichos puede incidir sobre la consideración de 'altamente probable' requerida para el reconocimiento del ingreso pero, obviamente, al no existir un instrumento preciso de medición, la interpretación de si es o no 'altamente probable' la reversión del ingreso, requerirá del criterio profesional de las entidades emisoras de las cuentas anuales consolidadas que vienen obligadas a la aplicación de las NIIF, o sea, las sociedades cotizadas en bolsas de valores de la Unión Europea.

Por lo que se refiere a la regulación contable nacional, el ICAC, mediante *Resolución de 10 de febrero de 2021, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicios*, ha aproximado la normativa española a la inter-

nacional (Cañibano 2020) y, en el aspecto aquí tratado, el artículo 13 de la mencionada Resolución reproduce cuanto ha quedado dicho con anterioridad sobre la normativa internacional.

La mención a que el ingreso reconocido en el caso de una contraprestación variable debe estar asociado de una manera 'altamente probable' a que no se vaya a producir una reversión significativa de su importe con posterioridad, queda expuesta de manera expresa (art. 13), con idéntica enumeración y detalle de los factores a considerar para el análisis de la eventual reversión, puestos de manifiesto con anterioridad, sin ningún añadido que permita una mayor concreción en el ámbito interno, por lo que nos remitimos a lo ya dicho en un párrafo anterior. La interpretación de si la reversión de un ingreso es o no 'altamente probable', requerirá del criterio profesional de quien formula las cuentas anuales.

A modo de conclusión

La existencia de algunos conceptos indeterminados en la regulación contable internacional de obligada aplicación a las sociedades cotizadas en bolsas de valores de la Unión Europea, las NIIF, abre un cierto margen interpretativo que requerirá el juicio profesional de la entidad emisora de las correspondientes cuentas. Los conceptos indeterminados examinados son: 'prolongado o significativo' y 'altamente probable'.

El primero de ambos, prolongado en el tiempo o significativo en cuantía, se refería a si la pérdida de valor experimentada por los instrumentos de patrimonio que forman parte de los activos financieros de una entidad, debía reconocerse como deterioro de valor con cargo a los resultados del ejercicio o bien como un ajuste del patrimonio. Preguntado el Comité de Interpretación de las NIIF, éste no emitió pronunciamiento alguno al respecto. En el ámbito interno español, BdE e ICAC, establecieron unos límites: 18 meses y 40 % de pérdida de valor, límites vigentes actualmente tras la reforma en 2021 del PGC. La NIIF 9 *Instrumentos Financieros*, actualmente de aplicación, elude este concepto indeterminado e incluye una opción que permite reflejar esta caída de valor como integrante de 'otro resultado global'.

El segundo de los conceptos indeterminados, surge cuando se trata de ingresos estimados por obras en curso, el cual solo deberá reconocerse cuando no sea 'altamente probable' que la reversión del ingreso vaya a producirse. A pesar de los factores limitativos establecidos por la norma, al no existir un instrumento preciso de medición, la interpretación de si es o no 'altamente probable' la reversión del ingreso, requerirá del criterio profesional de las entidades emisoras de las cuentas anuales consolidadas que vienen obligadas a la aplicación de las NIIF, o sea, las sociedades cotizadas en bolsas de valores de la Unión Europea. En el ámbito interno español, la regulación establecida a este respecto es coincidente con la internacional.

Referencias

- Cañibano L** (2011): "Valoración contable de acciones clasificadas como 'Activos financieros disponibles para la venta'". *Revista AECA* n.º 95, pp.7-9.
- Cañibano L** (2020): "Foreword". En: Ucieda, J.L. y P. Gómez, *Accounting Regulation & Business Reporting in Spain*. AECA.
- Giner B, Pardo F** (2011): "La relevancia valorativa del resultado global frente al resultado neto: una perspectiva europea". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* n.º 150, pp. 319-350.
- Herranz** (2021): "Instrumentos financieros: novedades de la NIIF 9 y su efecto parcial en el PGC reformado (RD 1/2021)". *Observatorio contable*, n.º 10, pp. 29-47. https://aecca.es/wp-content/uploads/2021/02/therran_economistas.pdf
- Molina H, Tua J** (2010): "Reglas versus principios contables, ¿son modelos compatibles?". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* n.º 146, pp. 259-287.

Adrián Ferreras González

Universidad de León

Paula Castro Castro

Universidad de León

María Teresa Tascón

Universidad de León

Gestión ambiental, liquidez y rentabilidad ¿qué podemos aprender de las empresas cotizadas?

Saber cuándo y con qué gravedad y coste se van a producir los efectos del cambio climático no es posible, pero sí hay un reconocimiento general de las graves consecuencias económicas y sociales del cambio climático (TCFD, 2017). Asumiendo esa gravedad, la Unión Europea mantiene un compromiso decidido para liderar la transición hacia una sociedad y una economía sin efectos sobre el clima. Suscribió el acuerdo de París (diciembre 2015) para controlar las emisiones de gases de efecto invernadero y conseguir que el aumento de temperatura no supere los 2 °C (quedando preferiblemente por debajo de 1,5 °C). En 2018 se propuso llegar al objetivo de cero emisiones en 2050 y en 2020 publicó el Pacto Verde Europeo (*European Green Deal*) donde se propone la primera Ley Europea del Clima que convierta ese objetivo de cero emisiones en una obligación, superando la fase de declaración de intenciones.

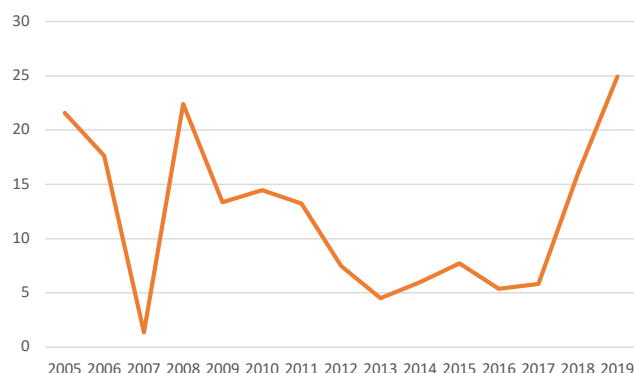
Reducir emisiones es un proyecto global que requiere colaboración entre países en tres ámbitos: financiero, tecnológico y de capacidad para aplicar el cambio (ESRB, 2016). Si la transición se retrasa y se hace de forma apresurada, supondría costes mucho más elevados a causa del aumento de catástrofes naturales (con mayores pasivos para el sector asegurador), el impacto macroeconómico de cambios bruscos en la producción y consumo de energía (encarecimiento del precio de la energía) y la devaluación de los activos que forman parte de procesos productivos intensivos en carbono, (en parte financiados con deuda) (ESRB, 2016). Estos activos que forman parte de procesos intensivos en carbono son utilizados no solo en empresas energéticas, sino también en procesos industriales y en todo tipo de edificaciones (estos tres grupos representan aproximadamente el 75 % de las emisiones directas en todo el mundo) (IRENA, 2017). En realidad, la mayoría de sectores y actividades económicas estarían afectadas, aunque no en todos los casos de forma negativa (riesgos y costes), también en forma de oportunidades para los sectores dedicados a mitigar ese cambio climático o sus efectos (TCFD, 2017). Desde un punto de vista financiero, habría que tener en cuenta los siguientes elementos:

- Inversión en activos y procesos bajos en carbono, con el coste asociado de la innovación, en su caso, a causa de las políticas ambientales.
- Activos retirados antes del final de su vida útil, ya sea por abandono de procesos alimentados con fuentes de energía intensivas en carbono y sus activos relacionados, o bien porque son activos deteriorados a causa de los efectos físicos del cambio climático, con el coste añadido que en ambos casos supone.
- Deuda adicional para financiar las inversiones anteriores. Destaca en el acceso al crédito el papel de la banca y de los mercados financieros como incentivadores de la inversión en activos y procesos limpios o bajos en emisiones. En su labor como evaluadores de los proyectos de inversión incorporan el riesgo ambiental formado por posibles deudas, gastos y pérdidas futuras derivadas del incumplimiento de la normativa (multas, caída de ventas, cancelación de contratos, etc.).
- Cambio de preferencia de los inversores hacia activos más “verdes”. La relación rendimiento-riesgo de los activos de inversión

se ve afectada en muchos sectores por el impacto físico esperado del cambio climático, la inversión en nuevas tecnologías, la desinversión en tecnologías intensivas en carbono y las políticas ambientales (TCFD, 2017). En este sentido, hay que decir que las empresas cotizadas, debido a su exposición pública, no solo están sometidas al cumplimiento de la regulación sino también a la presión de ser ejemplares, para mantener la buena imagen de la empresa y de sus marcas, para obtener ventajas en la relación con sus *stakeholders*, y, en algunos casos, para aprovechar las oportunidades de negocio de liderar el cambio.

¿Cómo se han comportado las empresas cotizadas españolas? ¿Han reducido emisiones en línea con los objetivos de la Unión Europea? ¿Ha afectado a sus resultados? En 2005 entró en funcionamiento en la Unión Europea un mercado internacional de emisiones de carbono (EU ETS), cuyo funcionamiento se ha ido ajustando en función de las deficiencias detectadas y, por ello, ha pasado por tres fases y está comenzando la cuarta. Este mercado es una herramienta de control de emisiones pensado para incentivar a las empresas que reducen sus emisiones, porque la venta de derechos les proporciona liquidez y rentabilidad (o les ayuda a compensar los costes de inversión y cumplimiento ambiental). También sirve para desincentivar a las que mantienen o aumentan sus emisiones porque se ven obligadas a comprar derechos de emisión o bien a pagar las multas por incumplimiento de sus compromisos de limitación o reducción de emisiones, lo que supone una menor liquidez y rentabilidad.

Gráfico 1. Precio del derecho en el mercado ETS



Inicialmente, en la fase 1 (2005-07) las empresas recibían la mayoría de los derechos de emisión gratis y debían adquirir en subasta la diferencia si emitían más, como vemos que hicieron en conjunto las empresas cotizadas españolas. Estos derechos no se podían transferir de la fase 1 a la fase 2. De ahí la caída de su precio a medida que avanzaba el periodo. En el segundo periodo la crisis económica hizo que la menor producción redujera las emisiones y también que, al haber derechos sobrantes, los precios cayeran notablemente, lo cual dificultó su papel como incentivo/desincentivo. Por ello, se incorporó la posibilidad de ajuste de los derechos en función de la producción del año precedente. Desde 2012 entró en este mercado de derechos de emisión el sector de la aviación. En el periodo iniciado en 2013 los límites de emisión se redujeron de forma lineal un 1,74 % al año hasta 2020. Los derechos se asignaron de forma residual en algunos sectores, como el eléctrico, siendo necesario acudir a subasta para comprar la mayoría de los derechos de emisión necesarios. En esta fase 3, los recursos resultantes de la subasta de derechos se destinaron mayormente al fomento de energías renovables en el sector eléctrico y en una parte mucho menor a la lucha contra el cambio climático (Sánchez, 2019; Cabezas *et al.*, 2016). Actualmente, nos encontramos en la fase 4 (2021-30).





Gráfico 2. Emisiones y derechos asignados en Fase 1 (Tm)

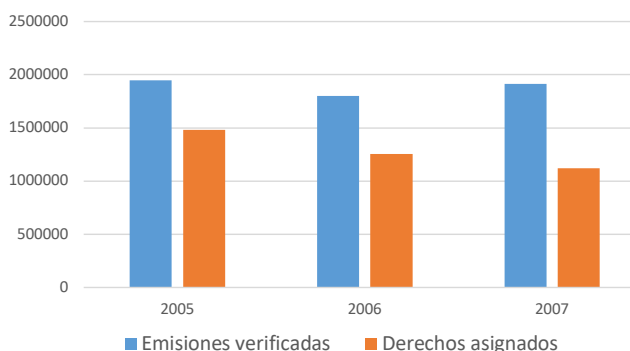


Gráfico 3. Emisiones y derechos asignados en Fase 2 (Tm)

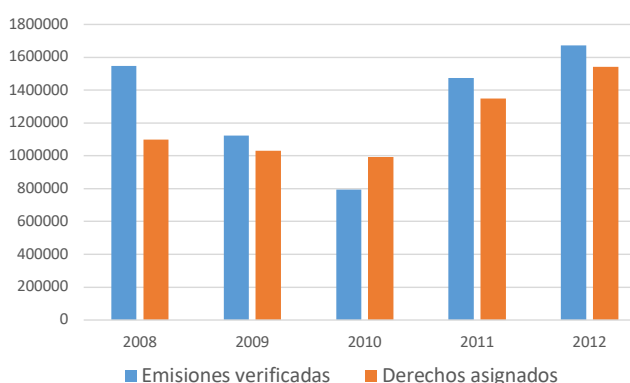
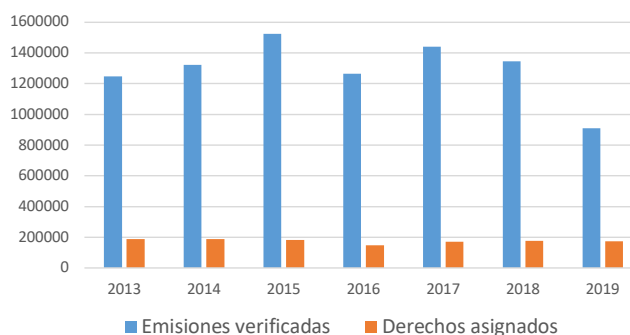


Gráfico 4. Emisiones y derechos asignados en Fase 3 (Tm)



En los gráficos puede verse la evolución de las emisiones directas verificadas en las empresas cotizadas españolas en las tres fases ya cerradas (2005-07, 2008-12 y 2013-19). A su derecha se muestran las barras correspondientes a las emisiones permitidas (derechos de emisión recibidos), de manera que la diferencia entre una barra y otra indica la necesidad de derechos adicionales cuando las emisiones verificadas superan a las permitidas. En la primera fase se aprecia una contención de las emisiones (recordemos que era un periodo de crecimiento económico). En la segunda fase, la crisis iniciada en 2008 afecta notablemente a las emisiones, fundamentalmente por una caída de la actividad, tanto en ventas como en producción. Desde 2010 hasta 2015 hay un aumento progresivo de las emisiones, aunque el valor máximo en 2015 queda muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis (un 20 % menor). Desde 2015 a 2019 la reducción de emisiones es notable (41 %).

¿Ha afectado la reducción de emisiones al desempeño financiero de las empresas? Calculando la liquidez como activo corriente sobre pasivo corriente, hemos distinguido las empresas con más emisiones de las permitidas en dos grupos: con altos costes de emisión, por encima de la mediana, y con bajos costes de emisión, por debajo de la mediana. Después hemos comparado las que

muestran altos costes de emisión con las que han emitido menos de lo permitido. Tras hallar la liquidez media en cada fase, vemos que, en las tres fases, las empresas con emisiones superiores a las permitidas y altos costes de emisión muestran una menor liquidez que aquellas que han emitido por debajo de lo permitido y han podido vender derechos. En cuanto a la rentabilidad sobre activos, se aprecia que la diferencia de liquidez no se traduce en una diferencia similar de rentabilidad. Durante todo el periodo, la rentabilidad media en cada fase es similar para empresas que podían vender derechos y para aquellas que necesitaban más derechos adicionales.

Gráfico 5. Liquidez media empresas IBEX-35

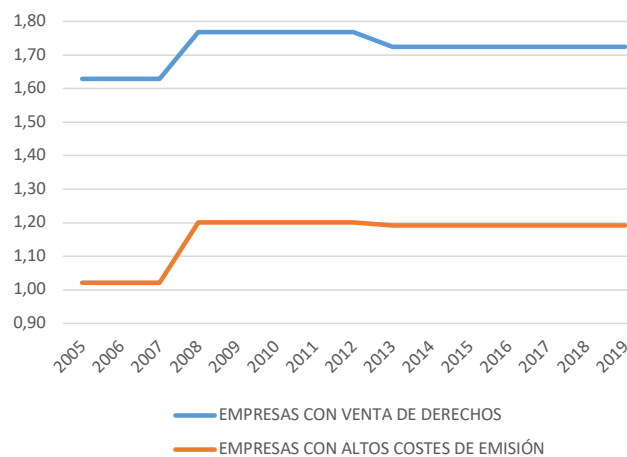
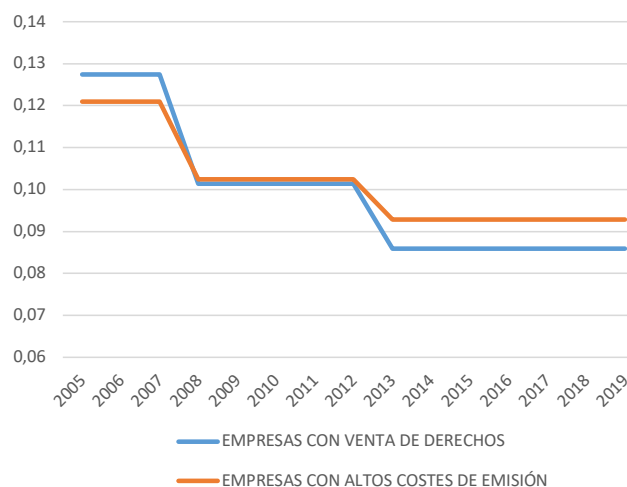


Gráfico 6. Rentabilidad media empresas IBEX-35

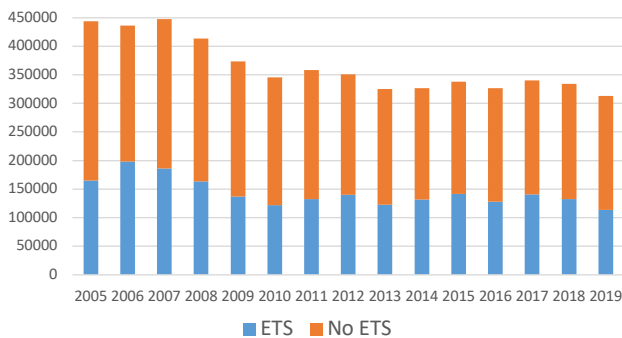


Las empresas en situación de poder vender derechos en alguno de los periodos han sido, por ejemplo, Acerinox, Enagás, Grifols, Iberdrola, Iberia y Viscofán. Estas empresas han podido aprovechar la liquidez adicional en la inversión ambiental y en la compensación de costes ambientales y de menores ingresos durante la época de crisis. Las empresas que han necesitado derechos adicionales y con altos costes de emisión han sido todas eléctricas: Endesa, Iberdrola, Natural Fenosa y Repsol. Recordemos que en la fase 3 las eléctricas no tenían asignados derechos (salvo en supuestos especiales) y la mayoría debían ser adquiridos. La conclusión es que las empresas cotizadas han reducido notablemente sus emisiones en estos 15 años (un 53 %) y, sin embargo, han conseguido mantener su rentabilidad.

¿Y el resto de las empresas? ¿Y los ciudadanos? ¿Cómo están funcionando las demás políticas ambientales? Las emisiones no controladas en el mercado ETS se denominan “contaminación difusa” o “emisiones no ETS” e incluyen residencial, transporte, residuos, fluorados, agrícola e industria no incluida en ETS. Las acciones de mitigación combinan políticas impulsadas por la UE e iniciativas nacionales. Desde 2005 a 2019, la reducción de emi-

siones de este tipo en España ha sido menor (28 %) que la de los sectores incluidos en el EU ETS (31 %) y, como hemos visto, bastante menor que la de las empresas cotizadas.

Gráfico 7. Emisiones ETS y no ETS (miles de Tm)



¿Es esa incertidumbre sobre cuándo y en cuánto nos van a afectar a empresas y ciudadanos los efectos de la contaminación lo que ralentiza el control de las emisiones? ¿Nos falta información? ¿Hay que diseñar políticas estrictas con efectos inmediatos sobre nuestros bolsillos para forzar la reducción de emisiones?

Nosotros vamos a responder solo una de las preguntas. Creemos que la información detallada sobre la gestión ambiental en los informes anuales de empresas y organismos, sobre su gobierno, su estrategia y medidas para la gestión del riesgo (TCFD, 2017) puede ayudar a una evolución más rápida de prácticas y técnicas, mejorando la valoración de los riesgos y la imputación más eficiente de los recursos económicos y financieros.

Referencias

Cabezas Ares A, Fernández Cuesta C, García López MJ (2016). "El mercado de derechos de emisión. España y Unión Europea". *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, 24, 103-138.

ESRB (2016). "Too late, too sudden: Transition to a low-carbon economy and systemic risk". *Report of the Advisory Scientific Committee*, 6, European Systemic Risk Board.

IRENA (2017). *Stranded assets and renewables: How the energy transition affects the value of energy reserves, buildings, and capital stock*.

Sánchez García IA (2019). "La asignación gratuita de derechos de emisión y las subastas de derechos de emisión en España". *Presupuesto y Gasto Público*, 97, 139-153.

TCFD (2017). *Recommendations of the Task Force on Climate-Related Financial Disclosures*. Final Report of the Task Force on Climate-Related Financial Disclosures. June.

Cecilia Ficco

Universidad Nacional de Río Cuarto y Universidad Nacional de Villa María. Argentina

Begoña Prieto

Presidenta de la Comisión de Historia de la Contabilidad de AECA Universidad de Burgos

El capital intelectual: factor clave en la relación empresa-sociedad-sostenibilidad

Introducción

El desarrollo sostenible (DS) es uno de los desafíos más importantes que enfrenta el mundo actual. La Agenda 2030 para el DS, proclamada en setiembre de 2015 por la Asamblea General de las Naciones Unidas y suscripta por los 193 Estados miembros, constituye un ambicioso plan de acción global encaminado a su logro. A través de sus 17 objetivos (ODS) y 169 metas, presenta

un enfoque transformador en la visión del desarrollo, que supone un cambio en el paradigma dominante para ubicarlo en la vía del desarrollo sostenible, inclusivo y con visión de largo plazo, en el que se integran sus dimensiones económica, social y ambiental.

En este breve artículo pretendemos reflexionar sobre el vínculo entre capital intelectual (CI) y sostenibilidad, así como mostrar los avances que la investigación, en la línea del CI, ha alcanzado en el estudio de dicha relación y, en particular, en lo que respecta a la contribución del CI al logro de los ODS. En este marco, resulta también relevante considerar de qué manera se produce el diálogo entre empresa y sociedad en cuanto a la provisión de información del CI a las distintas partes interesadas en su actividad, por lo que también analizamos el papel de las nuevas herramientas de comunicación de información que permiten conectar CI y sostenibilidad.

El vínculo entre capital intelectual y sostenibilidad. La evidencia aportada por la investigación empírica

En sus orígenes, la noción de DS estuvo asociada a los Estados en el contexto global, pero en las dos últimas décadas el concepto se extendió al ámbito organizacional. Así, muchas empresas han asumido nuevos compromisos para cambiar su modelo de negocio y adoptar un enfoque de sostenibilidad que les permita estar en línea con los ODS. En este sentido, la sostenibilidad empresarial puede ser entendida como una implantación práctica de las metas y reglas del concepto de DS en un nivel microeconómico (Gross, Kusterka y Jefmański, 2020), lo que se traduce en una estrategia corporativa que prioriza y aplica principios medioambientales y comportamientos socialmente responsables en el desarrollo de la actividad económica de la empresa y en sus interacciones con los distintos *stakeholders*.

Para contribuir al DS, las empresas deben tener en cuenta todas las formas de capital y hacer un uso eficiente de las mismas, en términos de la relación entre valor creado y capital utilizado (Figge y Hahn, 2005). Entre esas distintas formas, el CI parece erigirse como un aspecto clave, por su papel crucial para la creación de valor en la economía actual.

En efecto, aunque no existe una definición de aceptación generalizada en torno al CI, hay un amplio consenso en considerarlo como un conjunto de elementos de carácter intangible, entre los que se destaca el conocimiento, que resultan esenciales para la creación de valor y la construcción y sostenimiento de la ventaja competitiva de la empresa. Entre la variada gama de componentes del CI se incluyen tanto recursos como actividades que habitualmente se engloban en tres grandes dimensiones: capital humano, capital estructural y capital relacional. Así, el CI está integrado por elementos tales como los saberes, habilidades y experiencia de los empleados, las rutinas y los procedimientos organizativos, el capital tecnológico, la capacidad de innovación, las relaciones con los clientes y otros *stakeholders*, los nombres de los productos, la reputación de la empresa en el mercado, entre otros.

La conceptualización del CI desde esta perspectiva ha sido especialmente destacada por Dumay (2016), quien además remarca que el concepto de valor no solo incluye al valor monetario, sino también al valor creado en términos de la utilidad de los bienes y servicios que producen las organizaciones al satisfacer deseos o necesidades (utilidad), de los beneficios que proporcionan a la sociedad en general (valor social) y del impacto que sus actividades pueden tener en las generaciones futuras (valor sostenible).

Esta concepción holística de valor, que incluye aspectos económicos, sociales y medioambientales, emerge en las definiciones más recientes de CI, en estrecha relación con la idea de que el CI es el principal activo de la organización que permite crear valor para el conjunto de *stakeholders* con quienes entabla relaciones (Lent-





jušenkova y Lapina, 2016). Bajo esta óptica conceptual queda patente la estrecha relación entre CI y sostenibilidad y el importante papel del primero en las relaciones de la empresa con la sociedad en la que se inserta.

Sin embargo, la evidencia empírica de la contribución del CI a la creación de valor sostenible, de carácter social y ambiental, es aún escasa. La investigación en CI ha tenido un amplio desarrollo en lo relativo a revelar la importancia que posee el CI, y sus distintos componentes, en la creación de valor monetario, a través de una prolífica línea que ha demostrado la relevancia del CI para la valoración de las empresas a nivel de los mercados de valores, como así también su influencia positiva en la performance financiera de las empresas (Ficco, 2020). Se ha centrado, de este modo, en los intereses de los accionistas y de otros posibles inversores, más que en mostrar los beneficios que el CI de las empresas puede producir para los demás interesados en su actividad y la sociedad en un sentido amplio.

El artículo de revisión de Secundo *et al.* (2020), en el que se analiza la evidencia existente en torno al rol estratégico del CI para el logro de los ODS, refleja claramente esta situación, ya que las investigaciones reveladas aportan, principalmente, a la comprensión del modo en que los componentes del CI de las empresas contribuyen a alcanzar los objetivos que son constitutivos de la dimensión económica del DS. En esta línea, obtienen resultados que muestran que todas las dimensiones del CI son esenciales en la consecución de tales objetivos, destacándose el intercambio de conocimientos, la creación de capacidad innovadora, la formación, la colaboración y el desarrollo y transferencia de tecnología como los intangibles de las empresas que resultan clave para el logro del DS. Albino *et al.* (2021) obtienen resultados en el mismo sentido, en la medida que concluyen que la investigación publicada sobre CI, en la perspectiva de la sostenibilidad, se centra principalmente en su pilar económico, ya que focaliza en la medición de resultados, en términos de mejora del desempeño empresarial.

La relación entre el CI y la sostenibilidad también ha sido estudiada desde la visión de los profesionales. Un interesante estudio realizado por Massaro *et al.* (2018) analiza los comentarios que estos publican en una fuente líder de información relacionada con la sostenibilidad (CSRwire.com). Los resultados revelan que CI y sostenibilidad son temas complejos que los profesionales debaten activamente y que, en las prácticas de gestión aplicadas por las empresas en las que operan, ambos se influyen mutuamente para responder a una pluralidad de demandas o lógicas. En este sentido, las publicaciones dan testimonio de importantes vínculos entre el CI y la dimensión social y medioambiental de la sostenibilidad. Así, se evidencia que las empresas están brindando apoyo local para crear valores compartidos y un ambiente de trabajo más inclusivo que aliente a los empleados a mejorar sus estilos de vida, esfuerzos que demuestran una mejor comprensión de los problemas de la comunidad local. Se aprecia también la utilización de la inteligencia colectiva para involucrar el conocimiento de diferentes partes interesadas en el proceso de diseño de productos, así como la introducción de nuevos enfoques en los programas de venta para facilitar el reciclaje, siendo estos solo algunos de los muchos ejemplos que demuestran una conciencia por parte de los profesionales de la necesidad de extender el concepto de CI fuera los límites de su empresa.

El papel de los nuevos instrumentos de comunicación de información para conectar capital intelectual y sostenibilidad

El papel del CI como principal sostén y conductor de la dinámica de creación de valor para los distintos interesados en la actividad de las empresas, trae aparejada la necesidad de poner especial

atención a la forma en que se atienden los requerimientos informativos de cada una de esas partes, con el fin de ayudarlos a tomar decisiones apropiadas.

En este sentido, el problema informativo en torno al CI, que viene siendo señalado en la literatura desde hace varias décadas, aún persiste, ya que es muy limitada la información sobre CI que se incorpora dentro de la información obligatoria que forma parte de los estados financieros, en tanto involucra solo la referida a los intangibles que pueden reconocerse como activos. Por otra parte, aunque se han presentado diferentes propuestas para la elaboración de informes específicos de CI (Guía Danesas, Proyecto Meritum, entre otras), no ha llegado a desarrollarse un marco general que rijan el contenido y guíen su preparación; tampoco se ha generalizado su uso a nivel empresarial.

Ante esta situación, la alternativa más usada por las empresas, para dar a conocer su CI, es la de divulgar esta información de forma totalmente voluntaria, usando diversos formatos y medios para la comunicación. Así, la revelación de información puede ser considerada como parte del diálogo que permite negociar la relación entre la empresa y sus *stakeholders* (Ochoa, Prieto y Santidrián, 2012).

Sin embargo, desde hace ya algunos años, la preocupación por los temas relacionados con la sostenibilidad le ha otorgado una importancia singular a la información no financiera, lo que se ha traducido en diferentes iniciativas que han implicado una mayor atención al CI. Se trata, en definitiva, de nuevos instrumentos de comunicación de información, en los que emerge claramente la estrecha relación entre CI y sostenibilidad. Entre ellos se destacan las memorias de sostenibilidad, elaboradas bajo los estándares de *Global Reporting Initiative* y, más recientemente, el reporte integrado (RI), propuesto por el *International Integrated Reporting Council*.

En particular, el RI se vislumbra como una solución prometedora frente a las limitaciones de los informes financieros tradicionales. Y, en ese marco, también parece posicionarse como una alternativa que ha reivindicado, de manera especial, la importancia del CI. En efecto, el RI tiene como propósito principal explicar a los proveedores de capital financiero cómo la empresa crea valor a lo largo del tiempo, brindando información acerca de sus capitales (es decir, sobre los recursos y las relaciones que utiliza en dicho proceso) y explicando, además, cómo interactúa con el entorno externo y con los capitales para crear valor en el corto, medio y largo plazo. Esos capitales se refieren tanto a bienes físicos como a recursos y actividades intangibles y se agrupan en seis categorías: capital financiero, capital industrial, capital intelectual, capital humano, capital social y relacional y capital natural.

El RI es, de este modo, un informe que posibilita la comunicación hacia terceros de la relevancia de los distintos elementos que componen el CI de las empresas y su papel en la generación de valor, donde, tal como señalan Stacchezzini *et al.* (2019), el CI se concibe en un sentido que excede los límites de lo económico para ser considerado en términos del modo en que condiciona la creación de valor financiero orientado a la sostenibilidad.

Sin embargo, no debe perderse de vista que el RI está orientado a los proveedores de capital financiero, por lo que las necesidades informativas de los no inversores pueden no resultar adecuadamente atendidas. En este sentido, han surgido algunos cuestionamientos en torno a sus limitaciones para reflejar la sostenibilidad social y medioambiental del proceso de creación de valor.

Asumiendo estas limitaciones, y teniendo en cuenta además que el RI es una práctica incipiente en muchos países, coincidimos con Abhayawansa, Guthrie y Bernardi (2019), respecto de que puede constituirse en un importante instrumento de información sobre CI, con capacidad para promover una comprensión de su papel que puede extenderse más allá de su creación, utilización e im-

>>>

pactos dentro de los límites económicos de las empresas, para dar cuenta de su rol dentro del ecosistema más amplio al que pertenecen.

Conclusión

El rol estratégico del CI en la creación de valor lo ubica, sin lugar a dudas, como un potente impulsor del DS en sus distintas dimensiones. Sin embargo, es aún escaso el conocimiento existente respecto de la medida y el modo en que el CI de las empresas puede contribuir a la sostenibilidad en aspectos que trascienden lo económico y que implican dar respuesta a cuestiones como la igualdad, la inclusión social, la optimización en el uso de los recursos naturales y la preservación del medio ambiente. Asimismo, la preocupación por la sostenibilidad supone entender que las empresas deben satisfacer los requerimientos informativos de un amplio conjunto de interesados en su actividad. Esto le ha otorgado especial relevancia a la información no financiera y ha derivado en el surgimiento de nuevos formatos de informes en los que el CI adquiere gran protagonismo. Entre ellos, el RI parece posicionarse como un instrumento idóneo para comunicar a terceros la relevancia de los distintos componentes del CI empresarial y su papel en la generación de valor desde una perspectiva de sostenibilidad. En un contexto de estas características, se abre un amplio campo para la investigación en la línea del CI, tanto para aportar evidencia sobre su rol en la consecución de los ODS como para contribuir a comprender cómo funcionan, en la práctica, las nuevas formas de reportes corporativos y qué implicaciones tienen para la información referida al CI y a la sostenibilidad. Se sustenta así la petición formulada por diversos autores en cuanto a avanzar hacia la cuarta y quinta etapa de investigación en CI, la que supone una evolución hacia un nivel macroeconómico, en el que existe un creciente interés por analizar el papel del CI en el DS.

Referencias

- Abhayawansa S, Guthrie J, Bernardi C** (2019). "Intellectual capital accounting in the age of integrated reporting: a commentary". *Journal of Intellectual Capital*, 20(1), 2-10.
- Alvino F, Di Vaio A, Hassan R, Palladino R** (2021). "Intellectual capital and sustainable development: A systematic literature review". *Journal of Intellectual Capital*, 22(1), 76-94.
- Dumay J** (2016). "A critical reflection on the future of intellectual capital: from reporting to disclosure". *Journal of Intellectual Capital*, 17(1), 168-184.
- Ficco C** (2020). "Relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual: una revisión de la literatura empírica". *Revista Academia & Negocios*, 6(1), 11-30.
- Figge F, Hahn T** (2005). "The cost of sustainability capital and the creation of sustainable value by companies". *Journal of Industrial Ecology*, 9(4), 47-58.
- Gross E, Kusterka M, Jefmański B** (2020). "Can elements of intellectual capital improve business sustainability? The perspective of managers of SMEs in Poland". *Sustainability*, 12, 1545.
- Lentjušenkova O, Lapina I** (2016). "The transformation of the organization's intellectual capital: from resource to capital". *Journal of Intellectual Capital*, 17(4), 610-631.
- Massaro M, Dumay J, Garlatti A, Dal Mas F** (2018). "Practitioners' views on intellectual capital and sustainability: From a performance-based to a worth-based perspective". *Journal of Intellectual Capital*, 19(2), 367-386.
- Ochoa M, Prieto MB, Santidrián A** (2012). "Una revisión de las principales teorías aplicables al capital intelectual". *Revista Nacional de Administración*, 3(2), 35-48.
- Secundo G, Ndou V, Del Vecchio P, De Pascale G** (2020). "Sustainable development, intellectual capital and technology policies: A structured literature review and future research agenda". *Technological Forecasting and Social Change*, 153, 119917.
- Stacchezzini R, Florio C, Sproviero A, Corbella S** (2019). "An intellectual capital ontology in an integrated reporting context". *Journal of Intellectual Capital*, 20(1), 83-99.

Dolores Gallardo

Universidad de Extremadura

Clara Prieto

Anti-Money Laundering & Compliance Analyst
Gesdocument

Reinención y resiliencia tras el COVID-19: teletrabajo y Gig Economía bajo la fuerza de la RSC

Introducción

Nunca antes, hasta marzo de 2020, habíamos observado una evolución-revolución tan rápida, y a la vez tan drástica, del mercado de trabajo. Sin embargo, como ha ocurrido en muchas otras circunstancias de crisis, la situación vivida, lejos de suponer únicamente un problema, aunque sin dejar de serlo, también ha supuesto una oportunidad para lograr el cambio. Un cambio que, sin duda, ha generado mejoras y ha permitido consolidar unas formas de trabajo que el mercado laboral no había planteado en toda su extensión. Además, un cambio realizado bajo la concepción de **Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial** (RSC/RSE) que hoy día impera en la gran mayoría de las empresas.

Inicialmente surge la forma de **trabajo a distancia**, es decir, la prestación de la actividad laboral desde el domicilio de la persona trabajadora o lugar por ella elegido. En la mayoría de las ocasiones este trabajo a distancia será también **teletrabajo**, al hacer un uso prevalente o exclusivo de medios y sistemas informáticos (Prieto, 2020a).

Por otro lado, movido por el nuevo tipo de trabajo y además la necesidad de generar redes de talento, que cubran las necesidades de la empresa, surge otro fenómeno laboral, hasta el momento poco extendido, la llamada Gig Economía, en la que participan entre un 20 % y 30 % de la población activa de EE.UU. y Europa (Observatorio de Recursos Humanos, 2020).

Nos enfrentamos a dos realidades que implican cambios en la forma de trabajar: desde un lugar que anteriormente y de manera habitual no se llevaba a cabo, y de una manera que tampoco se había realizado previamente, por cuanto la **Gig Economía** supone la realización de trabajos específicos por un trabajador para una empresa, dentro de un proyecto concreto.

La situación nos obliga a adentrarnos en el estudio de esta nueva realidad, que no es más que una expresión de la propia **Responsabilidad Social de la organización**, y que viene determinada por la capacidad de resiliencia de los grupos de interés o *stakeholders* que integran las organizaciones.

Teletrabajo y Gig Economía

La magnitud del sistema de **teletrabajo** ha determinado la necesidad de su regulación, al no disponer de una ley que definiese las líneas maestras de su implantación. El RD Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, en su última modificación de 31/12/2020, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, señala en su artículo 13 una referencia, insuficiente y ya obsoleta, del trabajo a distancia.

Asimismo, el artículo 5 del Real Decreto-Ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19, estableció el carácter preferente del trabajo a distancia frente a otras medidas en relación con el empleo, debiendo la empresa adoptar las medidas oportu-





nas si ello es técnica y razonablemente posible y si el esfuerzo de adaptación necesario resulta proporcionado, tratándose de una norma excepcional y de vigencia limitada (Prieto, 2020a).

Tras unos meses, en los que las empresas han realizado su actividad, en diferentes y nuevas condiciones, pero sin encontrar apoyo legal que las refuerce, se publica el **Real Decreto-Ley 28/2020**, de 22 de septiembre, **de trabajo a distancia**. Entre las reflexiones incorporadas en esta norma, se destacan las siguientes:

- A) El *carácter voluntario* del trabajo realizado a distancia: voluntariedad que atañe tanto a la persona trabajadora como a la empleadora, expresión a la vez de su Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
- B) El *carácter reversible* de la decisión adoptada: indicativo de una disposición clara, por parte de la empresa, a facilitar la realización del trabajo. Ello pone de manifiesto la tan demandada satisfacción de las necesidades de los grupos de interés, premisa de la Teoría de los *Stakeholders*, desde el momento en el que la empresa facilita el trabajo y cubre las demandas de los trabajadores.
- C) *Promoción de un gran abanico de derechos para las personas trabajadoras a distancia*, no contemplados con anterioridad y potenciadores de la dimensión social de la RSE, a la vez que con repercusión en la dimensión económica (derecho a la carrera profesional, formación, promoción, dotación y mantenimiento de medios, abono y compensación de gastos, horario flexible, prevención de riesgos laborales, intimidad, protección de datos y desconexión digital).

Por su parte, la **Gig Economía** pone de manifiesto la existencia de un conjunto de redes de talento, formadas por empresarios y profesionales, a quienes la empresa recurrirá para atender ciertas necesidades. Será la demanda empresarial la que determine la ejecución de ciertos proyectos bajo esta fórmula de trabajo apoyada en un especialista concreto y que, en términos económicos, puede resultar más efectivo y económico que llevarlo a cabo con empleados de la empresa, formando parte de una plantilla ya definida. Esta nueva forma de trabajo, extensible a todo tipo de empresas y sectores, presenta también su conexión con la dimensión económica de la RSE por las repercusiones que la empresa puede encontrar, tanto para sí misma como para los trabajadores en particular. Se pueden destacar las siguientes **características** de esta nueva forma de trabajo (Observatorio de Recursos Humanos, 2020):

- A) El *carácter flexible y la deslocalización*: lo expuesto permite trabajar para muchas empresas demandantes, a la vez que situadas en lugares muy dispersos entre sí. Ello supondría, sin lugar a dudas, la conexión existente entre el trabajo a distancia y teletrabajo, y esta nueva forma de hacer negocios. Podemos afirmar que los primeros son esenciales para un buen funcionamiento de la Gig Economía, la cual se nutre y enriquece con esa nueva forma de trabajar.
- B) El *papel de la tecnología digital*: trabajar a distancia y hacerlo para muchas y distintas empresas solo será posible con un dominio de habilidades digitales, dominio que, sin duda, se ha potenciado en los últimos meses, evidenciando la capacidad para adaptarse a las nuevas situaciones, a la vez que pone de manifiesto la importancia de la especialización. Ello nos lleva a afirmar que la Gig Economía necesita del trabajo a distancia y el teletrabajo, viéndose potenciada con estas nuevas formas de trabajo.
- C) La *no existencia de relación laboral*: este hecho potencia el carácter flexible y la deslocalización de la actividad, al no ser necesaria la vinculación del trabajador, como lo conocemos más habitualmente. Esta característica facilita la evolución y el

desarrollo de las empresas en momentos de crisis, a la vez que permite a los profesionales gestionarse su propio mercado de trabajo. Al mismo tiempo, permite la conciliación de la vida laboral y personal, incidiendo de manera directa en la dimensión social de la RSE.

Los tiempos han evolucionado, numerosas crisis se han presentado, la última muy reciente, y las empresas, a pesar del gran número de ellas que han tenido que cerrar, siguen reinventándose, siendo conscientes que el desarrollo del talento es fundamental para la búsqueda de nuevas opciones. Además, la búsqueda de nichos de especialización será también clave en este nuevo tipo de economía, lográndose ventajas y beneficios tanto para las empresas como para los trabajadores.

Beneficios derivados del teletrabajo y la Gig Economía

Como hemos señalado, la realización del trabajo a distancia y el teletrabajo, así como el desarrollo de la Gig Economía tienen una gran relación con la RSC/RSE. De hecho, a la hora de analizar las ventajas derivadas de estas nuevas formas de trabajo, nos apoyaremos en los numerosos beneficios que las acciones socialmente responsables reportan tanto para la empresa como para los trabajadores.

Desde el punto de vista de la Responsabilidad Social Corporativa Interna (RSCI), se considera la atención prestada a los grupos de interés de naturaleza interna (propietarios de las organizaciones y empleados), de suma importancia en temas de RSC (Aguilera *et al.*, 2007; Farooq *et al.*, 2017), ya que son capaces de conducir iniciativas y al mismo tiempo comprometerse en organizaciones socialmente responsables (Stites y Michael 2011). En este sentido, se señala que: a) La RSC mejora la implicación y el compromiso de los empleados con la organización, observándose que aquéllos se sienten comprometidos con la organización a la que pertenecen. De la misma forma, las características del teletrabajo, el carácter voluntario del trabajo, la naturaleza reversible de la decisión, así como los numerosos derechos contemplados para los trabajadores a distancia determinan esa implicación por parte de ellos y su compromiso con la empresa en la que se encuentran. Por otra parte, el carácter flexible de la Gig Economía, la no existencia de relación laboral y, por tanto, la posibilidad de trabajar para varias empresas a la vez, en momentos de dificultad, determina un compromiso del trabajador con aquellas empresas que le ofrecen un proyecto en el que implicarse; b) Al igual que la RSC mejora la motivación de los trabajadores, el trabajo a distancia y la Gig Economía determinan un compromiso emocional de los trabajadores con la empresa a la que están vinculados. Ello se deriva de la aceptación y la comprensión por los empleados del nuevo modelo de trabajo, de los objetivos y valores de la organización, vinculándose personal y emocionalmente con aquella (Avolio y Gardner, 2005); c) Con la RSC, las habilidades de los empleados mejoran, en numerosos ámbitos. Esto mismo se puede derivar del trabajo a distancia, el teletrabajo y la Gig Economía. Si la RSC determina una mayor autonomía para los trabajadores y la adquisición de una variedad de habilidades, esto mismo se logra con las nuevas formas de trabajar. A la vez se manifiesta una mayor proactividad en los empleados de una organización, dispuestos a avanzar en su nuevo modelo de negocio, mayores iniciativas personales, mayor colaboración con otro personal y, en definitiva, se genera un compromiso con la excelencia empresarial (Salanova y Schaufeli, 2004).

Desde el punto de vista de la organización que realiza RSE, ésta puede alcanzar una serie de comportamientos positivos una vez que ha acometido procesos y estrategias socialmente responsables. Entre estas ventajas se destacan las siguientes: a) Mejora la reputación de la organización y la visibilidad social (Cegarra-Navarro *et al.*, 2016). Somos conscientes de que las empresas que hayan definido correctamente su política de trabajo a distancia, así como los proyectos desarrollados bajo la fórmula de una Gig Economía bien definida, harán destacar a la empresa y hacer visible su reputación; b) También la RSE determina un incremento de la

Departamento
Administración de Empresas

***Investigación, Docencia
y Transferencia comprometidas
para gestionar empresas sostenibles***



DEPARTAMENTO ADMINISTRACIÓN de EMPRESAS



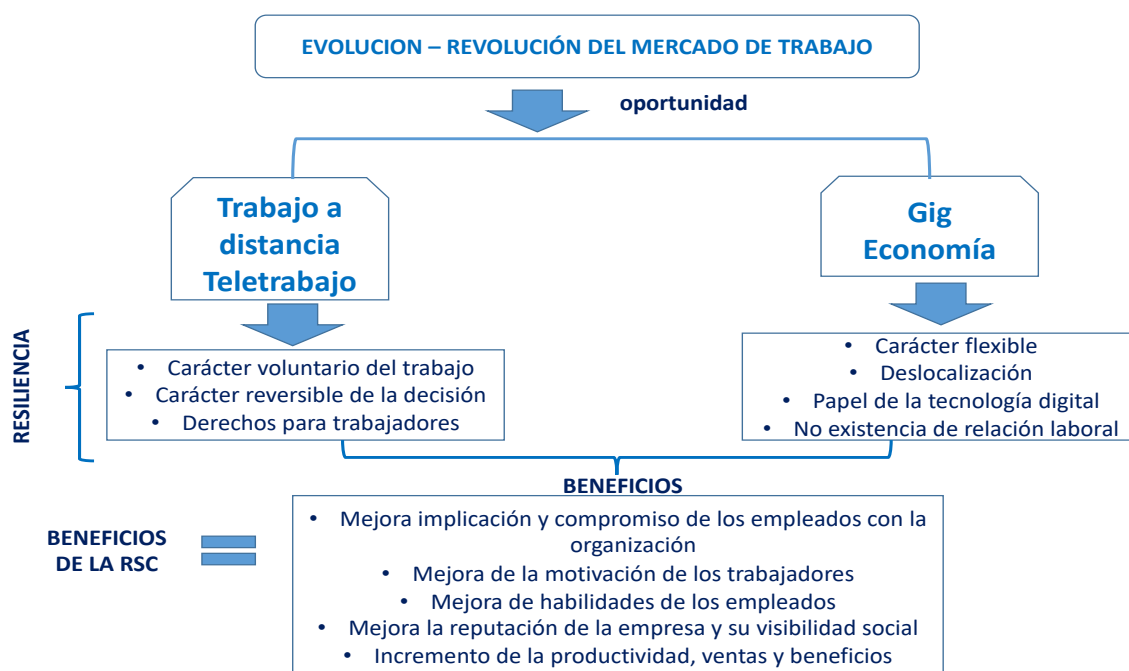
Universidad de
Castilla-La Mancha



www.uclm.es/departamentos/dade



Figura 1. Esquema de nuevas opciones en el mercado de trabajo



Fuente: Elaboración propia.

productividad, de las ventas y los beneficios. No cabe duda de que las empresas que han alcanzado un cierto nivel de éxito competitivo a través de la gestión de sus recursos y capacidades debido, por ejemplo, a una definición correcta del trabajo a distancia y una selección oportuna de talentos para realizar un proyecto bajo la fórmula de la Gig Economía, mostrarán una mayor productividad y rentabilidad (Barney *et al.*, 2011).

Finalmente, señalamos que la optimización de las características psicológicas de los empleados será determinante para la adopción de estas nuevas formas de trabajo, destacando la voluntad, el optimismo realista y, sobre todo, la resiliencia mostrada en los momentos de gran dificultad sobrevenida (Figura 1).

Conclusiones

La situación de pandemia por la que estamos pasando ha hecho replantearse, en gran medida, el modelo de negocio más comúnmente seguido por las empresas. Ante la necesidad y obligación de trabajar desde casa, surge el llamado trabajo a distancia, conocido pero poco usado en general, así como el tradicionalmente denominado teletrabajo. Las implicaciones que esta variante del modo de trabajar trajo consigo obligó a su regulación normativa.

Por otro lado, la variedad del entorno laboral ha cambiado, la oferta y demanda de servicios ha tenido que evolucionar y adaptarse a las opciones posibles, surgiendo ante ello la Gig Economía, que ha permitido deslocalizar las actividades y enfocar el trabajo bajo la visión de proyectos a demanda y, a su vez, permitiéndose la actividad múltiple hacia varias organizaciones a la vez.

Tanto una o como otra forma de trabajo presentan sus propias características, observándose aspectos que las vinculan con la Responsabilidad Social Empresarial, por cuanto vienen a ser la manera en que las organizaciones, bajo sus principios y valores socialmente responsables, han sabido permanecer en el mercado ante la revolución que se ha impuesto, como expresión de su capacidad de resiliencia, tan necesaria en los momentos actuales.

No cabe duda que, la situación de pandemia que estamos atravesando ha puesto a prueba nuestra capacidad de reacción. Hemos

asistido a un cambio a nivel social, económico y jurídico, en el que la proactividad ha sido determinante para poder hacer frente a las consecuencias que nos está dejando el Covid-19. Nos hemos visto obligados a adaptarnos, a tomar decisiones y a acometer acciones.

En definitiva, en este escenario de crisis generalizada en el que actualmente estamos inmersos, se hace necesaria la aplicación por parte de las organizaciones de los más altos estándares éticos, Responsabilidad Social Corporativa y buen gobierno empresarial, convirtiéndose esta reinención y resiliencia de la que venimos hablando, en elementos clave para alcanzar el éxito. Y esto implicará, sin duda alguna, un refuerzo de la reputación e imagen corporativa como principal activo de una empresa, haciendo, al mismo tiempo, que estemos más preparados para hacer frente a eventuales crisis futuras (Prieto, 2020b).

Referencias

- Aguilera R, Rupp E, Williams C, Ganapathi J** (2007). "Putting the S back in corporate social responsibility: A multi level theory of social change in organizations". *Academy of Management Review*, 32, 836-863.
- Avolio BJ, Gardner WL** (2005). "Authentic leadership development: Getting to the root of positive forms of leadership". *The Leadership Quarterly*, 16, 315-338.
- Barney JB, Ketchen Jr DJ, Wright M, McWilliams A, Siegel DS** (2011). "Creating and capturing value: Strategic corporate social responsibility, resource-based theory, and sustainable competitive advantage". *Journal of Management*, 37(5), 1480-1495.
- Cegarra-Navarro JG, Reverte C, Gómez-Melero E, Wensley A KP** (2016). "Linking social and economic responsibilities with financial performance: the role of innovation". *European Management Journal*, 34(5), 530-539.
- Farooq O, Rupp DE, Farooq M** (2017). "The multiple pathways through which internal and external corporate social responsibility influence organizational identification and multifoci outcomes: The moderating role of cultural and social orientations". *Academy of Management Journal*, 60(3), 954-985.
- Prieto C** (2020a). *Nueva Ley de teletrabajo: Las claves de la nueva regulación*. Más información disponible en: <https://www.gdlegal.com/blog/posts/nueva-ley-teletrabajo-claves-regulacion-coronavirus>

Prieto C (2020b). *Compliance en tiempo de Covid- 19. Compliance y Covid -19. La realidad tras la pandemia*. Más información disponible en: <https://www.gdlegal.com/blog/posts/>

Salanova M, Schaufeli W.B (2004). “El engagement de los empleados: un reto emergente para la dirección de los recursos humanos”. *Estudios Financieros*, 261, 109-138.

Stites JP, Michael JH (2011). “Organizational commitment in manufacturing employees: Relationships with corporate social performance”. *Business & Society*, 50(1), 50-70.

Jefatura del Estado (2020). *Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19*.

Observatorio de Recursos Humanos (2020). Más información disponible en: <https://www.observatoriorh.com/orh-posts/la-gig-economia-el-fenomeno-laboral-que-dejara-desfasado-al-teletrabajo.html> (acceso, 16 marzo 2021).

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015). *Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores* (BOE n.º 255, de 24 de octubre).

Javier García

Universidad de Castilla-La Mancha

Experiencia docente en la asignatura de contabilidad general bajo situación de pandemia por el COVID-19 (cursos 19/20, 20/21)

Introducción

Después de una actividad docente en la UCLM de 30 años, hemos atravesado diferentes situaciones, pero nada parecido a lo que nos sorprendió en marzo de 2020. La actividad docente cambió de forma radical y aunque todavía persiste, queremos ofrecer nuestra forma de proceder en esta experiencia. Para ello, dividimos el espacio temporal objeto de análisis (inicio de la pandemia hasta final del curso 20/21) en varias partes pues en cada una de ellas el escenario era diferente.

Curso 19/20

Como resumen de lo que deberíamos tener en cuenta a lo largo del curso sería:

- Clase *online*.
- Tutorías.
- Pruebas de progreso.
- Revisiones.
- Exámenes ordinarios y extraordinarios.

Cuando la actividad docente habitual se suprimió por una online, para muchos de nosotros era una actividad insospechada. Algunos, tuvimos la suerte de haber “investigado” la forma de actuar y trabajar online, en alguna ocasión anterior a lo ocurrido (puede ser porque pensábamos que el futuro de la docencia, no muy lejano, estaba en este tipo de enseñanza), realizando tareas, ejercicios, recuperaciones, etc por MOODLE. Sin embargo, había muchos compañeros que no lo habían hecho nunca y por tal motivo la universidad, con urgencia, empezó a dar cursillos exprés para poder solventar este problema. La gran mayoría participábamos en ellos e intentábamos que la nueva situación fuera lo más llevadera posible (me consta que algunos no pudieron solventar ciertos problemas de conexión, de herramientas adecuadas, etc. y optaron por realizar trabajos para evaluar esta última parte del curso).

Inicio de la nueva situación

Llevábamos un tiempo en el que se rumoreaba que podría existir un confinamiento total de la población por eso, algunos de nosotros empezamos a realizar nuestras primeras pruebas de cómo podría ser una situación de aislamiento y por ello, el primer programa que empezamos a utilizar fue Skype y de hecho, hicimos un par de pruebas en el aula para ver si este sistema funcionaba y recuerdo que la primera clase se impartió con una calidad aceptable.

Seguidamente toda la UCLM estaba en la misma situación y para las clases online se acordó la utilización de TEAMS. Se realizaron cursillos online inminentes para dar clase.

La opinión que sacábamos de la nueva situación utilizando las clases online, no era la mejor, pero no estaba mal. Los problemas que podían surgir como la posibilidad de no ver al alumnado y no saber si estaban en “clase” o en cualquier otra parte, utilizábamos la imaginación solicitando al alumnado en un momento determinado (una hora y minuto concreto) de la clase que se estuviera impartiendo, que pusiera su nombre y DNI en el chat de la clase y así le dabas 1 minuto o 2 para hacerlo y quedaba constancia de que los que cumplían con el requisito, estaban en “clase”. Aquellos que lo hacían a destiempo no contaban.

Las tutorías, empezaron a darse online y con frecuencia algo superior a cuando eran presenciales. La situación hasta este punto, difería de lo habitual, pero tampoco podíamos decir que fuera un sistema ineficaz.

Evaluaciones (pruebas de progreso, exámenes ordinarios y extraordinarios)

Los problemas surgen con la realización de pruebas tipo examen intentando asemejarse lo más posible a la normalidad docente. En nuestro artículo nos vamos a referir siempre a EJERCICIOS PRÁCTICOS (SUPUESTOS) no analizamos la posibilidad de poner exámenes tipo test que es otra de las opciones que muchos de los compañeros, optaron por ella.

Se publicaron en el CAMPUS VIRTUAL los requisitos que se iban a emplear en la realización de las diferentes pruebas y si el confinamiento no se solucionaba, daríamos continuidad a las mismas.

Para la asignatura de Contabilidad General (Tarde) llegaron las últimas pruebas de progreso a realizar online. Se hizo un simulacro de prueba de examen para ver ciertas cuestiones relativas al mismo para que el docente pudiera impedir actividades fraudulentas durante el desarrollo del examen.

Conviene recordar que, estábamos en situación de confinamiento. Situación muy distinta a la que luego se originó cuando se produjo la primera desescalada y se permitió salir a la calle. Es decir, a lo largo del periodo pandémico, la docencia universitaria ha ido pasando por una serie de etapas que conviene separar pues para cada una de ellas la “estrategia” era diferente.

Teniendo en cuenta esa situación primera y sabiendo resultados y analizando el simulacro que se realizó, llegamos a una serie de conclusiones para esa etapa:

No dar más tiempo del imprescindible.

No realizar el mismo ejercicio para todos.

No ampliar espacio de realización, aunque el alumnado lo solicite.

En caso de problemas de subida a la plataforma Moodle utilizar como alternativa el correo electrónico.

Y por último, realizar un examen práctico igual que en clase. Un enunciado que ellos descargarán o no, pero que visualizarán y que deben realizar de forma manuscrita en un folio o varios según ne-





cesiten. Una vez que ellos finalizan deben escanear a través del teléfono y ponerlo en formato PDF aunque en las instrucciones que se incluyen a la hora de configurar el examen, se permiten todo tipo de archivos.

Con todo más o menos claro, y después de realizar este tipo de ejercicios online a través de MOODLE en otros cursos anteriores, llegamos a la conclusión que no podíamos hacer la prueba como TAREA (en Moodle) pues NO permitía dentro de un determinado espacio temporal utilizar un límite horario para realizar la prueba que pudiera empezarse en momentos diferentes. Este problema se solventó con la utilización del modelo de prueba CUESTIONARIO pero con preguntas utilizadas en MODO ENSAYO y con ello solucionábamos la posibilidad de utilizar dentro de un espacio temporal un examen con distintos momentos de realización pero con límite de tiempo para hacerlo.

En definitiva, llegamos a la conclusión que podríamos utilizar la plataforma MOODLE y poner un cuestionario con preguntas modelo ENSAYO que el alumnado pudiera realizar en papel físico y que a través de una foto o un escáner poder subir el archivo creado al cuestionario en el apartado correspondiente a la solución. Una vez llegadas todas y cada una de las soluciones del alumnado, el profesor solo debe descargar las soluciones que deben tener un criterio en cuanto a su denominación para poder saber de quién es el ejercicio y a la prueba que pertenece.

Para corregir, es conveniente utilizar un ordenador con pantalla táctil y lápiz óptico que permita realizar anotaciones en el examen igual que si lo hiciéramos en un documento físico. Es conveniente denominar el archivo con alguna “desinencia” por la que se identifique el PDF como corregido, manteniendo el original por si hubiera algún tipo de aclaración. Aunque siempre existe la posibilidad de que el documento original se mantenga en Moodle.

Para conseguir un examen lo más “justo” posible bastaría con hacerlo como en clase siempre y cuando la totalidad del alumnado fuera lo suficientemente responsable para realizarlo sin recurrir a actuaciones fraudulentas. Como sabemos por nuestra experiencia, esto es prácticamente imposible, por lo que dependiendo de la situación pandémica debemos obrar de una u otra forma:

Situación de confinamiento. Partiendo de que, bajo esta escenario, el estudiante solo tiene comunicación con el exterior vía Internet a través de cualquier dispositivo móvil.

En estos casos, es aconsejable y referido a la parte práctica de la asignatura realizar una batería de supuestos que se combinen al azar, con un tiempo limitado estudiado por el docente y que se ajuste a lo imprescindible para que no de pie a la posibilidad de búsqueda de información sea de la forma que sea. Con esto, conseguimos que el alumno que no se dedique en pleno a su examen se pase el tiempo intentando “defraudar” al docente y no termine el ejercicio, lo que ocasiona mala evaluación. Cuantas más baterías de supuestos hagamos mucho mejor ya sean de modalidad corta o larga. En nuestro caso, dividíamos la materia en tres pruebas de progreso cuyos contenidos podrían resumirse en 1PP. Ciclo contable (operaciones más habituales de la contabilidad para asentar conceptos y crear una base para poder desarrollar la normativa que se dará en las siguientes pruebas de progreso). 2PP y 3PP. Desarrollo del PGC en todo lo que se pueda, dejando las cuentas anuales para contabilidad financiera y de sociedades y ciertas normas de valoración para esta asignatura referida y consolidación de estados financieros.

Utilizando la posibilidad de combinar al azar, se consiguen una gran modalidad de exámenes para los alumnos que se presenten.

Y en cuanto a la corrección, de forma tradicional con lápiz óptico.

En situación de desescalada, hay cambios en cuanto a la posibilidad de comunicarse e incluso hacer los exámenes desde la misma habitación y en muchos casos desde la misma academia.

En estos casos, recomendamos incrementar el nivel de dificultad valorando los exámenes de la forma adecuada al nivel exigido. Este aumento de nivel va mayormente dirigido a los profesionales que hacen los ejercicios a sus alumnos (aunque pienso que la autoridad, ya sea de cualquier tipo, debería perseguir este tipo de actuaciones poco profesionales, ya que los infractores, son fácilmente localizables).

Todo esto es el resumen de la última parte del curso 2019/20.

Curso 20/21

Para Contabilidad General, las clases empezaron y terminaron de forma presencial (estaban equivocados aquellos que pensaron que toda la enseñanza universitaria era online).

Las clases se impartían con mascarillas lo que provocaba dificultad de entendimiento por parte del alumnado y comunicación por parte del docente, geles y distancia de seguridad, pero se fueron solventando.

Llega el momento de realizar los exámenes. Los altos niveles de contagio no impedían que muchos profesores realizáramos los exámenes como siempre (papel de examen). Considerando la situación, decidimos cambiar la fórmula de actuación para minimizar el riesgo. En concreto, se informó al alumnado a través de CAMPUS VIRTUAL, con tiempo suficiente de cómo se iba a realizar la evaluación continua, las pruebas de progreso y la “metodología” a utilizar dada la situación de alerta sanitaria.

La realización de un examen con esta “técnica” evita y reduce casi a cero la posibilidad de contagio. El proceso es el siguiente:

El alumno se presenta a realizar su examen con el material requerido según los criterios comentados. Un ordenador portátil con enganche a wifi. Un teléfono móvil que el alumno tendrá apagado boca abajo y colocado en la parte superior derecha del pupitre durante todo el examen hasta el final para realizar la subida de la solución al Moodle y que en ese momento pedirán autorización para realizar el mencionado proceso. Papel, bolígrafos, calculadora, etc. Lo necesario en un examen tradicional.

Cuando todo está preparado, se activa el examen que aparece en el Moodle y que el alumno abrirá en la pantalla de su ordenador. Inmediatamente después se desactiva la wifi por parte del estudiante hasta el final a la hora de subir el ejercicio (aunque se desactive la wifi el enunciado permanece en el ordenador para poder consultar el mismo las veces que sean necesarias).

El alumno realiza el ejercicio que en este caso y dado que es presencial no hace falta que sea de una batería de supuestos, sino que, puede ser muy parecido a un examen tradicional y, con un solo ejercicio podría valer. Al finalizar, cada estudiante solicita permiso para activar Wifi, encender el teléfono y fotografiar su ejercicio y ese pdf subirlo al Moodle con lo que el examen hubiera finalizado. Esta forma de proceder evita contagios, pues se respeta la distancia de seguridad, el manejo de material ajeno, etc.

Conclusiones

La experiencia que aún hoy vamos adquiriendo con esta pandemia va a marcar un antes y un después en la Docencia Universitaria.

La forma de impartir las clases, que es muy posible que con el paso del tiempo vuelvan a su forma tradicional, en la actualidad ya no es igual. Existen muchas materias que a través de los power-point no utilizan encerado, pero la nuestra (Contabilidad) es una materia eminentemente práctica y para muchos de nosotros es imprescindible. Con las nuevas tecnologías (ordenadores portátiles, lápices ópticos, cañones de proyección) se solventan los problemas de

***Abierta al mundo
y comprometida
con la formación e
investigación regional***





falta de pizarra, pues se puede convertir un pdf o un power-point en una en la que se pueden hacer todo tipo de anotaciones y se ven proyectadas. Se puede utilizar aplicaciones de “whiteboard” e incluso se pueden grabar las utilizadas y tenerlo como apuntes del alumnado. Todo esto, que es posible que algunos ya hicieran, se ha visto multiplicado de forma exponencial con la nueva situación.

Además, otro de los aspectos importantes es el ahorro de papel que beneficia el medioambiente.

Por lo demás creo que lo aprendido y que aún seguimos aprendiendo con esta situación pandémica nos hace investigar en el mundo de la docencia y las nuevas tecnologías con la intención de facilitar la labor del docente.

Beatriz García

Universidad Carlos III de Madrid

El club de las mujeres directivas

En inglés, el término “old boys’ club,” hace referencia, de forma un tanto peyorativa, a la existencia de canales y redes informales que facilitan el acceso a posiciones de liderazgo a hombres que comparten una formación y ascendencia social privilegiada, muchos de ellos, por ejemplo, por haber sido compañeros de pupitre en colegios de élite. Esta observación, que puede parecer un tanto anecdótica, está en consonancia con una amplia investigación en sociología que demuestra que la similitud fomenta la confianza y la conexión entre personas homónimas. Haber asistido a la misma Universidad, trabajado en la misma empresa, o tener la misma edad, genera vínculos que facilitan el acceso a información privada, la promoción dentro de la empresa, o la invitación a participar en comités de relevancia. Esto es lo que sociólogos como McPherson, Smith-Lovin, y Cook (2001, p. 416) denominan *homofilia*: “el principio de que un contacto entre personas similares se produce a un ritmo mayor que entre personas disímiles.”

Conceptualmente, esta literatura avanza una explicación, hasta la fecha poco explorada, de la falta de presencia de mujeres en la dirección de las empresas y en los consejos de administración: la homofilia de género. Si las mujeres, cuando acceden al puesto de trabajo, no coinciden con otras mujeres en puestos de mayor rango dentro de la empresa que puedan facilitar su promoción, mientras que los hombres sí que encuentran a otros hombres, y esta homofilia de género prima sobre otras posibles similitudes, ello podría contribuir a la existencia del techo de cristal de género.

En un estudio reciente, Clacher, García Osma, Scarlat y Shields (2021) avanzan esta hipótesis y dan una primera evidencia sobre la misma. En concreto, se estudia si la presencia de mujeres en los niveles más altos de la empresa (como consejero delegado o director financiero) facilita a otras mujeres el acceso a información privada, medida a través de la rentabilidad obtenida en operaciones de compraventa con acciones propias (de la propia empresa en la que se trabaja, o a la que se asesora). Trabajadores, consejeros, y directivos pueden, con ciertas limitaciones legales, negociar legalmente con dichas acciones, no siendo esto algo infrecuente, dado que muchos de ellos reciben remuneración basada en acciones. La literatura demuestra que, en transacciones con acciones propias, estos ‘interiores’ obtienen rendimientos anormales positivos. Batir sistemáticamente al mercado sugiere que utilizan información privada.

Los estudios existentes también documentan que las mujeres obtienen menores rentabilidades que los hombres en estas operaciones (ver, por ejemplo, Inci, Narayanan, y Seyhun 2017). Entroncando con una amplia literatura sobre diferencias de género, esta menor rentabilidad podría explicarse por diferencias en la aver-

sión al riesgo, el exceso de confianza, o incluso, por diferencias en el gobierno corporativo en empresas lideradas por mujeres en comparación con las lideradas por hombres, dado que las transacciones con acciones propias (*insider trading*) en ocasiones son consideradas poco éticas.

La explicación alternativa, que puede coexistir parcialmente con las de diferencia de género, y que se propone en Clacher *et al.* (2021) es que las mujeres tienen un peor acceso a información privada. ¿A qué se debe esta desventaja informativa si es que existe? Las ventajas informativas pueden deberse, por supuesto, a que se reciba un ‘soplo’ de información privilegiada, pero fundamentalmente, el origen estaría en la participación en discusiones informales en las que se tratan asuntos relacionados con las operaciones, la inversión y financiación actuales y futuras, tales como el lanzamiento de nuevos productos, los avances y fracasos en los proyectos de investigación y desarrollo en curso, información temprana sobre cambios regulatorios, contables, o en la estrategia social y de responsabilidad, o de participación en licitaciones gubernamentales. La invitación a participar formal o informalmente en estas redes informativas y sus consecuencias, es algo sobre lo que hace falta más investigación.

Homofilia social y flujos de información dentro de la empresa

Un principio fundamental en la formación de redes es que la similitud fomenta la conexión. Las conexiones son, a su vez, fuente de información privada en los entornos económicos. Las redes sociales pueden ser heterogéneas con respecto a sus características sociodemográficas, sin embargo, los estudios en psicología organizacional encuentran que los lazos sociales se construyen a menudo en base a aspectos comunes. La percepción de identidad común con otros fomenta la confianza, lo que facilita la transferencia de información y la creación de redes. El trabajo de Akerlof y Kranton (2000) es pionero en economía y empresa en reconocer que la identidad (el sentido del yo de una persona) es un factor económico. Sentir que se pertenece a categorías sociales abstractas, como ‘hombre’ o ‘mujer’, puede afectar a las interacciones individuales. Los individuos favorecen a quienes se les parecen y, por ejemplo, puede que evalúen más favorablemente a subordinados con los que comparten una identidad. Esto aplica al género, la religión, el idioma, la etnia, o la edad, entre otros. Por ejemplo, Cohen, Frazzini, y Malloy (2010) documentan un mayor intercambio de información entre directivos y analistas que han asistido a la misma Universidad.

El género es el primero de los ejemplos en el trabajo de Akerlof y Kranton (2000), quienes sostienen que la homofilia también explica el comportamiento negativo, en cuanto que las personas desconfían de los que no comparten su identidad; excluyéndoles del intercambio de información y de la toma de decisiones.

Aunque no se había estudiado de forma específica antes del trabajo de Clacher *et al.* (2021), existen diversas razones por las que parece razonable pensar que la homofilia de género puede ser importante. El género suele poder identificarse sin necesidad de intercambiar información, a diferencia de la educación, la religión o incluso la edad y la nacionalidad, que requieren interacciones para tomar conciencia de la existencia de una identidad común. Como señalan McPherson *et al.* (2001), los efectos de la homofilia dependen de la demografía del conjunto de vínculos potenciales: en los niveles directivos más altos, la casi ausencia de mujeres hace probable que tanto hombres como (sobre todo) mujeres sientan el género como parte de su identidad. Como ejemplo ilustrativo, en el trabajo citado de Cohen *et al.* (2010), el 43,72 % de los analistas habían asistido a las mismas Universidades de élite (*Ivy league*) que algún directivo de la empresa; de hecho, el haber asistido a la Universidad de Harvard explicaba más del 18 % de las conexiones. En el estudio de Clacher *et al.* (2021), solo el 7 % de las empresas

tienen como CEO o CFO a una mujer. Para una mujer que hubiera asistido a la Universidad de Harvard, por lo tanto, sería más fácil tener una conexión con un directivo de la empresa por haber ambos asistido a Harvard que por ser ambas mujeres. McPherson *et al.* (2001, p. 424) señalan que el género es particularmente importante en los “vínculos instrumentales o donde pesa el estatus de asesoramiento, respeto y tutelaje”. En consonancia con esta idea, los estudios existentes indican que los hombres tienden más a tener redes de su mismo género que las mujeres, especialmente cuando son una fuerte mayoría.

La rentabilidad en las transacciones con acciones propias

Clacher *et al.* (2021) documentan que los altos ejecutivos parecen más dispuestos a confiar, crear vínculos personales y compartir información privada con personas del mismo género. Se observa una mayor rentabilidad de las operaciones realizadas por personas que tienen el mismo género que los directivos: esto es, cuando el director general/consejero delegado (CEO) o el director financiero (CFO) es una mujer, la rentabilidad de las operaciones con acciones propias de los hombres disminuye, mientras que la de las mujeres aumenta y tiende a ser mayor que la de sus homólogos masculinos¹¹. La evidencia se invierte cuando hay hombres en los cargos de CEO y CFO, siendo entonces los hombres quienes obtienen mejores rentabilidades. Estos resultados son difíciles de interpretar exclusivamente a la luz de las teorías de diferencias de género: no parecen fáciles de reconciliar con la idea de que hombres y mujeres son diferentes en cuanto a su sensibilidad ética y aversión al riesgo¹², salvo que el mecanismo de la información privada tenga un papel explicativo: si las mujeres acceden a redes de información cuando hay otras mujeres en altos cargos, y quedan excluidas de estas redes cuando los cargos de CEO y CFO son copados por hombres. Y viceversa para los hombres. Los hombres negocian con acciones propias en los días posteriores a las operaciones de un CEO o CFO hombre en mayor medida que después de las operaciones de una consejera delegada o directora financiera mujer, y viceversa para las mujeres. Esto sugiere que son transacciones realizadas después de recibir información privada de un alto ejecutivo del mismo género. Cuando se analiza separadamente ventas y compras, la rentabilidad de las mujeres proviene principalmente de las ventas, y la de los hombres de las compras. Esto indica que las mujeres tienen una ventaja informativa cuando negocian en torno a malas noticias, lo que es coherente con la investigación que sugiere que las mujeres son más propensas a discutir temas difíciles.

Para entender mejor estos resultados, se exploran los posibles canales que facilitan los efectos de homofilia de género, examinando las interacciones formales observables. En particular, se analiza la pertenencia a comités y la asistencia a reuniones del consejo de administración. Formar parte de los mismos comités que altos ejecutivos del mismo género favorece particularmente a las mujeres.

Finalmente, se evalúa si las altas ejecutivas imponen un gobierno corporativo mejor. Si las mujeres mejoran el gobierno corporativo, se reducirían las asimetrías informativas, y así, las oportunidades de beneficiarse de información privada. Esto, sin embargo, de producirse, no podría explicar los resultados encontrados en su totali-

dad, ya que conduciría a una menor rentabilidad de las operaciones con información privada para todos, tanto hombres como mujeres. Podría ser una explicación alternativa parcial, sin embargo, no se encuentra evidencia que apoye esta explicación alternativa.

A modo de conclusión

La obvia y difícil de explicar (en ausencia de discriminación) baja presencia de mujeres en los más altos niveles directivos es objeto de un gran interés investigador. Clacher *et al.* (2021) avanzan la idea de que la homofilia de género puede contribuir a este fenómeno: facilitando el acceso a redes e información, que son a su vez fundamentales para el ascenso y éxito empresarial. En efecto, las mujeres en cargos con bajo acceso laboral a información se benefician cuando hay una mujer en el puesto de consejera delegada o directora financiera. Esta evidencia se enmarca en la literatura sobre gobierno corporativo, donde existe un gran interés por comprender los determinantes y las consecuencias de las diferencias de género. Los resultados indican que la homofilia beneficia tanto a hombres como a mujeres, y desafía la documentada menor rentabilidad que las mujeres obtienen en operaciones con acciones propias. Esta menor rentabilidad media pueda explicarse por el hecho de haberse medido en empresas donde no había mujeres en la alta dirección, reduciendo el acceso de las demás mujeres a los canales y redes de información privada.

Referencias

- Akerlof GA, Kranton RE** (2000): “Economics and identity”. *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715-753.
- Clacher I, García Osma B, Scarlet E, Shields K** (2021): “Do commonalities facilitate private information channels? Evidence from common gender and insider trading”. *Journal of Corporate Finance*, en prensa.
- Cohen, L, Frazzini A, Malloy C** (2010): “Sell-side school ties”. *Journal of Finance*. 65 (4), 1409-1437.
- Inci C, Narayanan MP, Seyhun HN** (2017): “Gender differences in executives’ access to information”. *Journal of Finance and Quantitative Analysis*, 12 (5), 2009-2040.
- McPherson M, Smith-Lovin L, Cook JM** (2001): “Birds of a feather: homophily in social networks”. *Annual Review of Sociology*, 27 (1), 415-444.

Domingo García

Presidente de la Comisión de Valoración y Financiación de Empresas de AECA.
Universidad Politécnica de Cartagena

Teresa Mariño

IESIDE

Estrategias para favorecer el desarrollo del ‘Business Angels’

1. Introducción

Muchos emprendedores se enfrentan a una barrera, casi insalvable, a la hora de avanzar en sus ideas de negocio. Una vez que ha nacido la idea, el primer obstáculo que debe afrontar un emprendedor es el relativo a la financiación de la empresa (Soto-Moya, 2016). Es frecuente encontrar muchos programas, públicos y privados, que ofrecen el apoyo a los emprendedores en aspectos como formación, asesoramiento, etc. Sin embargo, muchas de las ideas o proyectos se quedan en puertas de la creación de la empresa, que al no encontrar financiación quedan abandonados. Estos emprendedores acuden a las entidades financieras a solicitar financiación y ven como sus proyectos no son aprobados.

11 Una reducción de los rendimientos anormales (BHAR) a un año (no realizados), ajustados por tamaño, de 15.045 dólares para una operación con un valor medio de 885.001 dólares para los hombres y un aumento de 21.139 dólares para una operación con un valor medio de 605.918 dólares para las mujeres, *ceteris paribus*.

12 Las evidencias sobre la existencia de estas diferencias al máximo nivel empresarial no son concluyentes. Una vertiente encuentra que las mujeres que ocupan puestos en la alta dirección son más propensas a cumplir con las normas y reglamentos y a ser prudentes en la toma de decisiones financieras, mientras que otros estudios encuentran que, después de controlar por la endogeneidad y los sesgos en los nombramientos, no hay diferencias de género.





El sistema bancario es el principal proveedor de recursos ajenos para la financiación de las empresas. Y en España al igual que sucede en la Europa continental sus sistemas financieros están basados principalmente en la banca frente al sistema financiero basado en el mercado de capitales de USA y países anglosajones (Martinsson, 2010). Esto hace que exista una excesiva dependencia de las entidades financieras en la economía española a la hora de obtener financiación para las empresas. Lo que provoca a su vez que los nuevos emprendimientos o empresas de reciente creación se enfrenten a importantes restricciones financieras debido al alto riesgo que conllevan.

En este contexto, los Business Angels (BA) juegan un papel fundamental para cubrir las necesidades financieras de los proyectos en sus primeras etapas (Iruarrizaga y Saiz Santos, 2013) y reducen la "brecha de capital" en el rango donde la mayoría de los inversores institucionales no van a financiar (Heukamp, Liechtenstein y Walkeling, 2007). De ahí que la política pública de apoyo al Business Angels se justifique por la existencia de fallos del mercado, que pueden dificultar el acceso de las empresas al capital e impedir sus actividades de I + D (Hall y Lerner, 2010; Ali-Yrkkö, Pajarinen e Ylhäinen, 2019). El BA ha atraído el interés de los responsables políticos de todo el mundo debido a su importancia para fomentar el emprendimiento. Sin embargo, muchas iniciativas de política pública de apoyo al BA se han realizado sin una base empírica sólida (Avdeitchikova y Landström, 2016). La política pública influye positivamente en la creación de BA efectivos, "pero solo si se basa en fundamentos teóricos sólidos y datos confiables" (Freear, Soh y Wetzell, 2002).

El objetivo de este informe es diseñar una estrategia para impulsar y favorecer el desarrollo del Business Angels. Este objetivo se aborda en dos fases: en una primera fase se realiza: (1) una revisión de la literatura teórica y empírica que nos ayudará a una mejor comprensión del fenómeno del Business Angels; (2) en una segunda fase, se realizará un focus group con diversos expertos (entidades financieras, agentes de business angels, y empresas). La finalidad del focus group es analizar desde una perspectiva cualitativa y a partir de la opinión de expertos cualificados de cuáles son los principales problemas para el desarrollo de fuentes alternativas a la innovación en la Región de Murcia y de cuáles son las principales actuaciones que redunden en potenciar estas fuentes en la Región de Murcia. En este trabajo se presentan los resultados preliminares de la primera fase del trabajo.

Business Angels: concepto y agentes que intervienen

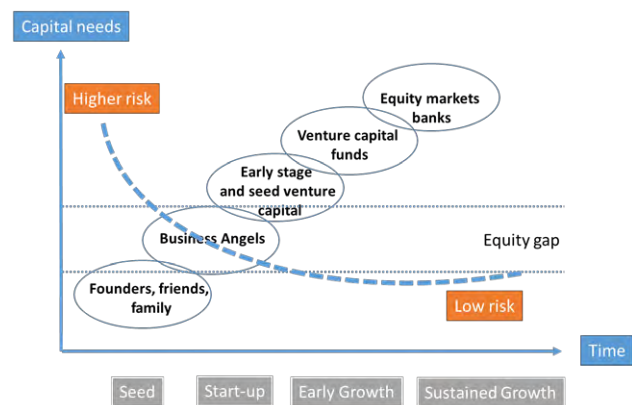
Los BA forman parte del sector de inversión informal o semi-informal que existe en todas las economías y resulta un mercado muy heterogéneo que contiene inversores de diversos tipos (Politis, 2008). No existe una definición estándar de Business Angels (Avdeitchikova *et al.*, 2008; Argerich and Cruz-Cázares, 2017). Los BA son personas que invierten su dinero en nuevas empresas que son propiedad de otros. En general cumplen los siguientes requisitos: (1) invierten su propio dinero; (2) toman decisiones de inversión por sí mismos; (3) generalmente invierten en empresas de reciente creación; y (4) mantienen el capital de las empresas participadas (Li *et al.*, 2014).

El concepto moderno de Business Angels los presenta como empresarios con capacidad de inversión que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, aportando capital y (en la mayoría de los casos) valor añadido a la gestión. Es decir, a diferencia del Capital Riesgo, los Business Angels aportan su propio dinero, se implican a fondo en la gestión de la empresa (monitorización, asesoramiento, *networking*, experiencia en el sector, etc) y además de la motivación económica tienen un alto grado de motivación

personal por el logro. El Business Angel aporta inversión, experiencia y contactos a empresas con alto potencial de crecimiento preferentemente localizadas en su entorno local. La entrada de un business angel en el capital de una empresa facilita su posterior acceso a fuentes adicionales de financiación como el capital riesgo o los préstamos bancarios (web EBAN).

El BA cubre la brecha de financiación en especial para los proyectos empresariales en sus fases más iniciales (etapa de semilla, de puesta en marcha y etapa temprana) y se caracterizan por su mayor riesgo, en comparación con las empresas más consolidadas (figura 1). *Etapa de semilla: el emprendedor tiene una idea o concepto para un posible negocio rentable que necesita ser desarrollado y probado. 2. Etapa de puesta en marcha: la idea ha sido desarrollada hasta el nivel que permite la preparación para la comercialización. Esta etapa dura menos de un año. 3. Etapa temprana. Se produce y distribuye un producto o servicio específico. Esta etapa dura hasta cinco años, y el negocio aún puede no ser rentable* (Ramadani, 2009).

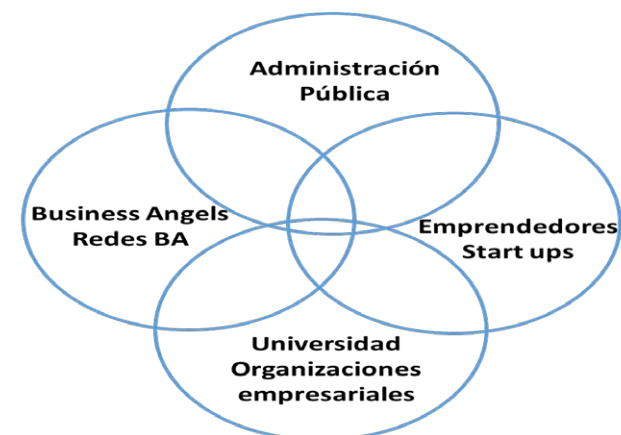
Figura 1. Oferta y demanda de capital según la etapa de desarrollo de la empresa



Agentes que intervienen en el proceso del Business Angels

Los agentes que intervienen en la financiación del BA son: inversores (BA y redes de BA), emprendedores (startups), Administración Pública, universidades y organizaciones empresariales (figura 2).

Figura 2. Agentes que intervienen en el proceso de BA



Los **inversores del BA** llenan un vacío de financiación entre el dinero de amigos y familiares y el capital riesgo, e influyen positivamente en el rendimiento y supervivencia de las start-ups (Cassar 2004). Los BA son agentes que ofrecen capital y desempeñan un papel importante en el desarrollo de las nuevas empresas, tanto en términos financieros, como en términos de capital humano, al ofrecer sus habilidades comerciales y redes personales para favorecer el desarrollo de la empresa (Mason 2006; Kelly 2007). Los motivos por los que un BA realiza sus inversiones son de muy

diversa índole. Así, entre otras Ramadani (2009) señala las siguientes: apoyar a la nueva generación de emprendedores; por la satisfacción personal de participar en negocios emprendedores; ayudar a sus amigos a establecer sus negocios; generar ingresos, ahora o en el futuro; apoyar la producción de bienes y servicios útiles para la sociedad; en algunos casos por diversión; reputación en la comunidad; incentivos fiscales; etc.

Las **redes de BA** proporcionan una plataforma para compartir prácticas (conferencias, talleres, etc.), contribuyendo a dar visibilidad y representación al BA. Además, facilitan la relación con la administración a la hora de “*formular políticas para discutir los regímenes jurídicos, la legislación fiscal y la identificación y eliminación de barreras para el desarrollo del mercado de BA*” (Bilau y Sarkar, 2016). Las redes de BA suelen ser un organismo privado o semipúblico cuyo objetivo es unir a los inversores y actúan como facilitadores y agregan mucho valor en el mercado de BA.

Los **emprendedores y las startups** en sus distintas fases de desarrollo de la idea de negocio se pueden beneficiar de la inversión de los BA. Un gran número de ideas de negocio se quedan sin desarrollar por la falta de financiación. El sistema financiero entiende que son proyectos de riesgo y extreman sus cautelas. Los emprendedores tienen ideas y habilidades de carácter técnico pero muchas veces no tienen capital o experiencia comercial, y se pueden beneficiar de la financiación y el asesoramiento que brindan el BA (Ali-Yrkkö, Pajarinen, & Ylhäinen, 2019).

La **administración pública** debe orientar sus políticas para facilitar el acceso a la financiación a través del aumento de la oferta de capital, consiguiendo así favorecer la innovación y la creación de empresas. En particular para reducir la brecha de capital que se produce en el financiamiento de las semillas y las etapas iniciales. Por lo que apoyar el BA debe considerarse una prioridad para la política pública (Aernoudt, 2005b). Los gobiernos cada vez más diseñan iniciativas de políticas públicas para fomentar mayores niveles de actividad de los BA (Ludvigsen, 2009).

Las **universidades y otras instituciones**, como organizaciones empresariales, son otra parte importante del BA. Principalmente a través de la colaboración para (EBAN Research Committee, 2018):

- identificar y contactar fuentes de ideas de negocios
- cauces de comunicación para relacionar ofertas y demanda
- participar en las redes de BA, seminarios, eventos de pitch, etc.

Qué valor añadido genera el Business Angels

BA ha jugado un papel importante en la gestión del proyecto empresarial en el que participa. Así, BA favorece (Politis, 2008):

- un rol estratégico, construyendo y protegiendo el conjunto de recursos valiosos de la empresa.
- un rol de supervisión y monitoreo, a través de la minimización de conflictos de intereses mediante mecanismos formales de control.
- un rol de adquisición de recursos, creando y manteniendo un flujo estable de recursos críticos.
- Y un rol de mentor, asesorando a través de sus habilidades comerciales y redes personales que han adquirido a lo largo de su vida profesional (Mason 2006; Kelly 2007).

Además de su inversión financiera, los BA ofrecen participación posterior a la inversión (Macht y Robinson, 2009). Los BA pueden mantener una relación “pasiva” o “activa” con su participada (Ardichvili *et al.*, 2002). La pasiva está bajo el enfoque de “no intervención”, el BA solo realiza la inversión financiera (Macht y Robinson, 2009). Los BA activos, por el contrario, *usan sus propios conocimientos, habilidades y experiencia para monitorear, administrar y controlar la inversión de una manera más práctica, lo que agrega*

valor al negocio (Mason, 2002; Macht y Robinson, 2009). Por otra parte, el BA hace la función de facilitar contactos comerciales y el acceso a las redes personales del BA. *Introducen contactos de gestión y conexiones en la industria o contactos de reclutamiento; es decir, recomiendan directores ejecutivos y no ejecutivos. Otros facilitan las relaciones con clientes potenciales y organizaciones externas tales como institutos de investigación o universidades y también promueven alianzas* (Macht y Robinson, 2009). Los BA activos realmente realizan una contribución muy importante para los emprendedores y startups y refuerzan su competitividad.

Conclusiones

BA representa un importante mecanismo de financiación para los emprendedores y las empresas de reciente creación. Este estudio pretende analizar las posibles vías para favorecer el desarrollo del BA. Aunque en los últimos años esta figura ha crecido en popularidad todavía es necesario hacer esfuerzos por dar a conocer el BA entre los emprendedores, los empresarios, los inversores del BA y la administración pública.

Para favorecer el desarrollo del BA es necesario la participación de todos los agentes implicados en su proceso. Sin embargo, son los gobiernos los que deben tener un papel más relevante (Cipollone y Giordani, 2019). La intervención pública se fundamenta en que los proyectos de base tecnológica son una fuente clave de innovación, generación de empleo y valor añadido (Mason, 2009), y es necesario reducir las brechas de financiación a las que se enfrentan. Las políticas deben centrarse tanto en el lado de la oferta como en el de la demanda y combinarse con un cambio cultural (Aernoudt, 2005a).

La literatura ha puesto de manifiesto diferentes iniciativas para favorecer el desarrollo de los BA. Por una parte, es necesario incentivar fiscalmente el BA y ajustar determinados aspectos regulatorios, particularmente de tipo administrativo, con el objetivo de incrementar los inversores del BA (Aernoudt, 2005a). Por otra parte, se precisa incrementar la difusión y el conocimiento del BA entre emprendedores e inversores. En este sentido, es importante implementar programas de apoyo a redes de BA, estimular la sindicación y coinversión de forma que se comparta el riesgo entre los coinversores (San José, Roure y Aernoudt, 2005), promover programas de formación para inversores, emprendedores y gestores de redes (Torre, Jiménez, Santiago y Bellini, 2011), potenciación de las redes de BA y las academias de BA.

Referencias

- Aernoudt R** (2005a). “Business Angels: The Smartest Money for Starters? Plea for A Renewed Policy Focus on Business Angels”. *International Journal of Business*, 10(3), 271–284. Retrieved from <http://search.proquest.com.ezp.waldenulibrary.org/docview/198154305/abstract?accountid=14872>
- Aernoudt R** (2005b). “Executive forum: Seven ways to stimulate business angels’ investments”. *Venture Capital*, 7(4), 359–371. <https://doi.org/10.1080/13691060500120853>
- Ali-Yrkkö J, Pajarinen M, Ylhäinen I** (2019). *Business Angel Investment, Public Innovation Funding and Firm Growth*. Retrieved from <https://pub.etla.fi/ETLA-Raportit-Reports-97.pdf>
- Argerich J, Cruz-Cázares C** (2017). “Definition, sampling and results in business angels’ research: toward a consensus”. *Management Decision*, 55(2), 310–330. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2016-0487>
- Avdeitchikova S, Landström H** (2016). “The economic significance of business angels: Toward comparable indicators”. *Handbook of Research on Business Angels*, (248), 53-75. <https://doi.org/10.4337/9781783471720.00008>
- Bonnet C, Wirtz P** (2012). “Raising capital for rapid growth in young technology ventures: When business angels and venture capitalists





coinvest". *Venture Capital*, 14(2-3), 91-110. <https://doi.org/10.1080/13691066.2012.654603>

Botelho T, Harrison R, Mason C (2019). "Business angel exits: a theory of planned behaviour perspective". *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00292-0>

Cipollone A, Giordani PE (2019). "Entrepreneurs meet financiers: Evidence from the business angel". *Journal of Business Venturing*, 34(5), 105913. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.11.003>

Ludvigsen J (2009). *Decision time in Belgium: an experiment as to how business angels evaluate investment opportunities* (Vol. No. 09-037). Retrieved from http://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/54323/1/RePEc_sol_wpaper_09-037.pdf

Macht SA, Robinson J (2009). "Do business angels benefit their investee companies?". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 15(2), 187-208. <https://doi.org/10.1108/13552550910944575>

Mason CM (2009). "Public policy support for the informal venture capital market in Europe: a critical review". *International Small Business Journal*, 27(5), 536-556.

Mason CM, Harrison R. T (2002). "Barriers to investment in the informal venture capital sector". *Entrepreneurship & Regional Development*, 14, 271-288.

Paul S, Whittam G, Wyper J (2007). "Towards a model of the business angel investment process". *Venture Capital*, 9(2), 107-125. <https://doi.org/10.1080/13691060601185425>

Ramadani V (2009). "Business angels: who they really are". *Strategic Change*, 18, 249-258. <https://doi.org/10.1002/jsc.852>

Soto-Moya MM (2016). "Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los business angels en España". *Cooperativismo & Desarrollo*, 24(108), 107-120. <https://doi.org/10.16925/co.v24i108.1265>

San José A, Roure J, Aernoudt R (2005). "Business angel academies: unleashing the potential for business angel investment". *Venture Capital*, 7(2), 149-165.

Torre Gallegos ADL, Jiménez Naharro F, Santiago Moreno I, Bellini ME (2011). *Estudio sobre el desarrollo del Capital Privado "informal" y las redes de Business Angels en Andalucía como fuente de financiación para emprendedores y creación de nuevas empresas*.

Regoña Giner

Universidad de Valencia

Experto Contable Acreditado®

Regulación de la información no financiera o de sostenibilidad: una perspectiva europea

Introducción

En la revista de AECA editada con motivo del XX congreso internacional de la asociación, Giner y Mora (2019) llamaban la atención sobre la eclosión de un nuevo paradigma en la contabilidad derivado, fundamentalmente, de dos fenómenos relativamente nuevos. Por una parte, de la consideración de la información no financiera, como complemento de la tradicional información financiera, que incluye un amplio abanico de temas sociales, medioambientales y de gobierno corporativo. Y, por otra parte, de la consideración de objetivos adicionales al de satisfacer las necesidades de los inversores, tales como satisfacer el interés público y promover objetivos de política social. Lo que no imaginaban era la gran velocidad con la que este panorama iba a evolucionar.

En efecto durante el último curso académico 2020-2021 hemos sido testigos de grandes cambios derivados de la actitud proactiva de la Comisión Europea (CE), impulsada por el *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG), y de la, en cierta medida re-

activa o al menos no tan proactiva, intervención de la Fundación de las *International Financial Reporting Standards* (IFRS), que me llevan a afirmar que ya estamos inmersos en ese nuevo paradigma. En este artículo haré un repaso de algunos acontecimientos que justifican esta afirmación.

Los principales actores: La CE/EFrag y la Fundación de las IFRS

Siguiendo la invitación de Mr. Dombrovskis, vicepresidente de la CE, en septiembre de 2020, el EFRAG organizó un grupo de trabajo con el objetivo de preparar recomendaciones técnicas sobre unas potenciales normas europeas de información no financiera, en el que tuve la oportunidad de participar¹³. En tan solo seis meses elaboramos una propuesta, que fue expuesta en siete sesiones públicas (obviamente virtuales dadas las circunstancias)¹⁴, en las que se invitó a participar a las diversas partes interesadas (*stakeholders*), a fin de darles a conocer las líneas maestras de la propuesta que se estaba diseñando y recabar sus puntos de vista antes de concluir el informe. El 13 de enero de 2021, "tuvo lugar" la primera de las sesiones en España, que fue, por cierto, la más numerosa. En febrero se envió el informe a la CE, y el 8 de marzo se hizo público en la página web del EFRAG¹⁵, dicho informe sirvió de base a la propuesta de directiva sobre información corporativa en materia de sostenibilidad que vio la luz el 21 de abril. Resulta de interés llamar la atención sobre el cambio terminológico, ya que la Directiva 2014/95/EU es sobre información no financiera (*non financial reporting*), mientras que la propuesta es sobre información de sostenibilidad (*sustainability reporting*)¹⁶.

Es de destacar que en la propuesta de directiva se atribuye al EFRAG un nuevo e importante rol¹⁷: elaborar las futuras normas de sostenibilidad. Las cuales, en su caso, y una vez tenidos en cuenta todos los pasos establecidos en dicha propuesta (CE, 2021), serán transformadas en legislación europea de forma directa, es decir, sin necesidad de ser traspuestas a las legislaciones nacionales (como sucede con las propias directivas), y por lo tanto serán directamente obligatorias para las entidades afectadas. Se trata de un rol si cabe de más trascendencia que el que en la actualidad desempeña el EFRAG, consistente en dar su opinión a la CE sobre la conveniencia de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera para Europa (paso clave en el llamado proceso de *endorsement*).

En esencia la propuesta de directiva se estructura sobre las siguientes bases: i) perspectiva, hacia la entidad y desde la entidad, lo que conlleva contemplar dos tipos de materialidad, financiera y de sostenibilidad; ii) perímetro de la información (*reporting boundary*), que no se limita al perímetro de consolidación adoptado para la elaboración de la información financiera, sino que se am-

13 Puede verse <https://www.efrag.org/News/Project-434/Appointed-Members-and-Chair-of-the-European-Lab-Project-Task-Force-on-preparatory-work-for-the-elaboration-of-possible-EU-non-financial-reporting-standards?AspxAutoDetectCookieSupport=1>.

14 Las grabaciones de las sesiones están disponibles en la página web del EFRAG. Puede verse: <https://www.efrag.org/News/Project-464/RECORDINGS-NOW-AVAILABLE--European-Lab-online-outreach-events-13-to-22-January--Preparatory-work-on-EU-non-financial-reporting-standards>

15 Puede verse <https://www.efrag.org/Lab2>.

16 Lo cierto es que la traducción del término *reporting* por información es, en mi opinión, cuanto menos desafortunada, y de hecho en la propuesta de directiva se traduce por materia de sostenibilidad, y no por información de sostenibilidad. La palabra *reporting* conlleva la elaboración de un informe mediante el que se da cuenta a terceros de las actividades realizadas (y por lo tanto se proporciona información).

17 Si bien con anterioridad se deben realizar ciertos cambios en la estructura organizativa del propio EFRAG. Puede verse: <https://www.efrag.org/News/Project-503/EFrag-public-consultation-Due-Process-Procedures-on-EU-Sustainability>.

plía a la cadena de valor; iii) público objetivo, en consonancia con las directivas contables (o de información financiera) se orienta a cualquier parte interesada (*stakeholder*); y iv) temas que se enmarcan en el ámbito de la sostenibilidad: sociales, medioambientales y de gobierno corporativo, a los que se han añadido los activos intangibles, concretamente la propuesta de directiva hace referencia a los capitales intelectual, humano, social y relacional.

También en septiembre de 2020 la Fundación de las IFRS hizo público el documento *Consultation Paper on Sustainability Reporting* para recabar opiniones sobre la conveniencia de su participación en la elaboración de normas de información de sostenibilidad (IFRS Foundation, 2020). Tras las opiniones recibidas, en abril de 2021 anunció su decisión de continuar en esa línea, e inició los pasos para organizar un nuevo Consejo, denominado *International Sustainability Standards Board* (ISSB)¹⁸.

La posición de la Fundación de las IFRS difiere del planteamiento de la CE, como lo revela su postura respecto a los cuatro aspectos indicados anteriormente. Así: i) mantiene como eje central la materialidad financiera, es decir la perspectiva hacia la entidad; ii) se centra, al menos por el momento, en el impacto sobre la entidad definida en los mismos términos que para la preparación de los estados financieros (en definitiva, adopta el mismo perímetro de consolidación); iii) centra su atención en los inversores; y iv) por el momento afronta como reto clave proporcionar información sobre temas relacionados con el cambio climático¹⁹.

Ello sugiere que las futuras *International Sustainability Reporting Standards* (ISRS) podrían ser una especie de subconjunto de las normas que va a desarrollar el EFRAG para su aprobación por la CE, si finalmente la propuesta de directiva pasa los trámites que le restan para transformarse en directiva. Sin duda sería muy deseable que hubiera una intensa colaboración entre ambas instituciones para lograr ese mínimo común denominador de normas de sostenibilidad para los inversores.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que el hecho de que las normas que imponga la CE no estén diseñadas pensando en las necesidades de los inversores no implica que no sean relevantes para ellos. En otras palabras, hasta qué punto los inversores van a considerar en sus decisiones de inversión la información sobre la dimensión desde la entidad, esto es “hacia afuera” (o en otras palabras los impactos sobre el exterior que por el momento no tienen un impacto hacia el interior de la empresa), es algo que en ese momento no podemos saber. Sin duda para algunos puede ser muy relevante, hasta el punto de que podrían decidir no invertir, ya sea no comprar acciones o no prestar, basándose en información sobre los impactos de las empresas. En la medida de que se trate de decisiones personales va a depender de la actitud particular de cada uno de los inversores respecto al medioambiente y cuestiones sociales. Ahora bien, si pensamos en la financiación bancaria, desde instancias superiores se podrían imponer condiciones para la concesión de préstamos en las que se tuviera en cuenta este tipo de comportamientos “hacia afuera” sobre los que se proporcionará información en el *Sustainability Report*.

Conclusión

Los dos posicionamientos expuestos captan dos visiones distintas del papel de la información:

- Proporcionar información para la toma de decisiones de los inversores, principalmente del mercado, perspectiva que encaja plenamente con la misión de la Fundación de las IFRS, que no

trata de cambiar el comportamiento de las empresas sino de captar la realidad económica (Hoogervorst y Prada, 2015).

- Ser un instrumento para alcanzar objetivos políticos, en este caso orientados a los objetivos del desarrollo sostenible y a alcanzar la agenda 2030, preocupaciones legítimas y comprensibles desde la perspectiva de la CE. Así mediante la divulgación de información se pretende que tanto las empresas como los diversos *stakeholders* cambien sus pautas de comportamiento y se alineen con el llamado *European Green Deal*.

Desde mi punto de vista, y en línea con lo sugerido por Giner y Mora (2019), en Europa y en lo que se refiere a la materia de sostenibilidad, estamos ya inmersos en un nuevo paradigma que se encuentra más próximo a la segunda visión del papel de la información que al paradigma utilitarista que caracteriza a la información financiera.

Referencias

Comisión Europea (2021). *Propuesta Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, por la que se modifican la Directiva 2013/34/UE, la Directiva 2004/109/CE, la Directiva 2006/43/CE y el Reglamento (UE) n.º 537/2014, por lo que respecta a la información corporativa en materia de sostenibilidad*. Disponible en: https://ec.europa.eu/info/publications/210421-sustainable-finance-communication_en#csrd

Giner B, Mora A (2019). “A vueltas con los objetivos de la información contable: ¿Un nuevo paradigma contable?” *Revista AECA*, 139: 39-42

Hoogervorst H, Prada M (2015). *Working in the Public Interest: The IFRS Foundation and the IASB*. Disponible en: <https://www.ifrs.org/about-us/working-in-the-public-interest/>

International Financial Reporting Standards Foundation (2020). *Consultation paper on Sustainability reporting*. London: International Financial Reporting Standards Foundation. Disponible en: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/sustainability-reporting/#published-documents>

Elisabet Gómez

Universidad de Castilla-La Mancha

Elisa Isabel Cano

Universidad de Castilla-La Mancha

Estudio exploratorio de sostenibilidad económica de los Centros Especiales de Empleo en Andalucía

Introducción

La economía social engloba a una pluralidad de empresas y entidades, que comparten principios, valores y características como la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital, una gobernanza democrática, o la reinversión de la mayoría de los beneficios que se destinan a objetivos de desarrollo sostenible, de interés para todos los miembros y de interés general (*Social Economy Europe*, 2018). En España, dentro del marco de la economía social y como estrategia de inserción en el mercado laboral de personas con discapacidad, surgen los Centros Especiales de Empleo (CEE). Los CEE tienen su origen en la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos (LISMI), que tenía entre sus principales objetivos la integración sociolaboral de las personas con discapacidad. Posteriormente, la LISMI quedó derogada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social (RD/L 1/2013), en el cual conforme al artículo 43.1, los CEE se definen como “aquellos cuyo objetivo principal es realizar una actividad productiva de bienes o de servicios, participando regularmente en las operaciones del mercado, y tienen como finalidad asegurar un

¹⁸ Puede verse <https://www.ifrs.org/sustainability-hub>.

¹⁹ Puede verse: <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2021/03/trustees-announce-strategic-direction-based-on-feedback-to-sustainability-reporting-consultation>.





empleo remunerado para las personas con discapacidad, a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario”.

En este sentido, los CEE tienen una importante labor en la sociedad desde el punto de vista social y económico, puesto que insertan en el mercado laboral a personas con capacidades diferentes asegurándoles un empleo remunerado y contribuyen en materia económica al crecimiento del país. Existen diferentes estudios desde el punto de vista económico al respecto como los realizados por Gelashvili, *et al.* (2015, 2016, 2020, 2021), cuyo objetivo es llevar a cabo el análisis de la estructura económico-financiera de los CEE en España mediante el análisis de las principales ratios contables y mostrar sus fortalezas y debilidades; así como, relacionar las variables que afectan a través de diferentes modelos estadísticos. De la misma manera, cabe citar el estudio realizado por Redondo y Martín (2014) y Manzano *et al.* (2016), donde analizan la estructura económico-financiera de los CEE de Castilla y León a partir de su forma jurídica y concluyen que, a pesar de la crisis económica de 2007, estos siguen funcionando con resultados positivos y generando valor social. Desde la perspectiva en la que convergen la sostenibilidad económica y social podemos citar varios estudios, entre ellos el realizado para los CEE en Aragón por López-Arceiz *et al.* (2014) que concluye que a más desarrollo de actividad económica se detectará mayor probabilidad de impacto económico y menor probabilidad de impacto social, así como, las actividades diseñadas con carácter social solo originarán impacto de esta naturaleza, por lo que deberá primar el rigor y centrar esfuerzos en la creación de impacto social sin que se vea contrarrestado a favor de la búsqueda de rendimientos económicos. Asimismo, podemos destacar el estudio sobre el análisis económico y social de los CEE realizado en Galicia por López-Penabaz *et al.* (2019), donde concluyen que los CEE se financian principalmente con fondos propios, con mayor intensidad en los centros sin ánimo de lucro y mejoran su solvencia a pesar del incremento de endeudamiento a corto plazo, en especial en los centros con ánimo de lucro, además, los datos demostraron que sus rentabilidades son moderadas, sobre todo en los centros sin ánimo de lucro donde

destinan mayores recursos a los trabajadores priorizando los aspectos sociales sobre los económicos. Igualmente, destacamos la investigación realizada por Morales, *et al.* (2017) donde también confluyen la perspectiva social como la económica, mediante un estudio exploratorio sobre el centro de capacitación “CECAP” que analiza diferentes sectores según la actividad y centrandó su hipótesis principal en comprobar que las empresas que contratan personas con especificidades son rentables y contribuyen al desarrollo sostenible en términos sociales y económicos.

En este contexto, los estudios de estos Centros en Andalucía son prácticamente inexistentes, por ello se pretende investigar sobre los CEE en Andalucía, con el objetivo de mostrar una caracterización en base a diferentes variables y una primera aproximación al análisis económico en dicha Comunidad. El estudio se lleva a cabo a través de ratios de rentabilidad, se agrupan los CEE por ramas de actividad para el período 2014-2019 y se concluye que sectores son más rentables.

Caracterización de los Centros Especiales de Empleo en España y Andalucía

En España, a finales del año 2019 se localizaron 1881 CEE, destaca la Comunidad de Andalucía con 328 seguida de Castilla y León con 235, Madrid con 223 y Cataluña con 211, según datos proporcionados por las Juntas de Comunidades y el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). En cuanto a la actividad que realizan, vemos en la Tabla 1 que participan en varias ramas de la economía, entre las que destacan con un 26 % los servicios a empresas, seguido de servicios auxiliares a empresas y otras actividades administrativas (17 %), el sector industrial (15 %) y el de comercialización y distribución (10 %), sin embargo, debemos tener en cuenta que varios de estos Centros están presentes en varios sectores de actividad.

En Andalucía, destaca la provincia de Sevilla con 88 CEE seguido de Málaga con 54 según datos proporcionados por la Junta de Comunidades de Andalucía a través del Servicio Andaluz de Empleo, no obstante, debemos tener en cuenta que 47 de estos Centros están presentes en todas las provincias. En lo referente a la actividad que realizan, vemos en la Tabla 1 que destacan las actividades relacionadas con los servicios integrales a empresas con un peso del 32 % sobre el total, le siguen las actividades relacionadas con

Tabla 1. Distribución por rama de actividad de los Centros Especiales de Empleo de España y Andalucía. Año 2019

Nº CEE en cada sector	España		Andalucía	
	Nº CEE en cada sector	Peso (%)	Nº CEE en cada sector	Peso (%)
Servicios a empresas, edificios, instalaciones y actividades de jardinería	767	26 %	143	32 %
Servicios auxiliares a empresas y otras actividades administrativas	484	17 %	70	16 %
Industrial	425	15 %	30	7 %
Comercialización y distribución	286	10 %	37	8 %
Transporte, almacenamiento y logística	152	5 %	36	8 %
Sociosanitario	150	5 %	33	7 %
Otros servicios y actividades profesionales	139	5 %	40	9 %
Medioambiental	131	4 %	17	4 %
Artes gráficas y reproducción	129	4 %	9	2 %
Hostelería y restauración	87	3 %	10	2 %
Agroalimentario	79	3 %	10	2 %
Ocio turismo y actividades artísticas	54	2 %	9	2 %
Nuevas tecnologías	46	2 %	5	1 %
Total sectores	2929	100 %	449	100 %

Fuente: elaboración propia a partir de la información publicada por la Junta de Comunidades de Andalucía y la base de datos SABI, 2021.

Tabla 2. Forma jurídica de los Centros Especiales de Empleo de España y Andalucía

Forma jurídica	España		Andalucía	
	Nº CEE	Peso (%)	Nº CEE	Peso (%)
Sociedad Limitada (S.L.)	1254	67 %	258	79 %
Asociación	240	13 %	22	7 %
Sociedad Anónima (S.A.)	153	8 %	14	4 %
Fundación	112	6 %	6	2 %
Sociedad Cooperativa (S.Coop.)	62	3 %	15	5 %
Persona Física	33	2 %	8	2 %
Corporaciones locales	24	1 %	5	2 %
Congregación	3	0 %	0	0 %
Total	1881	100 %	328	100 %

Fuente: elaboración propia a partir de la información publicada por la Junta de Comunidades de Andalucía y la base de datos SABI, 2021.

los servicios auxiliares a empresas y otras actividades administrativas (15,6 %), otros servicios y actividades profesionales (9 %), el sector de la comercialización y distribución (8,2 %) y el de actividades anexas al transporte (8 %).

En lo referente a la forma jurídica de los CEE en España, existe un gran contraste; así, engloban tanto entidades sin ánimo de lucro, como son las asociaciones o fundaciones y, con ánimo de lucro, como las sociedades anónimas y limitadas. No obstante, a la vista de la Tabla 2 comprobamos que predominan los CEE con formas jurídicas tradicionales, principalmente las sociedades limitadas con un peso del 67 % sobre el total. Asimismo, podemos deducir que entorno al 80 % son entidades con ánimo lucro que compatibilizan, por tanto, la labor social y el beneficio económico y el 20 % restante son entidades sin ánimo de lucro. Si atendemos a la forma jurídica de los CEE de Andalucía, a la vista de la Tabla 2 vemos que predomina la sociedad limitada que supone un peso del 79 %; no obstante, los CEE de Andalucía adoptan formas jurídicas muy variadas y derivamos en el predominio de las entidades con ánimo de lucro que suponen un peso alrededor del 90 %.

Análisis económico de los Centros Especiales de Empleo en Andalucía

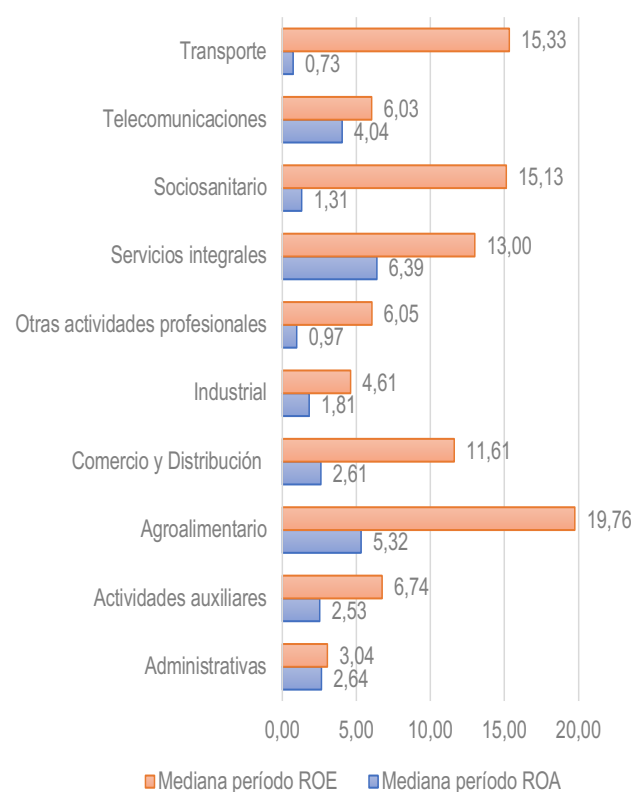
En primer lugar, para llevar a cabo el análisis económico se parte de los 328 CEE localizados en Andalucía a través de la información proporcionada por la Junta de Comunidades. Los CEE se filtraron por su NIF en la base de datos SABI y se localizaron 238, los cuales están constituidos bajo formas jurídicas mercantiles, es decir, se localizan los que tienen ánimo de lucro y obviamos, por tanto, los CEE sin ánimo de lucro. A continuación, se procedió a pulir la muestra eliminando las empresas que no tenían la información necesaria para el análisis completa, por lo que finalmente la muestra para el análisis se redujo a 191 CEE. Posteriormente, se agruparon según la actividad principal que desarrollan, con el objeto de homogeneizar la muestra y de localizar los sectores de actividad que más influyen en la rentabilidad de los CEE.

De esta manera, una vez pulida la muestra se procedió a la estimación de las ratios de rentabilidad económica (*Return On Assets*, ROA) y rentabilidad financiera (*Return On Equity*, ROE) para el período 2014-2019 y para cada uno de los 191 CEE de la muestra agrupados por ramas de actividad, resultados que seguidamente se congregaron mediante estadísticos descriptivos.

En este sentido, dado el elevado grado de dispersión existente, nos centramos en comentar los resultados en función de la mediana como indicador de la tendencia central para ambas rentabilidades. Así, en el Gráfico 1 se muestra la mediana del ROA y ROE para el período analizado por sectores de actividad. El ROA presenta valores moderados y es el sector de los servicios integrales a empresas (6,4 %), seguido del sector agroalimentario (5,3 %) y el

sector de las telecomunicaciones (4 %) los que mejores rentabilidades presentan para todo el período estudiado. Por el contrario, los sectores que presentan menores rentabilidades económicas son el sector del transporte (0,7 %) y el de otras actividades profesionales (1 %). Por su parte, observamos que las rentabilidades financieras son más elevadas que las rentabilidades económicas para todo el período y en todos los sectores y son los sectores más rentables desde el punto de vista financiero el agroalimentario (20 %), seguido del sector transporte (15,3 %), del sociosanitario (15,1 %), los servicios integrales a empresas (13 %) y el sector del comercio y la distribución (11,6 %). Sin embargo, el sector que engloba las actividades administrativas (3 %) y el sector industrial (4,6 %), presentan las menores rentabilidades financieras.

Gráfico 1. Mediana de la rentabilidad económica y financiera (%) por rama de actividad, período 2014-2019



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos SABI, 2021.

Conclusiones





Los Centros Especiales de Empleo a nivel nacional, están presentes principalmente en las comunidades autónomas de Andalucía, Castilla y León, Madrid y Cataluña. Comprobamos que la mayor parte de los CEE se concentran en la rama de actividad relacionada con los servicios integrales y auxiliares a empresas, seguido del sector industrial y del sector de la comercialización y distribución, debido a que son sectores en los cuales se llevan a cabo acciones inmersas en tareas rutinarias que pueden desempeñar eficaz y eficientemente cualquier trabajador con discapacidad. En lo que respecta a la forma jurídica concluimos que, la mayor parte de los CEE son entidades con ánimo de lucro y en su mayoría están constituidas como sociedades de responsabilidad limitada.

En cuanto a la caracterización de los CEE en Andalucía, constatamos que son las provincias de Sevilla y Málaga las que engloban mayor número de Centros y predominan en los sectores de servicios integrales y auxiliares a empresas, en otros servicios profesionales, en la comercialización y distribución y en el transporte. Por su parte, un alto porcentaje son entidades con ánimo de lucro y la forma jurídica que destaca es la sociedad limitada.

De su análisis económico concluimos que los CEE de Andalucía son más rentables económicamente en el sector de los servicios integrales, seguido del agroalimentario y el de las telecomunicaciones frente al sector del transporte y el de otras actividades profesionales que presentan menores rentabilidades económicas. En cuanto a la rentabilidad financiera, observamos que los sectores más rentables son el agroalimentario, seguido del sector transporte, del sociosanitario, los servicios integrales a empresas y el sector del comercio y la distribución y los menos rentables las actividades administrativas y el sector industrial. En definitiva, concluimos que es más elevada la rentabilidad para los accionistas que la rentabilidad que proporciona cada activo invertido y que ambas rentabilidades son moderadas.

Referencias

- Gelashvili V, Camacho-Miñano MM, Segovia-Vargas MJ** (2015). "Patrones de supervivencia para la gestión de los Centros Especiales de Empleo". *Revista de Estudios Empresariales*. Segunda Época, 1, 109-126.
- Gelashvili V, Camacho-Miñano MM, Segovia-Vargas MJ** (2016). "Análisis económico-financiero de los centros especiales de empleo en España". *Revista Española de Discapacidad*, 4 (2), 7-24.
- Gelashvili V, Camacho-Miñano MM, Segovia-Vargas MJ** (2020). "A study of the economic and financial analysis for social firms: are they really businesses?" *Revista de Contabilidad Spanish Accounting Review*, 23 (2), 139-147.
- Gelashvili V, Camacho-Miñano MM, Segovia-Vargas MJ** (2021). "What factors condition the financial viability of sheltered employment centers? Empirical evidence". *Review of Managerial Science*, <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00450-3>
- Gobierno de España** (2015). *Plan de Acción para la Implementación de la Agenda 2030. Hacia un Estrategia de Desarrollo Sostenible*. Recuperado de <http://www.exteriores.gob.es/>
- Ley 13/1982**, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos
- López Arceiz FJ, Mateos Moles L, Olmo Vera J, Suárez Perales I, Bellostas Pérezgrueso AJ, Brusca Alijarde MI** (2014). "Actividades e impactos de la empresa social. Estudios de los Centros Especiales de Empleo aragoneses". *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 81, 217-239.
- López Penabad MC, Maside Sanfiz JM, Torrelles Manent J** (2019). "Análisis económico y social de los centros especiales de empleo: un estudio en Galicia". *Revesco* (132), 169-194.

Manzano Martín MI, Redondo Martín MN, Robles Paramio MP (2016). "Los Centros Especiales de Empleo en Castilla y León, 2007-2013: efectos de la crisis en función de la personalidad jurídica que adoptan". *Revesco* (122), 191-218.

Morales Calvo S, Chamizo González J, Cano Montero EI (2017). "Aproximación al empleo de personas con diversidad funcional y a la rentabilidad social y económica. El caso de las empresas asociadas a CECAP". En J. M. Serrano, R. Moreno y S. Gutiérrez, *Nuevos escenarios y retos socioeconómicos tras la crisis. Una perspectiva comparada España y Europa*. (pp. 227-245). Madrid, España. Editorial Dykinson.

Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social.

Redondo Martín MN, Manzano Martín MI (2014). "Supervivencia de los Centros Especiales de Empleo en la Comunidad Autónoma de Castilla y León". *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, AECA (108), 25-28.

Servicios Andaluz de Empleo (2021). *Servicio Andaluz de Empleo. Consejería de Empleo, Formación y trabajo Autónomo*. Sevilla, España. Recuperado de <https://www.juntadeandalucia.es/>

Servicio Público de Empleo Estatal (2021). *Ministerio de Trabajo y Economía Social. Servicio Público de Empleo Estatal SEPE*. Madrid, España. Servicio Público de Empleo Estatal. Recuperado de <https://www.sepe.es/>

Social Economy Europe (2018). *El futuro de las políticas europeas para la Economía Social: hacia un Plan de Acción*. Recuperado de <https://www.cepes.es/documentacion/521>

Jacobo Gómez

Universidad Autónoma de Madrid
Editor de la REFC

Vanessa Miguens-Refojo

Universidad Autónoma de Madrid

'Value Based Management': la importancia de la gestión basada en el valor

A medida que la provisión de información va cobrando más importancia para la planificación estratégica debido al constante cambio en los entornos económicos, comienza a surgir la inquietud por la creación de sistemas de control de gestión orientados a crear valor para los accionistas. Estos sistemas se denominan Value Based Management y contribuyen a recordar a los gerentes los intereses de los accionistas, por lo que se constituye como un mecanismo eficaz para alinear los intereses de ambos, incrementar el valor e impulsar el rendimiento de las empresas en los mercados de valores.

El origen de la gestión basada en el valor (VBM)

El control de gestión se define, globalmente, como el proceso con el que se intenta garantizar que los recursos se obtengan y utilicen de manera eficaz y eficiente y así lograr los objetivos de la organización (Anthony, 1965, p. 351). Mientras que con anterioridad a esta definición de Anthony la cuestión giraba sobre el empleo de sistemas contables de costes y presupuestos, con posterioridad cobra protagonismo la provisión de la información para la planificación y control en un entorno económico en constante cambio. Es por ello que se extiende la idea de que **no existe un sistema universal aplicado al control de gestión, sino que las circunstancias que rodean a una organización serán determinantes a la hora de escoger las técnicas apropiadas** (Ittner y Larcker, 2001).

Es Rappaport (1981) el que establece la doctrina de gestión del valor orientada hacia el accionista, siendo los sistemas de planificación estratégica herramientas fundamentales para los órganos directivos de las empresas. De este modo, en su afán por proporcionar a la dirección y a la junta un enfoque para evaluar los planes estratégicos de cara a crear valor para los accionistas, Rappaport (1981) sienta las bases de los sistemas de control de gestión basados en el valor denominados *Value-Based-Management* (en adelante VBM).

El enfoque de valor para el accionista en la planificación estratégica obliga a los directivos a reconocer que, a pesar de las grandes proyecciones de crecimiento de las ventas, el aumento del coste de capital de la compañía, el aumento de los requisitos de inversión por cada euro de ingresos o los márgenes más bajos en las ventas son signos claros de erosión del valor. El uso de este enfoque debería mejorar las perspectivas de las empresas de crear valor para sus accionistas y contribuir así a los intereses a largo plazo de las empresas y de la economía (Rappaport, 1981).

Estas ideas originales se desarrollan en la literatura en los años posteriores, centrándose en el enfoque de valor para los accionistas con la finalidad de alinear sus objetivos con los de la dirección y así mitigar los costes de agencia²⁰ en las empresas, sobre todo en las cotizadas, en las que existe una separación entre la propiedad y el control más notable (Rapp *et al.*, 2011).

En cuanto a la definición de los sistemas VBM, algunos autores se centran en el resultado de la gestión basada en el valor, mientras otros se enfocan en la *combinación del proceso y el resultado* (Ameels *et al.*, 2002). De este modo, en el primer grupo se encuentran autores como Simms (2001), que define la **VBM como un enfoque cuyo objetivo es maximizar el valor para los accionistas** produciendo rendimientos superiores al coste de capital; incluyendo una prima por el riesgo en el que incurrir. En el segundo grupo de autores se encuentran Black *et al.* (1998), que afirman que la VBM es la encargada de maximizar el valor para los accionistas alineando estrategias, políticas, rendimiento, medidas, recompensas, organización, procesos, personas y sistemas; enfatizando que la clave del incremento del valor se haya en la integración de la planificación estratégica, la compensación y la medición del rendimiento. Por tanto, una implantación exitosa de un programa de VBM conlleva la introducción de cambios en la cultura de la empresa. **Las métricas y KPI (key performance indicators) empleadas no son el objetivo de un sistema VBM sino que son el medio para un fin. El valor es clave en las medidas de rendimiento porque es la única que requiere información completa, lo cual es fundamental para una adecuada toma de decisiones.** Rapp *et al.* (2011) añade además que los sistemas VBM mejoran la toma de decisiones gerenciales pues identifican las alternativas de inversión que crean o destruyen valor, combinando medidas tradicionales basadas en la contabilidad del rendimiento de la empresa con las expectativas de rendimiento de los accionistas (Ryan y Trahan, 2007). En resumen, Boulos *et al.* (2001) señalan que las reglas más importantes para beneficiarse de la VBM y para la creación de valor sostenida son: evitar la “complejidad contable”, identificar el valor, integrar el presupuesto con la planificación estratégica e invertir en sistemas de información para desarrollar una estrategia corporativa global.

Medidas de desempeño asociadas a la VBM: EVA

Existen numerosas medidas de desempeño que se emplean en los sistemas VBM como Cash Flow Return On Investment (CFROI) o Shareholder Value Added (SVA), entre otros. Sin embargo, nume-

²⁰ La teoría de la agencia se basa en la premisa fundamental de que los intereses de los gerentes y los propietarios/accionistas pueden entrar en conflicto (Ameels *et al.*, 2002).

ros autores identifican el Economic Value Added (EVA)²¹ como el más representativo, pues permite la medición anual del rendimiento de valor creado real y es más coherente con la búsqueda del interés de los accionistas (Ameels *et al.*, 2002).

Ameels *et al.* (2002) afirma que EVA es uno de los principales indicadores de valor para el accionista. Según Stern *et al.* (2001), el éxito de EVA depende de tres factores: el compromiso del director ejecutivo de apoyar el uso de EVA en los niveles inferiores de la empresa, el vínculo con un programa de incentivos y el grado en que la medición cobra sentido en los distintos niveles. Según este autor, EVA también opera alineando los intereses de gerentes y accionistas y no solo como un mero instrumento de medición. Como principal desventaja surge el cortoplacismo y la potencial miopía si la base de cálculo es anual (Grant, 2010).

¿Hacia dónde apuntan las investigaciones sobre VBM?

Actualmente, se hace patente que el auge de los sistemas VBM va acompañado de numerosas investigaciones que intentan conocer el grado de repercusión de estos sistemas en la creación de valor de las empresas. Mientras que varios estudios demuestran una adopción creciente de estas medidas, sobre todo en Alemania, entre 2002 y 2008, hasta llegar al 42 % de empresas (Rapp *et al.*, 2011), también se observa que los mercados recogen positivamente la implantación y divulgación de estas medidas (Garvey y Milbourn, 2000; Rapp *et al.*, 2011; Schultze *et al.*, 2018). En general, **la evidencia indica que la implementación de VBM y el alcance de estos informes basados en el valor están significativamente relacionados con menores asimetrías de información y menor coste de capital al reducirse la incertidumbre entre los inversores** (Core *et al.*, 2015).

Sin embargo, existen aún una serie de limitaciones en estos estudios como las derivadas del sesgo de selección, en el caso de las investigaciones basadas en datos de encuestas (Ryan y Trahan, 2007), o el hecho de medir el rendimiento de la empresa en términos de ingresos marginales (Ryan y Trahan, 2007). En este segundo caso, se plantea la cuestión de si los ingresos por sí mismos están directamente vinculados a la creación de valor para los accionistas. Cabe mencionar la puntualización que hacen los autores Lueg y Schäffer (2010) a este respecto, pues afirman que los conjuntos de datos mal definidos y los problemas metodológicos perjudican la mayoría de los análisis existentes sobre los sistemas VBM.

Por tanto, parece razonable considerar que el hecho de adoptar sistemas basados en el valor contribuye a recordar a los gerentes los intereses de los accionistas, por lo que se constituye como un mecanismo eficaz para alinear los intereses de ambos, incrementar el valor e impulsar tanto el rendimiento de las empresas en el mercado de valores como su supervivencia en el largo plazo.

²¹ Herramienta de evaluación denominada Valor Económico Agregado (Economic value added en inglés) cuyo principio básico es que los gerentes deben ser recompensados por involucrarse en proyectos que generen más valor que el coste del capital, de modo que se incremente el valor actual neto de la empresa. (Lovata y Costigan, 2002). Se calcula de la siguiente forma:

$$EVA = (NOPAT) - (CE * WACC)$$

Donde:

NOPAT = beneficio operativo después de impuestos (del inglés *Net Operating Profit After Taxes*).

CE = capital invertido (del inglés *Capital Employed*).

WACC = coste promedio ponderado del capital (del inglés *Weighted Average Cost of Capital*).





Referencias

- Ameels A, Bruggeman W, Scheipers G** (2002). Value-Based management control processes to create value through integration: a literature review. *Vlerick Business School*, (18), 1-75
- Anthony RN** (1965). *Planning and control systems: a framework for analysis*. Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Black A, Wright P, Bachman J** (1998). *In search of Shareholder Value*. London, UK: Pitman Publishing.
- Boulos F, Haspeslagh P, Noda T** (2001). Getting the value out of value-based management, INSEAD survey.
- Core JE, Hail L, Verdi RS** (2015). Mandatory disclosure quality, inside ownership, and cost of capital. *European Accounting Review*, 24(1), 1-29.
- Garvey GT, Milbourn TT** (2000). EVA versus earnings: Does it matter which is more highly correlated with stock returns? *Journal of Accounting Research*, 38, 209-245.
- Grant RM** (2010). *Contemporary Strategy Analysis*. Seventh Edition. West Sussex, UK: John Wiley & Sons.
- Ittner D, Larcker DF** (2001). Assessing empirical research in managerial accounting: a value-based management perspective. *Journal of Accounting and Economics*, 32, 349-410.
- Lovata LM, Costigan ML** (2002). Empirical analysis of adopters of economic value added. *Management Accounting Research*, 13(2), 215-228.
- Lueg R, Schäffer U** (2010). Assessing empirical research on value-based management: Guidelines for improved hypothesis testing. *Journal für Betriebswirtschaft*, 60(1), 1-47.
- Rapp MS, Schellong D, Schmidt M, Wolff M** (2011). Considering the shareholder perspective: value-based management systems and stock market performance. *Review of Managerial Science*, 5(2), 171-194.
- Rappaport A** (1981). Selecting Strategies That Create Shareholder Value. *Harvard Business Review*, 1-25.
- Ryan H E, Trahan EA** (2007). Corporate financial control mechanisms and firm performance: The case of value based management systems. *Journal of Business Finance & Accounting*, 34(1-2), 111-138.
- Schultze W, List T, Schabert B, Dinh Y** (2018). Economic consequences of implementing and communicating value based management systems. *Journal of Business Finance & Accounting*, 45(5-6), 511-543.
- Simms J** (2001). Marketing for value. *Marketing*, 28, 34-35.
- Stern JM, Shiely JS, Ross I** (2001). *The EVA challenge: implementing value-added change in an organization*. New Jersey, USA: John Wiley & Sons.

Víctor M. González

Universidad de Oviedo
Editor de la REFC

Impacto económico y situación financiera de la empresa española tras el COVID-19

La pandemia del COVID-19 ha provocado una crisis sanitaria que se ha cobrado la vida de cientos de miles de personas a nivel mundial. Siendo está la consecuencia más importante, no ha sido la única, sino que también ha provocado una crisis económica de consecuencias difícilmente estimables por la incertidumbre que todavía persiste. La mayoría de los países implementaron una serie de medidas drásticas de limitación de la movilidad y de distanciamiento social que derivaron en una contracción muy profunda de la actividad económica global en 2020. La crisis ha tenido un impacto desigual por países, principalmente debido a la estructura productiva de cada país, la gravedad de la situación sanitaria y las medidas desplegadas para atajarla.

El confinamiento estricto en marzo y abril de 2020 en España, la mayor dependencia de los sectores más golpeados por las restricciones a la movilidad y el mayor peso de las pymes en el tejido empresarial son algunas de las razones que han hecho que la contracción de la actividad económica haya sido de mayor intensidad en España. En este contexto, la caída del PIB español en 2020 fue del 10,8 %, mientras que en EE.UU. fue del 3,5 %, del 6,7 % en el área del euro, del 4,8 % en Japón, del 7 % en América Latina y del 9,8 % en el Reino Unido; China, sin embargo, creció un 2,3 %.

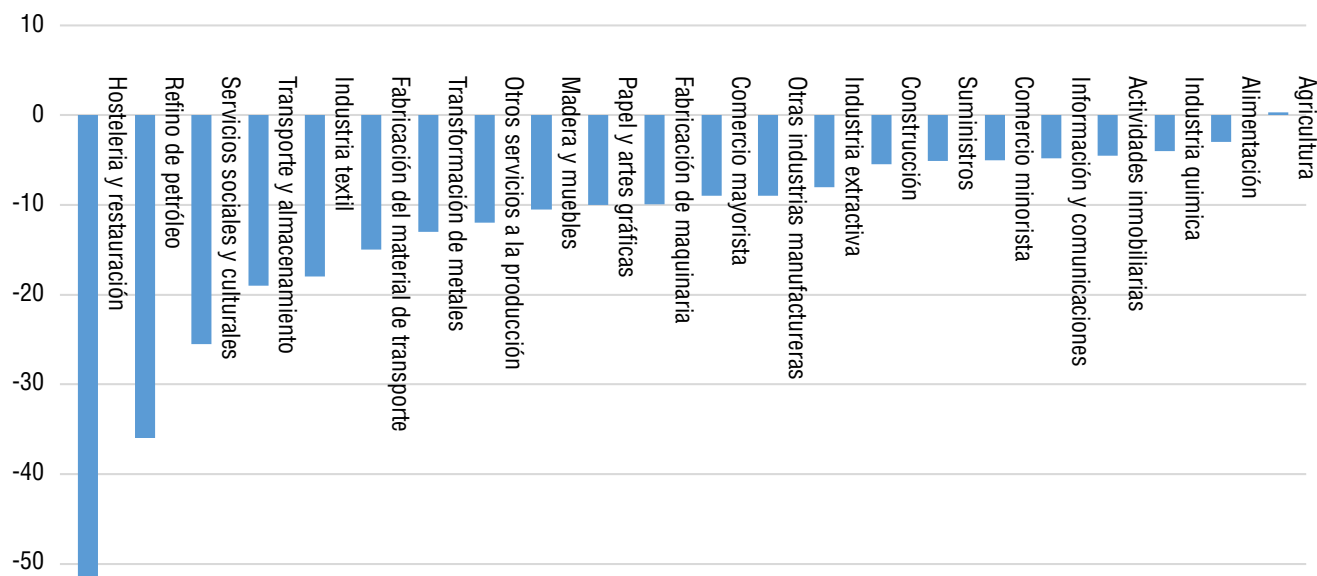
La recuperación de los niveles de actividad previos al COVID, en función de las previsiones disponibles -sujetas todavía a una gran incertidumbre- tendrá lugar también de manera dispar. Así, mientras que China ya recuperó estos niveles a finales de 2020, se prevé que Estados Unidos y el conjunto del área del euro lo hagan en 2021 y 2022, respectivamente. Por su parte, para el conjunto de América Latina, el nivel de actividad anterior a la pandemia se recuperaría en 2022 (Informe Anual 2020, Banco de España). Las previsiones de crecimiento del PIB para la economía española por parte del FMI a fecha de julio de 2021 son del 6,2 % y 5,8 % para los años 2021 y 2022, respectivamente, por lo que la recuperación del nivel previo a la pandemia no se produciría hasta finales de 2022.

Además de por su elevada magnitud, el impacto económico en la empresa española de la pandemia se ha caracterizado por su heterogeneidad en varias dimensiones. Las medidas de distanciamiento social han tenido una incidencia mucho más acusada en la actividad de aquellos servicios que requieren un elevado grado de interacción personal y aquellos afectados por las restricciones de movilidad. El descenso de la facturación empresarial ha sido más importante en la hostelería y la restauración, la industria de refino de petróleo, los servicios sociales y culturales, el transporte y el almacenamiento, la industria textil y la fabricación de material de transporte (Banco de España, Informe Anual 2020). En todas estas actividades el descenso ha sido superior al 15 %, llegando a ser superior al 50 % en el caso de la hostelería y restauración (véase gráfico 1). Atendiendo al tamaño de las empresas, el gráfico 2 muestra la variación interanual en puntos porcentuales con respecto a la media del sector. Se puede comprobar que las empresas de menos de diez trabajadores -microempresas- han sido las más afectadas por la reducción de sus niveles de facturación por cuanto son las únicas que presentan valores negativos una vez ajustada la variación de la facturación por la media sectorial. Además, dentro de cada sector y región la crisis ha tenido efectos más negativos sobre las empresas más jóvenes, las menos productivas y las localizadas en zonas urbanas (Fernández *et al.*, 2021).

La economía española se encontraba a comienzos de 2020 mejor preparada para afrontar la crisis consecuencia de la pandemia que en los años 2007-2008 en el comienzo de la crisis financiera. Y ello particularmente por dos razones: (1) la posición financiera de las empresas españolas era mejor que en el comienzo de la crisis precedente, consecuencia de un desapalancamiento financiero importante que le permitía tener una mayor capacidad para hacer frente a deterioros de la situación económica; (2) el sistema bancario español presentaba niveles de solvencia superiores a los existentes en 2007-2008, con mayores volúmenes de recursos propios y de liquidez.

La respuesta de las autoridades también ha sido diferente que en la crisis de 2007-2008. Durante todo el año 2020, los bancos centrales apoyaron a los mercados con una serie de programas de estímulos monetarios, hicieron inyecciones masivas de liquidez y realizaron compras de activos públicos y privados. Así, la actuación de las autoridades en política monetaria, por ejemplo, a través de la compra de bonos públicos, ha contribuido a dotar a las autoridades fiscales de mayor margen para la toma de medidas. La creación del programa Next Generation EU supone el mayor instrumento de estímulo económico jamás financiado por la Unión Europea.

Gráfico 1. Facturación empresarial en 2020 (por sectores)

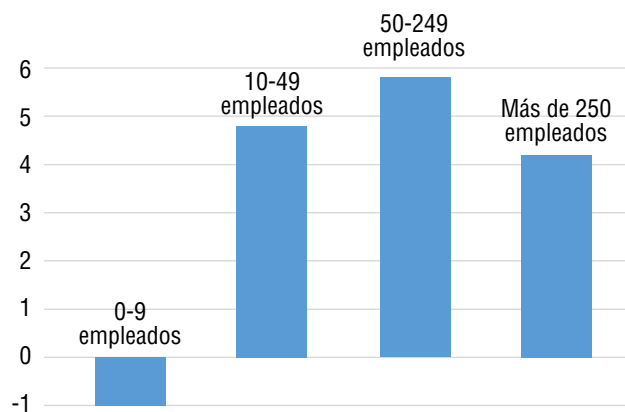


Fuente: Banco de España. Informe Anual 2020.

Las medidas de apoyo en el caso español se concretaron en programas orientados al mantenimiento del empleo, a la provisión de liquidez a través de créditos bancarios a las empresas que habían sufrido pérdidas importantes de ingresos y que fueron avalados por el ICO hasta el 70 % de su importe y a ayudas directas destinadas a la mejora de la situación patrimonial de las empresas. Todo ello ha permitido proteger parcialmente las rentas y la liquidez de los hogares y de las empresas, estabilizar los mercados financieros, y, en definitiva, reducir los potenciales efectos adversos de esta crisis sobre la capacidad de crecimiento de las economías a medio plazo.

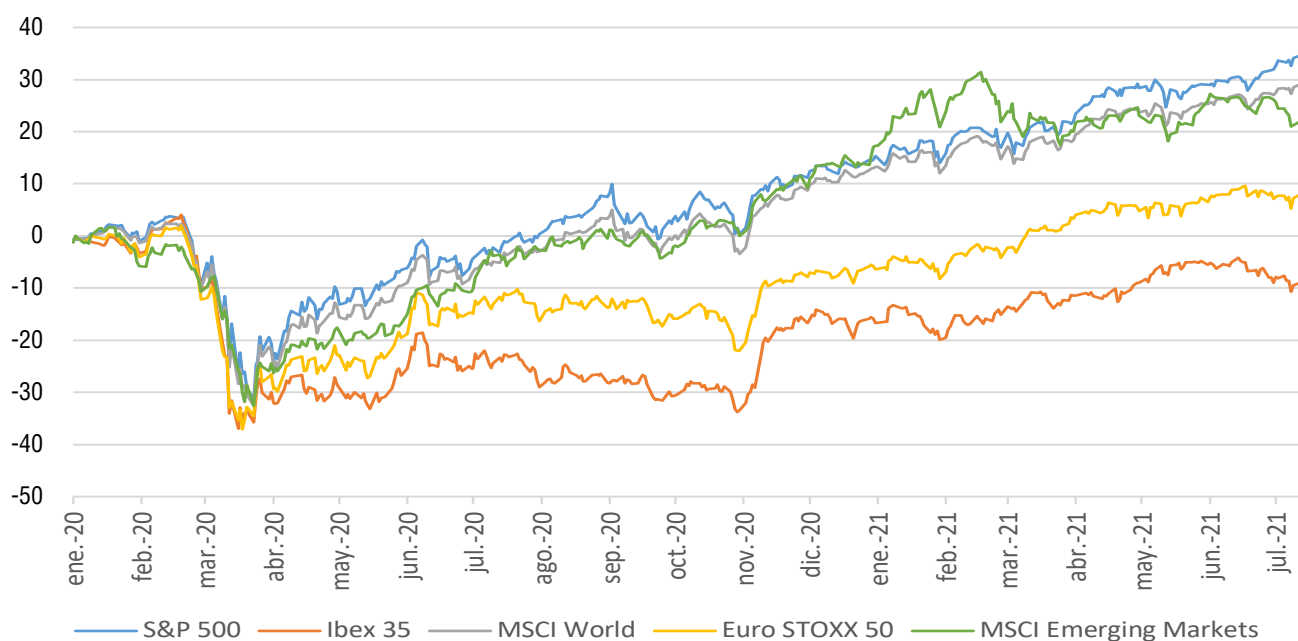
Los mercados de valores fueron los primeros en acusar la recesión en ciernes, con caídas históricas en marzo de 2020, que llegaron a ser del 40 %. Posteriormente, las bolsas se estabilizaron y la mayoría emprendió el camino hacia la recuperación (véase gráfico 3). Una vez más las diferencias geográficas han sido importantes, y así los índices bursátiles S&P 500 y MSCI de economías emergentes

Gráfico 2. Facturación empresarial en 2020 (por tamaño)



Fuente: Banco de España. Informe Anual 2020.

Gráfico 3. Comportamiento de los mercados bursátiles



Fuente: Elaboración propia a partir de S&P Capital IQ.





finalizaron el año con incrementos en torno al 15-17 %, mientras que el IBEX 35 registró una caída del 15 %. En los últimos meses, el éxito en el desarrollo de vacunas efectivas contra el COVID-19 y el avance del proceso de inmunización de la población mundial han reducido los riesgos sobre la actividad económica mundial que se ha visto reflejado en la evolución de los mercados financieros tanto en las economías avanzadas como en las emergentes de tal forma que índices bursátiles como S&P 500, MSCI mundial y MSCI de economías emergentes hayan alcanzado máximos históricos.

Las líneas de avales públicos a través del ICO y las medidas de política monetaria y financiera han conducido a incrementos en la oferta de financiación. Las entidades financieras durante el segundo trimestre de 2020 relajaron los criterios de concesión de préstamos a las empresas²² (Menéndez y Mulino, 2020), lo que condujo a que un número elevado de empresas accedieran a financiación para cubrir sus necesidades de liquidez, ampliando el vencimiento de la deuda y reduciendo su coste medio (Banco de España, Informe Anual 2020).

La muestra trimestral de la Central de Balances (CBT) correspondiente al año 2020 pone de relieve una acusada caída de los excedentes ordinarios y de los niveles de rentabilidad de las empresas, descenso que habría sido más acusado en algunos sectores, como los de industria, comercio y hostelería, o información y comunicaciones. El resultado económico bruto (REB) se redujo en 2020 un 36,8 %, que llevó a un descenso de la rentabilidad media del activo en algo más de un 2 % y en un incremento en el porcentaje de empresas con rentabilidad negativa de un 8 %, hasta alcanzar el 34 % (Menéndez y Mulino, 2021b).

Evidentemente esta reducción en las tasas de rentabilidad unido al incremento del endeudamiento aumenta la vulnerabilidad de las empresas españolas. La ratio de deuda financiera neta con respecto a la suma del patrimonio neto y la deuda financiera neta refleja incrementos moderados en la mayoría de las empresas (Menéndez y Mulino, 2021b). Salas (2021) muestra que el saldo de depósitos bancarios durante el segundo y tercer trimestre de 2020 ha aumentado en mayor medida que el incremento en el saldo de préstamos y créditos. Por lo tanto, el incremento en el endeudamiento parece haber respondido más a asegurar un colchón suficiente de liquidez con el que hacer frente a las incertidumbres futuras. Sin embargo, cuando se relaciona la deuda financiera neta con los resultados corrientes -definidos como el REB más los ingresos financieros- se observa un deterioro acusado en la situación financiera de las empresas, consecuencia más de la caída en el denominador que de incrementos en el numerador de la ratio. Este grado de vulnerabilidad del sector empresarial vuelve a tener un comportamiento asimétrico afectando en mayor medida a las empresas de menor tamaño y a los sectores productivos más afectados por la crisis.

El acusado deterioro de la rentabilidad de las empresas en 2020 y las incertidumbres sobre su recuperación posterior, en especial en los sectores vinculados al turismo donde las consecuencias negativas se están prolongando más allá de lo esperado, podrían llevar a que se incremente el porcentaje de empresas que presenten problemas de solvencia y dejen de ser viables. Este elevado endeudamiento puede dar lugar a problemas de infrainversión, debido a que son los acreedores los que se benefician de los proyectos de inversión (Myers, 1977), y a mayores incentivos a asumir riesgos.

En este contexto, la actuación de las autoridades se enfrenta a dos tipos de errores diferentes. Por una parte, una retirada demasia-

do temprana de las ayudas o unas ayudas insuficientes pueden provocar la quiebra de empresas que de no ser por la pandemia serían rentables. El Banco Central Europeo se ha mostrado preocupado por la situación, recomendando en diferentes ocasiones que se produzca una retirada gradual de las medidas de apoyo y acompañándola con la evolución de la economía, evitando así una potencial ola de insolvencias en el sector corporativo. Por otra parte, prolongar los estímulos también genera riesgos derivados del mantenimiento de empresas no viables. Barnerjee y Hofmann (2020) muestran que el número de empresas no viables ha aumentado significativamente desde mediados los años 80 en que significaban el 4 % de las empresas cotizadas hasta alcanzar el 15 % en 2017. El impacto económico de la pandemia y la respuesta política puede haber contribuido en alguna medida a este fenómeno, por cuanto empresas no viables pueden haber accedido a los esquemas de préstamos garantizados dada la amplitud de los criterios de elegibilidad²³. La virtud de las autoridades económicas consistirá en acertar en el momento de retirada de las ayudas y en identificar las empresas que aun estando en situación de vulnerabilidad financiera siguen siendo viables y que por tanto deberían ser objeto de apoyo público.

Referencias

Banco de España (2020). Informe Anual.

Barnerjee R, Hofmann B (2020). "Corporate zombies: Anatomy and life cycle". *BIS Working Papers* No. 882.

Fernández Cerezo A, González B, Izquierdo M, Moral-Benito E (2021). "El impacto económico del COVID-19 en las empresas españolas según la encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE)". *Artículos Analíticos, Boletín Económico*, 1/2021, Banco de España.

Financial Stability Review (2021). *European Central Bank*, May 2021.

Menéndez Á, Mulino M (2020). "Encuesta sobre préstamos bancarios en España: octubre de 2020". *Artículos Analíticos, Boletín Económico*, 4/2020, Banco de España.

Menéndez Á, Mulino M (2021a). "Encuesta sobre préstamos bancarios en España: abril de 2021". *Artículos Analíticos, Boletín Económico*, 2/2021, Banco de España.

Menéndez Á, Mulino M (2021b). "Resultados de las empresas no financieras hasta el cuarto trimestre de 2020. Un avance de cierre del ejercicio". *Artículos Analíticos, Boletín Económico*, 2/2021, Banco de España.

Myers SC (1977). "Determinants of Corporate Borrowing". *Journal of Financial Economics* 5 (2), 147-175.

Salas V (2021). "Pérdidas de las empresas por la COVID-19 y ayudas públicas". *Documentos de Trabajo y Notas Técnicas FUNCAS*.

José Antonio Gonzalo

Universidad de Alcalá
Experto Contable Acreditado®

Laura Parte

Universidad Nacional de Educación a Distancia

¿Resultados extraordinarios? Un problema por resolver

Los usuarios de estados financieros escrutan las cifras de gastos e ingresos tratando de encontrar recurrencias y regularidades, para ayudarles a proyectar los resultados y los flujos de efectivo al futuro. En Barker (2004) puede encontrarse un razonamiento a

²² A partir del tercer trimestre de 2020 se ha producido un leve endurecimiento en los criterios de concesión del crédito empresarial consecuencia del aumento de los riesgos percibidos por las entidades financieras, en un contexto de incertidumbre sobre la situación económica general y sobre la solvencia de los prestatarios (Menéndez y Mulino, 2021a).

²³ Las ratios de deuda sobre fondos propios se han incrementado considerablemente entre las empresas más endeudadas, de tal forma que las empresas en el percentil 90 de endeudamiento han incrementado el mismo desde el 220% a finales de 2019 al 270% en 2020 (Financial Stability Review, 2021).



www.abacoauditores.es



"Fundada en 1996, **ÁBACO AUDITORES CONSULTORES, SL** se encuentra integrada por expertos en la creación de soluciones profesionales de auditoría financiera, consultoría y asesoramiento fiscal"

AUDITORIA

- Cuentas anuales individuales y consolidadas
- Estados financieros
- Informes especiales
- Revisiones limitadas y procedimientos acordados
- Subvenciones

OUTSOURCING

- Gestión laboral y recursos humanos
- Asesoramiento contable y financiero
- Consolidación
- Asesoramiento en concurso de acreedores, mercantil y fiscal

COMPLIANCE

PROTOCOLO FAMILIAR

CONSULTORÍA DE DIRECCIÓN Y ESTRATÉGICA

- Due Diligence
- Planes de negocio y viabilidad
- Valoración de empresas
- Combinaciones de negocio
- Análisis económicos-financieros
- Informes de procedimientos y de control interno



TOLEDO
MADRID
MÁLAGA
SORIA
CIUDAD REAL
BADAJOZ
LA NUCIA (ALICANTE)





favor de la predictibilidad de las cifras que componen los resultados empresariales.

Si la utilidad de las cifras contables está, entre otras cosas, en su poder predictivo, es necesario separar los componentes que se repiten de los que son únicos o singulares, ya que cada partida del estado de resultados puede incluir importes que se repiten y que no. No obstante, en las prácticas contables actuales no está permitido usar la calificación de no recurrente: no hay resultados extraordinarios presentados por separado en las cuentas de resultados.

A esta situación se llegó, en el pasado, como consecuencia de una utilización abusiva del calificativo “extraordinario”, que se aplicaba de forma muy liberal a los gastos o ingresos atípicos e infrecuentes. Atípicos porque no se referían a la actividad habitual de la empresa, aunque este atributo suele describirse ahora, tomando la terminología inglesa, como inusual. Infrecuentes porque no podía establecerse una periodicidad para pronosticar su aparición. En no pocas ocasiones, cuando una pérdida molestaba, se tildaba de extraordinaria con el (generalmente fallido) propósito de que los analistas la excluyesen de los cálculos de rentabilidad, asegurando que no se iba a repetir nunca más.

Ante este estado de cosas, en la normalización internacional, una modificación de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) número 8, en 2003, prohibió la utilización del adjetivo extraordinario. Esta tendencia también la ha seguido posteriormente el FASB (2015), que anteriormente permitía habilitar una partida de resultados extraordinarios, netos de impuestos, entre los subtotales de actividades continuadas y discontinuadas del estado de resultados.

En algunos países también cabía, como extraordinario, el gasto o el ingreso en exceso sobre las cantidades habituales (inusual por razón de la cuantía). Por ejemplo, las indemnizaciones a los trabajadores despedidos tras un proceso de reestructuración o redimensionamiento de la empresa. Esto daba lugar a entresacar de los ingresos y, especialmente, de los gastos, todo aquello que “pareciera” fuera de lo normal, para justificar en los malos tiempos que algo había ido bien.

Una solución menos extrema es la que se da en el Plan General de Contabilidad (PGC) español de 2007, donde pueden utilizarse de forma limitada las denominaciones de gastos o ingresos excepcionales, que siempre formarán parte del resultado de explotación, de manera que los importes significativos de pérdidas por inundaciones, incendios, multas o sanciones se presentan bajo una rúbrica de “Otros resultados”, dentro del Resultado de Explotación.

Como ingresos excepcionales se reflejan, en el PGC, las recuperaciones de créditos dados de baja por insolvencias firmes. Sin embargo, no hay una lógica económica subyacente a estas clasificaciones, ya que las multas o los incendios pueden ser recurrentes, y una política conservadora de reconocimiento de deterioros puede hacer que, año tras año, se recuperen cantidades significativas de saldos de clientes dados de baja previamente.

Además, no hay mucha diferencia semántica entre extraordinario y excepcional (véase el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, DRAE), así que en la mente del usuario de los estados financieros se pueden confundir ambos términos, lo que también pasa con todas las demás calificaciones utilizadas como no recurrente, atípica, única, no repetitiva, singular, etc.

En lo que sigue se tratará la situación actual de los antiguos resultados extraordinarios, para comentar cómo se ha llegado a una situación normativa donde se niega la posibilidad de declarar que una partida lo sea, pero no se dan alternativas, con lo que esta información queda en una especie de limbo, al arbitrio de las entidades, que fuera de los estados financieros siguen presentando

partidas como inusuales, atípicas o con una denominación similar. Como este estado de cosas exige alguna solución, se tratan por último las alternativas, entre las que destaca la propuesta del IASB, en un proyecto de norma, donde se propone que los importes no usuales incluidos en las partidas de gastos e ingresos se dejen en las mismas y se explique, en una nota, su importe, naturaleza y las razones por las que tienen un poder predictivo limitado, o carecen del mismo.

La evolución de las partidas extraordinarias

Estas polémicas sobre el reporte de extraordinarios (o atípicos, como se llamaban en el sector bancario) no han sido muy compartidas en España, salvo excepciones (véase Parte-Esteban y Gonzalo Angulo, 2008), lo que explica la postura mimética de los organismos de normalización española.

En España la laxitud de la normativa contable en el reconocimiento de las partidas extraordinarias ha hecho sencillo su tránsito por los estados de resultados de las compañías, pero no ha sucedido lo mismo en otros países como Reino Unido, Estados Unidos, Nueva Zelanda o Australia, que desde la década de los setenta comenzaron a restringir su utilización (Parte Esteban y Pedrosa Alberto, 2003).

La modificación del PGC de 2007 ha seguido una política paralela a la observada en el ámbito internacional sobre las partidas que antes se consideraban extraordinarias, que ha consistido fundamentalmente en hacer lo siguiente: 1) separar los resultados de operaciones discontinuadas de los procedentes de explotaciones que continúan en periodos posteriores; 2) incluir en el resultado de explotación los deterioros y los resultados derivados de la enajenación o disposición por otra vía de los activos inmovilizados, obligando a informar por separado; 3) paralelamente, incluir en el resultado financiero los deterioros y los resultados derivados de la enajenación de activos y pasivos financieros, así como las diferencias de cambio o de conversión, y 4) dejar esa categoría marginal de resultados excepcionales, que por lo general no representa cantidades demasiado importantes en la práctica de las empresas españolas.

No obstante, estas decisiones han contribuido a mezclar, en el estado de resultados, importes de gastos o ingresos recurrentes, y por tanto con poder de información acerca del futuro, con otras que son aisladas, singulares o no recurrentes en la misma partida. Si el usuario quiere utilizar los estados financieros para predecir o proyectar, esta práctica no es de mucha ayuda, salvo que en las notas se de alguna explicación sobre las líneas del estado de resultados que lo necesiten.

Si las empresas, especialmente las grandes, no reportan resultados extraordinarios en sus estados financieros, si hacen constar que existen en otras partes de la información empresarial, como por ejemplo el informe de gestión (práctica limitada) o en otros documentos que hacen llegar a los analistas, bancos y otros usuarios, en los que aparecen partidas corregidas, a partir de sus valores contables, como por ejemplo el resultado de explotación, el resultado del ejercicio y las variables que se derivan de los mismos (EBITDA, ROA, ROE, ...).

La situación actual de lo extraordinario

Ni la regulación contable más rígida puede acabar con ciertas costumbres de las empresas, como la de suponer que todo lo bueno se va a repetir y todo lo malo desaparecerá en el futuro. Es una forma de pensar que está arraigada en el pensamiento de casi todas las personas, en su busca de estabilidad emocional, y por tanto se transmite a la información financiera, que se elabora por seres humanos, con sus debilidades y fortalezas.

Por tanto, cuando en la información financiera se separa lo malo, no siempre se trata de despistar al usuario, ya que hay muchas

ocasiones que quienes elaboran la información sobre los resultados conseguidos piensan honradamente que lo malo es accidental. Así, cuando los directivos de las empresas miden e informan sobre el EBITDAC (el EBITDA o resultado bruto de explotación como si no hubiese ocurrido la pandemia del coronavirus, que por muy inverosímil que sea la cifra resultante siempre les resulta favorable) no suelen pensar que el mero intento de construir una cifra normal en situaciones anormales desata inmediatamente las suspicacias de los analistas, que normalmente les cuesta creérselo y, por tanto, lo descartan en sus evaluaciones y proyecciones futuras.

Muchos analistas, o al menos los más avisados, saben que todas las empresas tienen ciclos de actividad y resultados, y las malas temporadas son tan comunes como las buenas. Lo que no saben es cuándo sustituirá la racha buena a la menos afortunada. Pensar que la tendencia de los dos últimos años es extrapolable al futuro, sobre todo si hay crecimiento, es un error que solo cometen los estudiantes de análisis de estados financieros en los primeros meses de estudio de la asignatura.

Por tanto, la prohibición de utilizar partidas extraordinarias, al advertir un abuso de la categoría por parte de las empresas, no está todavía resuelta satisfactoriamente en el ámbito normativo, ya que el usuario sigue necesitando separar los gastos e ingresos que son recurrentes de los que no lo son, para enjuiciar la rentabilidad actual de la entidad y para hacer sus pronósticos sobre resultados o flujos de efectivo futuros.

Soluciones posibles del problema: ventajas e inconvenientes

Hay, al menos, dos posibles soluciones al problema de deslindar partidas recurrentes de los que no lo son, desde el punto de vista de la normalización de la información financiera. La primera es que se haga fuera de los estados financieros, al presentar medidas de rentabilidad financiera en documentos aparte, como se ha comentado, y la segunda es que se incorpore a la propia información financiera, donde la entidad pueda explicar, desde su punto de vista, cómo puede interpretarse cada partida si contiene importes no recurrentes.

Estas dos soluciones fueron propuestas al Consejo en un documento elaborado por el personal técnico de la institución (ver IASB, 2018: #21), pero la primera fue rechazada porque no es misión del emisor de normas contables, en este momento, decidir sobre presentación de medidas de rentabilidad. En su lugar, se aceptó la segunda, que consistía en requerir información separada sobre partidas inusuales o infrecuentes en las notas a los estados financieros.

El IASB ha renunciado a definir qué son partidas extraordinarias, cualquiera que sea el nombre que se les dé, como inusuales, excepcionales, atípicas, infrecuentes o no repetitivas. Esta es la mejor prueba de que en la información financiera han quedado desterrados estos nombres, si bien, en su lugar, es la propia entidad la que puede apreciar la falta de poder predictivo de algunas partidas, informando sobre su naturaleza e importe. Ya se ha visto que la perspectiva de la entidad no siempre es la más objetiva, para ser utilizada por los usuarios.

Probablemente, al tomar esta decisión, el emisor internacional ha optado por la flexibilidad, como en muchas otras ocasiones, pero renunciando a conseguir comparabilidad entre las cifras de diferentes entidades. Será el usuario quien, a la vista de las explicaciones dadas por la entidad, introduzca o no en su análisis estas partidas y estos valores, haciendo primero un juicio profesional sobre su eventual valor predictivo.

En el Proyecto de Norma de sustitución de la NIC 1, Presentación de Estados Financieros, dentro del Proyecto general sobre estados financieros, el IASB (2019) emitió una propuesta para reestructurar la presentación y la información a revelar, en la que incluyó la

propuesta de tratamiento de los ingresos y gastos inusuales, que define como los que –a juicio de la entidad– tienen un valor predictivo limitado porque no surgirán en periodos futuros.

Una vez localizadas las partidas y los importes, la entidad deberá revelar en notas:

- el importe de cada partida de ingreso o gasto inusual reconocida en el periodo contable;
- la naturaleza y descripción de cada una de esas partidas, así como la razón por la que no se espera que aparezcan en ejercicios futuros;
- la línea de partida del estado de rendimiento financiero donde están incluidos, y
- un desglose de las partidas que hayan sido incluidas como inusuales en cada una de las partidas de los gastos, si la entidad los presenta por función, siguiendo la opción que la NIC 1 ofrece a las entidades.

Probablemente, este Proyecto sea aprobado sin demasiada dificultad, y la tendencia marcada en él sea la que impere en la normalización local de los diferentes países, en este afán de seguir la senda marcada por las NIIF, pero debe señalarse que, junto con algunas ventajas, esta solución tiene varios inconvenientes.

Comencemos por los inconvenientes. El primero de los cuales es la falta de objetividad, porque será la entidad que presente separadas, en las notas, las partidas e importes que considere de valor predictivo limitado. Al no haber definición de lo que es inusual o infrecuente, cada empresa deberá fijar su política contable, lo que dará lugar a cifras no comparables. En las cartas comentario recibidas en el proceso de consulta pública de las ideas que luego se plasmaron en el Proyecto de Norma, pueden encontrarse objeciones adicionales (IASB, 2017).

Pero también hay algunas ventajas, la más importante de las cuales es que, si la entidad audita sus estados financieros (se supone que todas las que utilizan NIIF están obligadas a ello), los auditores verificarán la clasificación y los importes que se reportan como poco predictivos, y además velarán por que la clasificación sea congruente en el tiempo.

Además, si la empresa revela partidas e importes que no son repetitivos a través de las notas, cuando elabore las medidas de rendimiento financiero, en las que se suelen depurar las cifras de resultados para mostrar importes o ratios que pueden ser recurrentes, deberá utilizar los mismos criterios, y los mismos valores, que se han recogido en las notas, con lo que se asegurará una mayor coherencia.

En definitiva, los analistas, entidad por entidad, quizá encuentren mayor utilidad para delimitar las propiedades predictivas de ingresos y gastos, y mediante la depuración de las cifras, teniendo en cuenta las descripciones e importes contenidos en las notas sobre partidas inusuales, puedan hacer mejor sus proyecciones o, en su caso, enjuiciar con más propiedad las hechas por la entidad a través de previsiones o ratios ajustados.

Referencias

- Barker R** (2004): "Reporting Financial Performance". *Accounting Horizons*, 18(2): 157-172.
- Financial Accounting Standards Board, FASB** (2015): "Income Statement—Extraordinary and Unusual Items", *Accounting Standards Update* No 2015-02 (Subtopic 225-20). Norwalk, Conn: FASB 215).





International Accounting Standards Board, IASB (2017): *Disclosure Initiative—Principles of Disclosure. Discussion Paper and comment letters.* Disponible en: [https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2019/principles-of-disclosure/dp-principles-of-disclosure/] (acceso el 26 de agosto de 2021).

International Accounting Standards Board, IASB (2018): *Unusual or infrequent items. Staff Paper prepared for discussion at a public meeting of the IASB.* September. Disponible en [https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/september/iasb/ap21c-pfs.pdf] (acceso el 15 de agosto de 2021).

International Accounting Standards Board, IASB (2019): *General Presentation and Disclosures, Exposure Draft ED/2019/7,* December. Disponible en: [https://cdn.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/primary-financial-statements/exposure-draft-ed-general-presentation-disclosures.pdf] (acceso del 27 de agosto de 2021).

Parte Esteban L, Pedrosa Alberto FC (2003): “Los resultados extraordinarios y su armonización: Análisis contable y fiscal entre España y Portugal”, *Técnica Contable LV (655)* julio-agosto: 33-51.

Parte Esteban L, Gonzalo Angulo JA (2008): “¿Añaden las partidas extraordinarias calidad al resultado?”. *Universia Business Review*, 2.º trimestre: 28-39.

Felipe Herranz

Presidente del Foro AECA de Instrumentos Financieros
Universidad Autónoma de Madrid
Experto Contable Acreditado®

Los juicios del Consejo de Estado sobre la reciente reforma del PGC

El Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, dispuso, con efecto 1 de enero de 2005, que las NIIF²⁴, una vez aprobadas por la Comisión Europea a través del proceso de *endorsement*, sean utilizadas en sus estados financieros consolidados por parte de las sociedades que a la fecha de cierre del balance sus valores -o los de una sociedad de su grupo- hubieran sido admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro. Asimismo, autorizó a los Estados miembros para “permitir” o “exigir” que las restantes sociedades elaborasen sus cuentas anuales individuales o consolidadas de conformidad con las mismas normas.

En España, a través de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, se decidió que, además del uso obligado de las NIIF-UE²⁵ en los estados financieros consolidados de las sociedades con valores cotizado, se abriese la opción para el uso de dichas normas en los estados financieros consolidados de los restantes grupos. Sin embargo, no se permite el uso de las NIIF-UE en los estados financieros individuales, para los que deben utilizarse obligatoriamente normas locales. Eso sí, la Ley establece que se produzca una actualización de las normas locales para adaptarlas a las NIIF-UE y, de esta forma, evitar demasiadas diferencias, especialmente notorias en los grupos que emiten sus estados financieros consolidados de acuerdo con las NIIF-UE.

Sin embargo, la estrategia de convergencia establecida en la Ley 16/2007, para los estados financieros individuales, se ha llevado a cabo de forma distinta por los dos principales emisores o impulsores de las normas contables españolas: el Banco de España para su Circular Contable, de aplicación para las entidades de crédito, y el ICAC para el PGC, aplicable por parte de las empresas indus-

24 Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB. (International Accounting Standards Board).

25 NIIF aprobadas por la Unión Europea.

triales y comerciales. Mientras que la Circular del Banco de España sigue en su práctica totalidad la normativa NIIF-UE y lo hace en fechas coincidentes con la entrada en vigor de dichas normas, el PGC se va adaptando a dicha normativa, pero con algunas diferencias y ciertos retrasos.

Estos diferentes enfoques de convergencia con las NIIF-UE, llevados a cabo por el Banco de España y el ICAC, se reflejan de forma más acusada en relación con tres NIIF-UE que han entrado en vigor recientemente: la 9 de Instrumentos Financieros, la 15 de Ingresos Ordinarios y la 16 de Arrendamientos.

Mientras que el Banco de España ha modificado su Circular Contable para recoger en su práctica totalidad lo establecido en las mencionadas NIIF-UE y con las mismas fechas de entrada en vigor, el ICAC ha propuesto la modificación del PGC solo parcialmente y con cierto retraso en su entrada en vigor.

En efecto, en la modificación del PGC llevada a cabo a través del R.D. 1/2021, de fecha 12 de enero de 2021 (BOE 30/1/2021) puede observarse:

- Se adopta plenamente la NIIF-UE 15 de Ingresos Ordinarios, considerando la propia reforma del PGC y la resolución del ICAC de fecha 10 de febrero de 2021 (BOE 13/2/21) que desarrolla el tratamiento contable de los ingresos.
- Se adopta parcialmente la NIIF-UE 9 de Instrumentos Financieros.
- No se menciona y, por lo tanto, no se adopta la NIIF-UE 16 de Arrendamientos.

Por otro lado, el PGC de Pymes se ha mantenido inalterado en lo que respecta a las NIIF-UE mencionadas.

Observaciones del Consejo de Estado

Como es preceptivo, el Consejo de Estado emitió, con fecha 8 de octubre de 2020, el dictamen correspondiente, sobre el proyecto de Real Decreto del 24 de junio de 2020 y su memoria explicativa.

En dicho dictamen, el Consejo de Estado resume el contenido del proyecto y su expediente, mencionando los diferentes trámites y consultas realizadas. Asimismo, analiza la habilitación legal y el rango y marco normativo y, concluye, con sus valoraciones y observaciones respecto al contenido del proyecto.

Con carácter general, el dictamen del Consejo de Estado coincide con los puntos básicos del proyecto. No obstante, pueden identificarse algunos puntos concretos en los que el Consejo de Estado difiere, en alguna medida, con el contenido del proyecto. Entre ellos, pueden destacarse:

1) Estrategia de la convergencia del PGC con las NIIF-UE

Destaca el Consejo de Estado que el preámbulo del proyecto indica que se enmarca en la “*estrategia de convergencia del Derecho contable español con las normas internacionales de contabilidad adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE) iniciada por la Ley 16/2007, con la finalidad de que los grupos cotizados, obligados a seguir en sus cuentas consolidadas las NIIF-UE, pudieran formular las cuentas anuales individuales y consolidadas sobre la base de los mismos principios y criterios contables*”. Sin embargo, considera el Consejo que el alcance es realmente más amplio, ya que el proyecto afecta también a sociedades que no han emitido valores admitidos a cotización.

2) Dualidad de cuerpos normativos

Destaca el Consejo de Estado en su dictamen que “*con ocasión de la elaboración del proyecto de Real Decreto sometido a consulta, diversas asociaciones del sector financiero han sugerido que se permita a las sociedades integrantes de los grupos*

Congresos AECA

Máxima Calidad Científica

Tras más de 40 años de trayectoria, los Congresos AECA se han convertido por derecho propio en distintivo de calidad científica e investigadora

Internacional

Convocatoria abierta con la participación de **investigadores de todo el mundo**



Calidad

Revisión anónima por pares de las Comunicaciones recibidas

Publicación

Acuerdos con **revistas reconocidas de Impacto Científico** para la publicación de las mejores Comunicaciones presentadas, como la REFC*

* Revista Española de Financiación y Contabilidad.

Workshops

Con una selección de **Comunicaciones de Alta Calidad Científica**, debatidas por medio de la figura del *Discussant*



Reconocimiento

Emisión de **Certificados Diferenciales de la Calidad Científica (CDCC)**

Difusión

Web, app del Congreso y **redes sociales**

Edición

Divulgación de los trabajos a través de una **obra digital recopilatoria**



aeca.es



societarios –al menos de los cotizados– formular sus cuentas anuales individuales con base en las NIIF-UE aplicables a sus cuentas consolidadas”.

A este respecto, el Consejo de Estado explica la estrategia de convergencia con las NIIF-UE (diferente para estados financieros consolidados e individuales) establecida en la Ley 16/2007, sobre la base del Libro Blanco de 2002, que ha dado origen a la actual dualidad de cuerpos normativos.

Sin embargo, el Consejo de Estado afirma: *“El ICAC considera que las razones que justificaron el establecimiento de este esquema no han variado. Pero, a juicio del Consejo de Estado, el largo tiempo transcurrido desde entonces acaso justificaría un análisis más profundo -como el que se hizo al elaborar el mencionado Libro Blanco- sobre si los motivos que entonces llevaron a proponer esta solución dual siguen siendo válidos en el momento actual, o susceptibles de rectificación o matización. Se trata, en todo caso, de un análisis que excede del objeto del presente proyecto de Real Decreto, que, por su rango reglamentario, no puede alterar las decisiones que en su día fueron adoptadas por las mencionadas leyes.”*

3) Sociedades que, sin tener la naturaleza de entidad de crédito, forman parte de un grupo encabezado por una entidad que goza de este carácter.

El dicatmen se hace eco del planteamiento realizado por el Banco de España para que estas sociedades pudieran aplicar la Circular del Banco de España (basada plenamente en las NIIF-UE) y concluye: *“no parece que las alegaciones realizadas por el Banco de España –a las que se ha unido la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera– carezcan de sentido, por lo que acaso debieran volver a considerarse por el departamento ministerial proponente”.*

Aparentemente, de las tres observaciones del Consejo de Estado mencionadas, únicamente la primera ha sido recogida en la redacción final del RD 1/2021. Si bien, debe señalarse que las otras dos, aunque hubiesen sido conceptualmente aceptadas, no podrían haberse incluido en el RD mencionado de carácter reglamentario, puesto que requerirían cambios legales previos.

Opiniones del autor

El autor de este trabajo, como ya ha expresado en anteriores publicaciones que se mencionan en la bibliografía, coincide con el juicio expresado por el Consejo de Estado para que se revise la procedencia o no de continuar con la mencionada dualidad (estados financieros consolidados versus individuales) en la situación presente y, a tal efecto, aporta al debate algunos argumentos en las líneas siguientes.

Con la estrategia actual respecto a los estados financieros individuales de las sociedades no financieras, cambiar o no el PGC para adaptarlo a una NIIF-UE representa un ejercicio que requiere un “alto equilibrio”. Por un lado, todas las adaptaciones pueden verse positivas por la armonización que suponen y porque permiten que las sociedades con valores cotizados puedan utilizar las mismas normas en sus estados financieros consolidados e individuales. Por otro lado, pueden verse negativas si incorporan complejidades que pueden resultar inapropiadas para las empresas de menor tamaño que utilizan el PGC.

En efecto, el PGC es utilizado por sociedades de muy diferente tamaño. Desde sociedades cotizadas y otras grandes empresas, que pueden tener una cifra de negocio superior a los 20.000 millones de euros, hasta otras empresas que apenas superan los 8 millones de euros. Es muy difícil que un mismo cuerpo normativo pueda dar respuesta adecuada a realidades tan diferentes.

El propio preámbulo del RD 1/2021 de reforma del PGC menciona el factor dimensión cuando dice: *“El criterio que ha guiado la incorporación de cambios en el Plan General de Contabilidad ha sido el mismo que se tuvo presente en la redacción del citado texto; la incorporación de los criterios internacionales en cuentas individuales en sustitución de los vigentes, también basados en la normativa internacional, solo debería aceptarse en caso de que sea evidente que el nuevo tratamiento de la NIIF-UE es más útil y adecuado para los usuarios de las cuentas anuales individuales en la toma de decisiones económicas; bien porque simplifica de manera efectiva la comprensión de los estados financieros de la empresa, bien porque los requerimientos que se incorporan guardan proporcionalidad y adecuación a la naturaleza y dimensión de las empresas a las que aplica, habida cuenta de la peculiaridad que supone el fraccionamiento del derecho contable en España por razón de los sujetos contables”.*

Por lo tanto, permitir el uso de las NIIF-UE en los estados financieros individuales de las sociedades que forman parte de un grupo con valores cotizados o son de gran dimensión, sería una forma de aplicar el “criterio dimensión” mencionado en el preámbulo del RD 1/2021 y, además, “rebajar” la necesidad de reformar continuamente el PGC para no perder la repetida estrategia de convergencia.

Es cierto que existen argumentos para no llevar a cabo esta reforma. El propio Consejo de Estado los menciona reproduciendo el Libro Blanco... los inconvenientes de esta opción eran aún mayores: así, con carácter principal, se tuvo en cuenta la circunstancia de que las reglas contables previstas en las NIIF-UE, en cuanto sirven para determinar la situación patrimonial y el resultado anual de las empresas, tendrían necesariamente implicaciones mercantiles -a efectos del ejercicio de derechos y obligaciones en el ámbito societario- y fiscales -de cara a la tributación en el Impuesto sobre Sociedades- que van más allá de las meramente contables, condicionando la capacidad de decisión del legislador español en estos ámbitos...”

Sin embargo, estos criterios, sin duda válidos cuando se formularon, han podido perder peso con el tiempo; ya que:

- La legislación fiscal y mercantil española tiene sustantividad propia y dispone de prioridad en sus respectivos campos. Ciertamente es que, cuando estas leyes no establecen criterios específicos en alguna materia, las normas contables pueden resultar subsidiarias, pero este inconveniente podría resolverse fácilmente por diversas vías. En realidad, ya existen diferencias importantes entre el PGC y las normas mercantiles y fiscales en importantes materias tales como: resultado distribuible, disolución obligaría de sociedades, determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades, etc.
- Es un hecho que las entidades de crédito vienen utilizando la Circular Contable del Banco de España, basada plenamente en las NIIF-UE, y no por ello están incumpliendo las normas mercantiles y fiscales españolas, aplicables a todo tipo de sociedades.

Adicionalmente, **aceptando que las sociedades con valores cotizadas y otras de gran dimensión puedan voluntariamente emitir sus estados financieros individuales con las NIIF-UE, ya no serían necesarios dos PGC, uno normal y otro para pymes. Uno solo sería suficiente y, además, podría tener la estabilidad suficiente para evitar que un número enorme de sociedades que emplean el PGC se vean obligadas a realizar cambios cada vez que el PGC se adapta a una nueva NIIF-UE.**

Un ejemplo práctico nos puede ayudar a analizar el dilema que se presenta con la estrategia de convergencia actual: la NIIF-UE 16 de Arrendamientos que, básicamente, elimina para el arrendatario la diferencia entre los arrendamientos financiero y operativo, exigiendo para ambos casos el reconocimiento inicial del activo y del pasivo correspondientes.

Es importante destacar que el dictamen del Consejo de Estado no menciona la NIF-UE 16 de Arrendamientos y es lógico que así sea; ya que, la última versión del proyecto, que fue la que se presentó al Consejo de Estado, tampoco lo hacía. Sin embargo, versiones anteriores del proyecto de modificación del PGC sí lo hacían, indicando: “A diferencia de las anteriores normas, el cambio radical que este nuevo enfoque introduce en el tratamiento contable de los contratos de arrendamiento operativo requiere un estudio más detenido que permita identificar con claridad la base conceptual que sostiene el reconocimiento de un contrato a ejecutar como un activo y, en particular, cuál es la línea divisoria entre el registro en balance de los compromisos financieros que se asumen en los contratos de arrendamiento operativo y los que pudieran incurrirse en otro tipo de contratos a ejecutar. Por ello, y por el momento, se considera oportuno no introducir cambios en el vigente tratamiento contable de los contratos de arrendamiento en las cuentas anuales individuales”.

Al desaparecer la mención a la NIIF-UE 16 en el RD 1/2021, se presenta de nuevo el dilema:

- ¿Se realizará otra reforma del PGC para incorporar la NIIF-UE 16 y, de este modo, evitar que grandes sociedades cotizadas tengan muy significativas diferencias en la normativa aplicable a sus estados financieros consolidados respecto a los individuales?
- ¿Se decidirá la no adaptación del PGC a esta importante NIIF-UE para evitar dificultades a sociedades de menor tamaño?

La NIIF-UE 16 de Arrendamientos podría ser la “piedra de toque” para repensar la estrategia de convergencia de la normativa contable española con las NIIF-UE.

Referencias

Cañibano L, Herranz F. “La contabilidad en la encrucijada”. *Revista Consejeros* n.º 134. https://aeca.es/wp-content/uploads/2014/05/consejeros59_en18.pdf

Consejo de Estado. Dictamen 8 de octubre de 2020. Expediente 363/2020 (Asuntos Económicos y Transformación digital). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=CE-D-2020-363>

Herranz F. *Instrumentos Financieros. Novedades de la NIIF 9 y su efecto parcial en el PGC reformado* (RD 1/2021). https://aeca.es/wp-content/uploads/2021/02/fherran_economistas.pdf

M.^a Ángela Jiménez

Universidad de Castilla La Mancha
Auditora de Cuentas del Registro Oficial de Auditores de Cuentas de España
Experto Contable Acreditado por el Consejo General de Economistas de España

Las cuestiones clave de auditoría como indicadores de la incidencia del COVID-19 en las empresas españolas

El COVID-19 se considera uno de los riesgos más relevantes de las empresas en el ejercicio económico 2020-21. La pandemia mundial, ha afectado y afecta, no solo desde la óptica de salud, sino también desde la óptica económica. La incidencia de esta situación se plasma en los informes de Auditoría del ejercicio 2020, que, en función de la legislación vigente en España, serán elaborados y presentados durante el primer semestre del año 2021. Los riesgos evaluados y derivados de esta pandemia han afectado a diversos aspectos de los Estados Financieros de las Organizaciones, como son la valoración del inmovilizado material e intangible, del Fondo de Comercio, las existencias, los activos y pasivos diferidos por el impuesto sobre sociedades, los arrendamientos, las retribuciones al personal y el principio de empresa en funcionamiento. Esta

situación ha implicado un cambio en la metodología para la realización de las auditorías, así como los informes emitidos, siendo las Cuestiones Clave de Auditoría el aspecto más relevante de los mismos.

Incidencia del COVID-19 en la información contable

La cuantificación de los efectos COVID-19 pueden medirse bajo un alto grado de subjetividad y arbitrariedad, lo que puede llegar a modificar la imagen fiel que se persigue en la presentación de las Cuentas Anuales. Se considera que cuando los efectos COVID-19 afecten a todos los epígrafes de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, sean recogidos dentro de la misma, de manera separada y clasificados según su naturaleza, si bien, en otro caso, deben reflejarse en las notas de la Memoria. En el caso de que las partidas se incluyan en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias deben estar perfectamente identificadas en concepto y naturaleza de COVID, al objeto de facilitar la comprensión de las Cuentas Anuales por los *stakeholders*.

Las áreas más afectadas por efecto COVID son las siguientes:

- Inmovilizado. Afecta a las pruebas de deterioro, al fondo de comercio y a la amortización.
- Activos financieros. Préstamos y partidas a cobrar y otros activos financieros.
- Activos por impuesto diferido.
- Existencias, problemas de abastecimiento, ruptura del stock, caída de las exportaciones, baja rentabilidad y variación de existencias y deterioro
- Patrimonio Neto; Fondos propios, subvenciones
- Pasivos financieros y ratio de endeudamiento
- Arrendamientos
- Retribuciones al personal.

Las modificaciones presentadas en las Cuentas Anuales implican un cambio en la realización de la Auditoría de Cuentas, si bien, no disponemos de ninguna NIA-ES (Normas Internacionales de Auditoría aplicadas a España) aplicable en la situación de pandemia soportada. Por tal motivo, desde diversas corporaciones de auditores y sociedades de auditoría, se establece que los principales puntos relevantes a considerar en la auditoría de las Cuentas Anuales formuladas bajo el efecto COVID-19 pueden ser los siguientes (Trigueros, Durender y (coord), Auditoría. Incluye el nuevo Reglamento de la LAC 2021) :

- Valoración de riesgos y planificación.
- Respuesta a los riesgos.
- Evidencia de auditoría.
- Auditoría de grupos.
- Supervisión y revisión de los trabajos de auditoría.
- Cumplimientos de plazos legales y emisión de informes.

Metodología de investigación

Para el desarrollo de la investigación se han analizado los informes de auditoría de las empresas del IBEX 35 de la Bolsa Española, del ejercicio 2020, tanto del grupo consolidados como individuales (un total de 70), centrándonos en el apartado de Cuestiones Clave de Auditoría, como aspecto relevante de los Informes, en consideración con la Ley 22/2015, de Auditoría de Cuentas y el R.D. 2/2021, de 12 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley de Auditoría de Cuentas, Se han agrupado en cinco sectores:





- a) Tecnología y comunicaciones: Telefónica; Amadeus; Cellnex; Indra; Grupo Masmovillbercom.
- b) Materiales Básicos, Industria y Construcción: Acciona; Cie Automotive; Ferrovial; ACS; Acerinox; ArcelorMittal; Siemens Gamesa.
- c) Petróleo y energía: Endesa; Iberdrola; Red Eléctrica; Naturgy Energy; Enagás; Repsol.
- d) Servicios financieros e inmobiliarias: Banco Santander; Caixa-Bank; Bankia; Mapfre; Inmobiliaria Colonial; BBVA; Bankinter; Banco Sabadell.
- e) Bienes de consumo: Inditex; Grifols; Ence; Viscofan.

Las preguntas de investigación que nos hemos planteado han sido:

PI 1: ¿Ha incidido el COVID-19 en la Contabilidad de las empresas durante el ejercicio 2020?

PI 2: ¿Las empresas del IBEX 35 han reflejado en sus Cuentas Anuales los impactos de el COVID-19?

PI 3: ¿Los informes de Auditoría reflejan los impactos de el COVID-19?

PI 4: ¿Las cuestiones clave de Auditoría del Informe han reflejado la realidad empresarial en relación con el COVID-19?

Los datos de las empresas cotizadas han sido obtenidos de las webs de cada una de las empresas analizadas y de carácter gratuito.

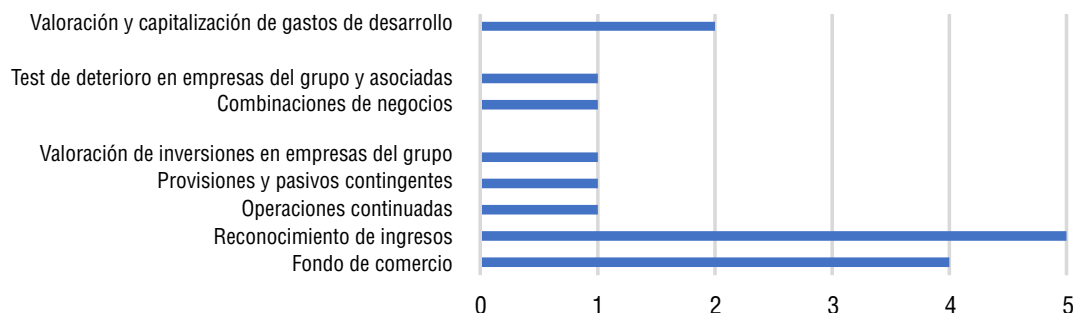
Las cuestiones clave de auditoría

Las Cuestiones Clave de Auditoría (CCCA) o Key Audit Matters (KAM) son aquellos aspectos que, a juicio del auditor y seleccionados entre los asuntos comunicados a los responsables del gobierno de la entidad auditada, han sido de la mayor importancia para la auditoría de los estados financieros. Los KAM se derivan de situaciones que requirieron una atención significativa del auditor, por ejemplo, áreas de riesgo significativas o cuestiones en las que, a efectos de la preparación y formulación de los estados financieros, ha sido necesario aplicar juicios o estimaciones significativas. También pueden tener relación con circunstancias o transacciones significativas que han tenido lugar durante el período (KPMG 2018).

La descripción de cada cuestión clave normalmente incluirá:

- El motivo y las principales consideraciones por las que el auditor consideró que la cuestión era de la mayor significatividad en la auditoría.
- El modo en que se ha tratado, el auditor puede describir:
 - i. Aspectos de la respuesta o del enfoque del auditor que han sido más relevantes para la cuestión o específicos para el riesgo valorado de incorrección material.
 - ii. Un breve resumen de los procedimientos aplicados.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Auditoría publicados en las páginas web.

- iii. Una indicación del resultado de los procedimientos de auditoría y, en su caso.
- iv. Observaciones clave con respecto a la cuestión, o una combinación de esos elementos.

- Una referencia a la información correspondiente en las cuentas anuales, si es aplicable.

En la situación planteada por el COVID-19, las cuestiones clave de auditoría se han visto concentradas en los siguientes aspectos:

- **Principio de empresa en funcionamiento.** Como indica la NIC 1 (IASCF 2006), al elaborar los estados financieros, la dirección tiene que evaluar la capacidad que tiene la entidad para continuar en funcionamiento y, si al realizar dicha evaluación es consciente de la existencia de incertidumbres importantes, procederá a reverlas en los estados financieros.
- **Valoración del Fondo de Comercio.**
- **Reconocimiento de Ingresos.**
- **Valoración de inversiones.** Los auditores se han centrado en el cálculo de los valores al cierre del ejercicio y de los controles internos establecido para la supervisión de los procedimientos. Los puntos relevantes se han focalizado en la verificación de la exactitud de los modelos matemáticos, en la estimación de los flujos de efectivo futuros, en la adecuación de las tasas de descuento aplicadas y en el análisis de la diferencia que pueda detectarse entre los precios de venta de las inversiones y el valor razonable otorgado en el ejercicio anterior.

Se detectan diferencias relevantes en función del sector empresarial al que pertenece la empresa auditada, así como la sociedad de Auditoría encargada de realizar la Auditoría de Cuentas del ejercicio 2020.

Sector de tecnología y comunicaciones

Del análisis de sus Informes de Auditoría, se ha podido identificar que las cuestiones claves de auditoría (CCA) se han centrado en aspectos vinculados con:

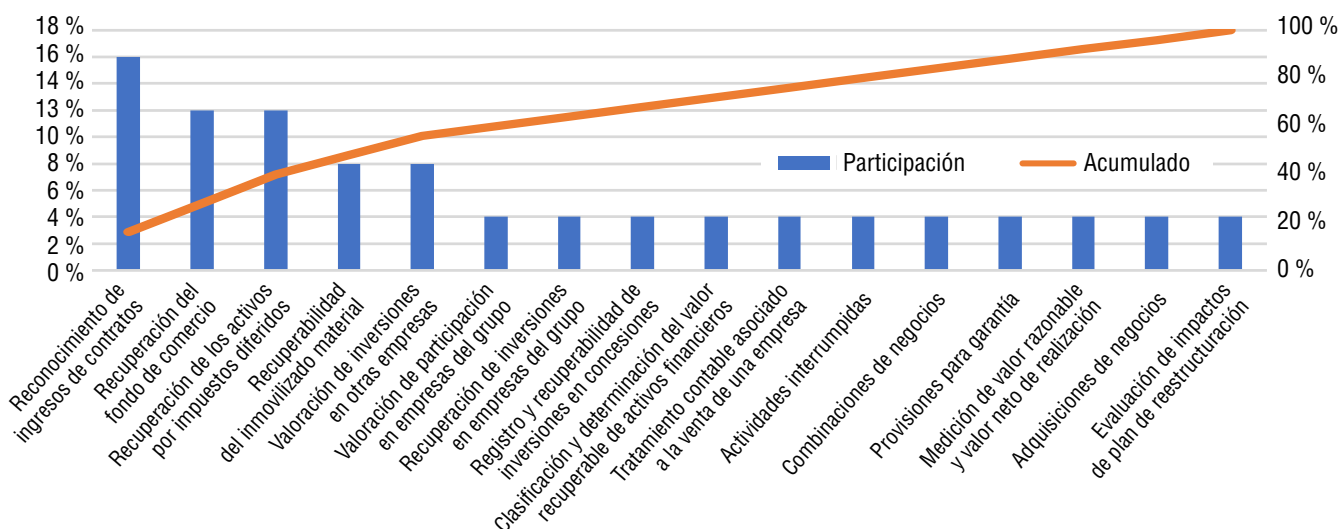
- **Fondo de Comercio.**
- **Reconocimiento de ingresos**
- **Operaciones continuadas.**
- **Provisiones.**
- **Valoración de inversiones en otras empresas.**
- **Test de deterioros en empresas del grupo.**
- **Valoración y capitalización de gastos de desarrollo.**

La totalidad de CCA identificadas en los informes de auditoría han ascendido a 16, quedando distribuidas en el gráfico 1.

Estas empresas han optado por presentar la información derivada de la incidencia de el COVID-19 en la nota 6 de la Memoria, en aspectos relativos a:

- Necesidades de liquidez y líneas de crédito.
- Incremento del riesgo de crédito.

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Auditoría publicados en las páginas web de las empresas.

- Medidas de reducción de costes e inversiones.
- Reestructuración de plantillas.
- Test de deterioro de las unidades generadoras de efectivo.
- Principio de empresa en funcionamiento.

La incidencia más relevante de el COVID-19 se centra en la aplicación de la **NIA-ES 570R, Empresa en funcionamiento** (IFAC 2016). La no aplicación de este principio únicamente deberá ser aceptado por un auditor cuando tenga evidencia suficiente y adecuada para considerar esta situación derivada de los efectos económicos de la pandemia, lo cual incidirá, según la aplicación de la NIA-ES 315, en la valoración de los riesgos de incorrección material y de fraude, lo que implicará la realización de procedimientos adicionales y complementarios al objeto de la realización del trabajo de auditoría.

Sector materiales básicos, industria y construcción

En el análisis realizado, se han identificado las CCA relacionadas con las problemáticas contables:

- *Reconocimiento de ingresos de contratos*
- *Recuperación del fondo de comercio y de activos por impuestos diferidos*
- *Recuperabilidad del inmovilizado material.*
- *Valoración de inversiones y participaciones en otras empresas*
- *Recuperación de inversiones en empresas del grupo.*
- *Registro y recuperabilidad de inversiones en concesiones.*
- *Clasificación y determinación del valor recuperable de activos financieros.*
- *Tratamiento contable asociado a la venta de una empresa.*
- *Actividades interrumpidas.*
- *Combinaciones de negocios*
- *Provisiones para garantía.*
- *Medición de valor razonable y valor neto de realización.*
- *Adquisiciones de negocios.*
- *Evaluación de impactos de plan de reestructuración.*

La relevancia de los diferentes tipos de CCA se observa en el gráfico 2.

El aspecto más relevante hace referencia al reconocimiento de ingresos de contratos a largo plazo y por tanto, la preocupación de poder mantener la actividad de la empresa en el futuro.

Sector de petróleo y energía

Las cuestiones clave de auditoría se han identificado con los siguientes aspectos:

- *Reconocimiento de Ingresos.*
- *Provisiones por pensiones y para reestructuración de plantilla.*
- *Deterioro de valor del Inmovilizado material.*
- *Deterioro de valor de inversiones.*
- *Recuperabilidad de activos no corrientes.*
- *Compromiso por pensiones.*
- *Provisiones por litigios y reclamaciones.*
- *Combinaciones de negocios.*
- *Responsabilidad de inversiones a l/p.*
- *Altas de inmovilizado material.*
- *Valor recuperable del fondo de comercio.*
- *Compromisos de compras.*
- *Recuperación del valor en libros.*
- *Recuperación de activos financieros.*
- *Deterioro de inversiones.*
- *Impuestos diferidos.*
- *Análisis de efectos de arbitraje.*
- *Plan Estratégico.*

Gráficamente, la relevancia de las CCA, queda reflejado en el gráfico 3.

La principal preocupación que muestran los Auditores independientes se centra en el reconocimiento de ingresos, por lo que el cumplimiento y garantía del principio de empresa en funcionamiento se considera como factor relevante de la actividad de las organizaciones en la época del COVID-19.

Sector servicios financieros e inmobiliarias

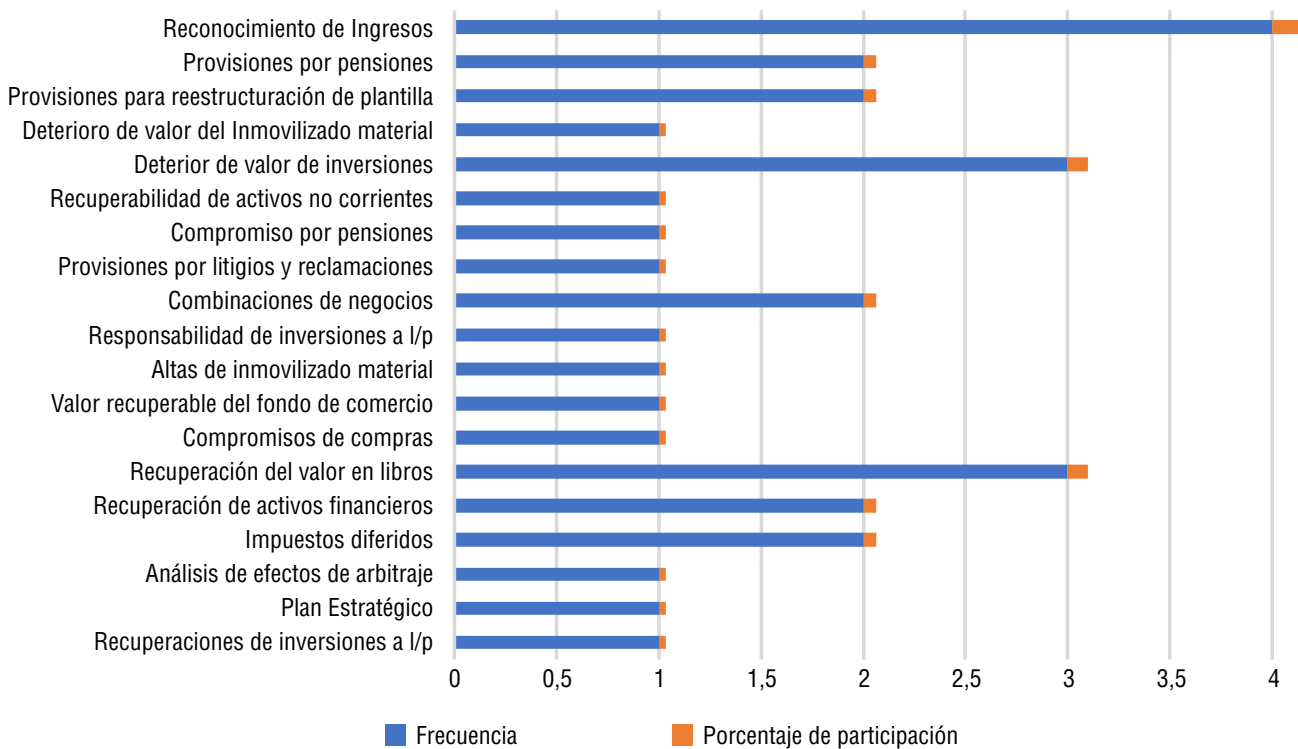
Los auditores, han centrado sus CCA en las problemáticas contables:

- *Deterioro de valor de activos financieros y fondo de comercio.*
- *Activos por impuestos diferidos.*





Gráfico 3



Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Auditoría publicados en las páginas web de las empresas.

- *Provisiones por litigios y contingencias.*
- *Sistemas de información.*
- *Deterioro de valor de préstamos y anticipos.*
- *Deterioro de valor de los activos inmobiliarios adjudicados.*
- *Recuperabilidad de activos fiscales diferidos.*
- *Provisiones por contingencias legales.*
- *Riesgos asociados a la Tecnología de Información.*
- *Deterioro de riesgos de créditos de activos financieros y activos inmobiliarios.*
- *Recuperabilidad de activos por impuestos diferidos.*
- *Provisiones fiscales, legales y regulatorias.*
- *Evaluación del entorno de control de sistemas de información.*
- *Valoración de provisiones matemáticas de seguros directos y reaseguros.*
- *Valoración de la provisión para prestaciones de seguros directos de no vida y reaseguros.*
- *Valoración de instrumentos financieros, participación en empresas del grupo.*
- *Valoración de instrumentos financieros.*
- *Riesgos asociados a la Tecnología de Información.*
- *Deterioro de inversiones.*
- *Correcciones de valor por deterioros de activos financieros.*
- *Activos financieros y operaciones interrumpidas.*
- *Pasivos financieros mantenidos para la venta.*
- *Automatización de los sistemas de información financiera*

De manera gráfica, la relevancia de las CCA en las empresas indicadas se refleja en el gráfico 4.

De la información obtenida podemos deducir que los aspectos más relevantes, dentro de este grupo de empresas se ha centrado en *Deterioros de valor de préstamos y anticipos a la clientela* y en los *riesgos asociados a la Tecnología de Información*, puesto que

los sistemas de información han tenido que garantizar el cumplimiento de los objetivos empresariales y la seguridad del tratamiento de la información

Sector de bienes de consumo

Las problemáticas contables relevantes que han originado CCA se han centrado en los siguientes temas:

- *Valoración de arrendamientos.*
- *Valoración de existencias.*
- *Sistemas de Tecnología de la Información.*
- *Deterioro de participaciones en empresas del grupo y fondo de comercio.*
- *Valor recuperable de las inversiones en empresas del grupo.*
- *Valoración de activos biológicos.*
- *Litigios.*
- *Venta de participaciones en empresas.*
- *Reconocimiento de ingresos.*
- *Deterioro de inversiones en empresas del grupo.*

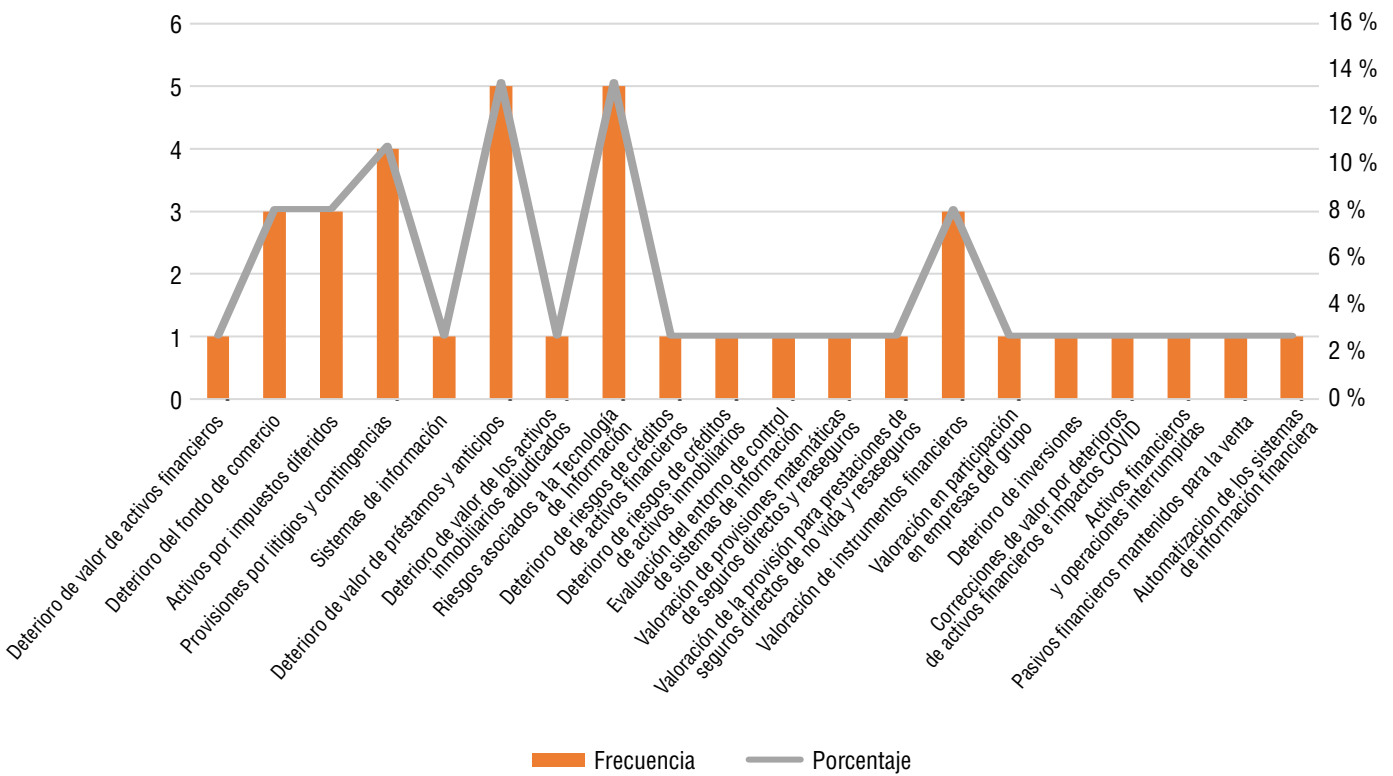
De manera gráfica, las CCA quedan reflejadas como indica el gráfico 5.

Las CCA son recurrentes en todas las empresas del sector. Destacamos la preocupación por el *principio de empresa en funcionamiento* y por los *sistemas de tecnología de información*, como consecuencia del teletrabajo y la instalación de controles internos al objeto de garantizar la calidad de los datos de la organización y mitigar los posibles riesgos de ciberseguridad, el funcionamiento correcto y adecuado procesamiento de los mismos.

Conclusiones

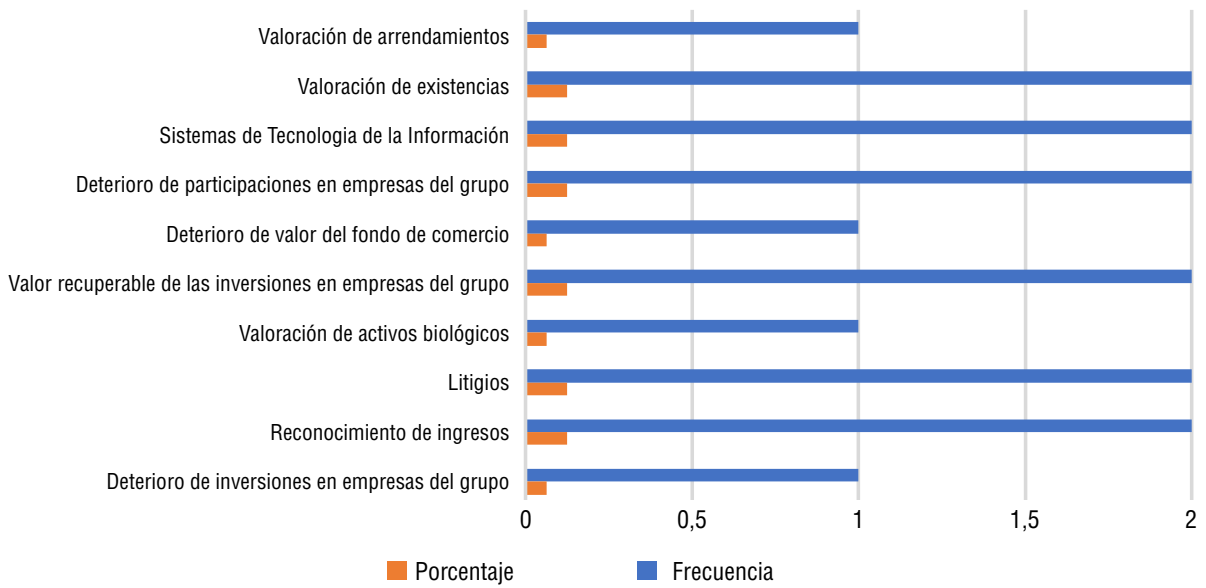
Todas nuestras preguntas de investigación planteadas tienen una respuesta positiva, tal y como se deriva del análisis planteado en los epígrafes anteriores. Las empresas han reflejado en sus Cuentas Anuales el impacto de el COVID-19 en las CCA y en diferentes problemáticas contables.

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Auditoría publicados en las páginas web de las empresas.

Gráfico 5



Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Auditoría publicados en las páginas web de las empresas.

De manera global, las empresas han reflejado la incidencia de la pandemia en sus operaciones y por tanto, en sus resultados, si bien, los aspectos más relevantes que se repiten se centran en la *aplicación del principio de empresa en funcionamiento* y el *reconocimiento de ingresos de contratos a largo plazo*, así como la preocupación de los *flujos de caja para la valoración del Fondo de Comercio* tal y como queda reflejado en el gráfico 6.

El COVID-19 ha supuesto una complejidad en el contexto en el cual las empresas han desarrollado su actividad y un incremento de la incertidumbre en los escenarios de actuación, tanto a nivel nacional como internacional. Esta variable ha supuesto una refor-

mulación de los modelos internos para la estimación de las diferentes variables económicas y financieras y de los juicios de valor utilizados en el proceso de toma de decisiones.

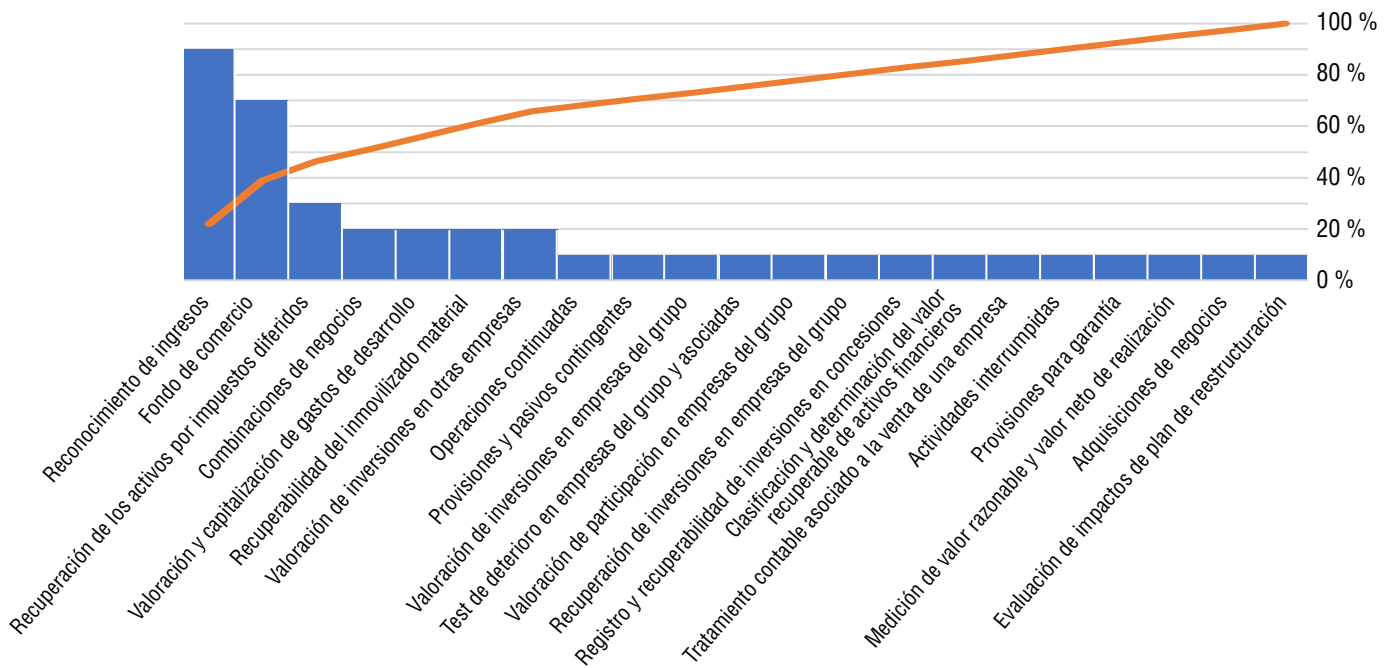
Referencias

(IAASB), **International Auditing and Assurance Standard Board**. *International Standard on Auditing 701. Communicating key audit matters in the independent auditor's report*. New York: International Federation of Accountants., 2015.





Gráfico 6



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de las páginas web de las empresas objeto de estudio.

García Benau MA, Sierra García L, Gambeta LN. *Cuestiones Clave de Auditoría en España: características e impacto en la calidad de la auditoría.* <https://www.icac.gob.es/publicaciones/cuestiones-claves-de-auditoria-en-espana-caracteristicas-e-impacto-en-la-calidad-de>. Edited by Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. 2020. (accessed junio 14, 2021).

IFAC. *Norma Internacional de Auditoría 570 revisada Empresa en funcionamiento.* <https://www.icac.gob.es/570-revisada-20200715135344.pdf> (accessed febrero 2, 2021).

KPMG. *Claves del nuevo informe de auditoría. Transparencia y valor.* www.kpmg.es. febrero 2018. (accessed abril 19, 2021).

Mazars. *A Benchmark of Key Audit Matters.* <https://www.mazars.com/ve/content/download/952245/49819973/version/file/Mazars-Key-Audit-matters-benchmark-Dec-2018.pdf> (accessed marzo 24, 2021).

Trigueros JA, Durender A y (coord). *Auditoría.* Incluye el nuevo Reglamento de la LAC. Madrid: Francis y Taylor, 2021.

Juan Francisco Juliá

Presidente de la Comisión de Cooperativas y otras empresas de la Economía Social de AECA
CEGEA-Universidad Politécnica de Valencia

La recuperación y transformación de la economía española. Conocimiento y valores, la respuesta de una economía de progreso

Las dos primeras décadas del presente siglo XXI nos han deparado dos graves crisis que es bueno recordar que, si bien con origen distinto, comparten su carácter global y el haber puesto de manifiesto importantes carencias y debilidades del modelo económico imperante en la mayor parte del mundo, con el que se ha venido creciendo y progresando hasta ahora.

La primera de estas crisis se produce a finales de la primera década de este siglo, y tiene sus inicios allá por 2008 con la quiebra en **EEUU** de **Lehman Brothers** y las fallidas hipotecas subprime. Está desatado, como es sabido, una importante crisis financiera que rápidamente afectó al conjunto de mercados financieros y vino acompañada del estallido de la burbuja inmobiliaria, lo que ante la inevitable reacción del sistema bancario de recortes del crédito privado derivó en una severa crisis de demanda en todos los sectores productivos, con impacto social y económico de primer orden.

Pascal Lamy quien fue director general de la **Organización Mundial del Comercio (OCM)** de 2005 al 2013, señalaba que esta crisis supuso en 2009 según datos de su organización una caída de un 12 % del flujo del comercio mundial, una cifra que permite ver la gravedad del impacto económico de la crisis ya que desde la Segunda Guerra Mundial no se había producido nunca un descenso global de ese calibre en el comercio mundial.

No obstante, el impacto de la crisis no revistió la misma gravedad en todas las economías, y menos aún en el ritmo de recuperación de la misma, pudiéndose observar cómo aquellas economías avanzadas con una más pronta reacción mediante sus políticas monetaria y fiscal para facilitar el acceso al crédito y la inversión productiva se recuperaron más rápidamente. Este fue el caso de **EEUU**, cuya **Reserva Federal** tuvo una rápida respuesta, frente a la **UE**, que como sabemos no reaccionó de igual modo lo que supuso un mayor periodo para la recuperación de sus economías.

En el caso de **España**, esta crisis tuvo uno de los mayores impactos en términos de caída del PIB y de destrucción de empleo de la eurozona, especialmente motivado por la debilidad de parte de su sector financiero muy sobreexposto desde el punto de vista crediticio a uno de los sectores más afectado, el inmobiliario, que junto al turismo y hostelería tienen un enorme peso en la economía española. La mayor caída de su actividad económica explica la especial gravedad de esta crisis en nuestra economía frente a otros países europeos.

Con todo, la lección probablemente más importante de esta primera gran crisis del siglo XXI, como señalaba al inicio de la misma el premio nobel de economía profesor **Joseph Stiglitz**, es que se

pusieron de manifiesto las carencias y debilidades de un modelo económico, para el que la crisis según sus palabras supuso el fin de lo que él denomina el fundamentalismo del libre mercado, que claramente necesita de una mayor supervisión y ordenación especialmente en sectores como el financiero de una enorme trascendencia para el conjunto de la actividad económica, y reivindica la necesidad dentro de la economía de mercado de una economía más plural e impregnada de valores como la sostenibilidad y solidaridad, que nos lleve a una economía más resiliente, inclusiva y justa.

En cuanto a la actual crisis originada por la pandemia del **COVID-19** que, provoca el inevitable confinamiento de la población, con el fin de intentar minorar la extensión de la enfermedad. Ello determinó el cierre de buena parte de las actividades productivas dando lugar a una crisis de oferta y de demanda, provocando un enorme impacto social y económico, y que es especialmente grave en términos sanitarios, cuando a fecha de hoy según la base de datos de salud de la **Universidad Johns Hopkins** se superan los 4,3 millones de fallecidos en el mundo por la enfermedad.

Esta nueva crisis, de nuevo muestra que en la mayoría de las economías más avanzadas el impacto ha sido en general menor y que también lo es su capacidad y ritmo de recuperación, y pone aún más en valor el conocimiento científico y tecnológico ya que lo que resulta prioritario y urgente es detener y paliar el avance e impacto de la enfermedad en la salud de la población, y para ello no hay más camino que la vacunación, la prevención y el avance y mejora en las terapias sanitarias para combatir los efectos de la infección.

La **Organización Mundial de la Salud (OMS)** nos recuerda continuamente la necesidad de una respuesta global que alcance a la mayor parte de la población en todos los países, recordándonos que vivimos en un mundo globalizado y que es del interés de todos velar por la salud y bienestar de toda la población mundial. Merece igualmente una especial atención el medio ambiente, lo que sin duda aconseja la conveniencia de una mejor ordenación y supervisión de aquellas actividades que pueden tener mayor impacto sobre ambos, y con ello la necesidad de propiciar valores como la sostenibilidad y solidaridad en el ámbito económico.

Por fortuna, en esta ocasión la **UE** ha tenido una reacción distinta asumiendo un mayor compromiso presupuestario por medio de su política monetaria y fiscal, como muestra con la creación del **Fondo de Recuperación Next Generation**, que ha puesto a disposición de las economías de los Estados miembros para que ellos desarrollen sus planes nacionales de recuperación adoptando las reformas estructurales que les permitan afrontar con éxito importantes transformaciones para lograr un crecimiento sostenible e inclusivo. En efecto, el acuerdo del pasado 21 de julio de 2020 del **Consejo Europeo** supone la movilización de más de 1,8 billones de €, de ellos 750.000 millones de € por medio de deuda por el **Banco Central Europeo**, junto a 1,074 billones del Marco Financiero Plurianual 2021-2027, lo que supone un volumen de inversiones histórico y muestra un compromiso presupuestario de la UE sin precedentes.

En un artículo de opinión publicado este mismo año en la revista **Social Economy News**, el **Comisario Europeo de Empleo y Derechos Sociales, Nicolas Schmit**, decía que *"el desafío no es solo económico, también se refiere a la defensa de los valores de la UE"*. Se refería a la Comunicación de la Comisión Europea "Una Europa social fuerte para transiciones justas" publicada poco antes de la pandemia, que quiere expresar el deseo y la necesidad de trabajar por una recuperación justa y sostenible, recordando que en varias ocasiones la **Presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen**, ha reiterado que estas transiciones *"no deben dejar a nadie atrás"*.

Ello explica que la Comisión esté preparando un **Plan de Acción para la Economía Social**, para apoyar a sus organizaciones y diferentes formas empresariales, entendiendo que estas contribuyen con sus valores al fortalecimiento de una mayor resiliencia social y

económica al situar, como instituciones basadas en la participación, a las personas como elemento central, y que la Comisión Europea, como indica **Schmit** anime a los Estados Miembros a incluir a la Economía Social en sus planes nacionales de recuperación.

En este sentido, un interesante artículo del profesor **Antón Costas**, publicado el año pasado en la revista **CIRIEC-España**, nos señalaba cómo actualmente hay necesidad de un nuevo contrato social postpandémico para garantizar un crecimiento sostenible e inclusivo como quiere Europa. Apunta que "es el momento de la economía social", si queremos ayudar a ello, recordando como en un reciente estudio del FMI se ha visto que equidad y eficiencia tienen una relación positiva, y la forma de lograr un crecimiento sostenible e inclusivo es a través de una mayor igualdad.

En **España**, ante la gravedad de la crisis y este nuevo escenario presupuestario que abre la **UE** como oportunidad para la recuperación y transformación, también se plantea la necesidad de aprovechar los fondos para el desarrollo de planes y acciones que supongan las reformas estructurales que permitan la modernización de nuestra economía corrigiendo sus debilidades y aprovechando mejor sus fortalezas en orden a un crecimiento más justo, sostenible e inclusivo.

Algo que por desgracia no se planteó suficientemente con la anterior crisis, donde no se emprendieron las reformas estructurales que requiere la economía española. Si es cierto que se produjeron fuertes ajustes presupuestarios por el Estado, y ajustes y recortes salariales en nuestras empresas que llevaron a un ligero crecimiento de nuestra productividad, principalmente derivado del menor coste de la mano de obra, y el cese de las compañías menos eficientes, lo que unido a la recuperación paulatina de la demanda y en especial de nuestras exportaciones, acabó dando una tasa de crecimiento del PIB, desde el 2014 al 2019 por encima de la media de la Eurozona. Pero también hay que recordar que nuestra caída del PIB anterior fue una de las mayores, y que esta recuperación ya mostraba signos claros de ralentización al final de este periodo.

En estos momentos, al menos hay un declarado interés por abordar las reformas que nos permitan la corrección y superación de nuestras principales carencias y debilidades, con una visión tanto en el corto y medio plazo como de más recorrido, lo que podemos ver en dos importantes documentos que merecen toda nuestra atención y que sin duda parecen alineados con el discurso de las autoridades europeas.

En primer lugar, me quiero referir al **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia**, presentado por la **Presidencia del Gobierno** a finales del 2020, que pretende no solo la recuperación de la economía española, de nuevo una de las más afectadas por esta última crisis de la pandemia, con una caída de su PIB en el 2020 cercana al 11 %, cuando la media en la eurozona fue del 6,8 %.

Algo que se explica en buena parte por el peso en su economía de sectores como el turismo y hostelería, que han resultado de los más afectados y de nuevo se han puesto de relieve las graves deficiencias estructurales de nuestra economía productiva, a las que este Plan pretende ayudar a dar respuesta mediante diez políticas tractoras con las que abordar la modernización de nuestro tejido productivo en torno a cuatro grandes ejes de transversales: la transición ecológica, la transformación digital, la igualdad de género, y la cohesión social y territorial. Este Plan debe impulsar una economía moderna, próspera y resiliente, que crezca de forma sostenible e inclusiva, mediante la movilización de importantes recursos. El **Fondo de Recuperación Next Generation** permitirá disponer de un volumen de inversión sin precedentes, de hasta 140.000 millones de € en el periodo 2021-2027.

El otro documento, **ESPAÑA 2050** es, en nuestra opinión, un muy bienvenido y necesario análisis estratégico nacional a largo plazo,





elaborado con rigor por la **Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia** en el 2021, y que ha contado con el concurso de manera altruista de un centenar de acreditados expertos, y también con la colaboración de organizaciones de referencia en estos temas además de recabar las opiniones de instituciones y agentes que deben ser los actores claves en los cambios a realizar.

Me referiré, en aras a la brevedad requerida en este artículo de opinión, a tres de los nueve desafíos que este extenso documento, de 675 páginas plantea, “Ser más productivo para crecer mejor” y “conquistar la vanguardia educativa”, primer y segundo desafío, algo con lo que no se puede estar más de acuerdo, hacen una apuesta clara por el conocimiento como gran catalizador de una economía más productiva, y aquí es donde creo que merece la pena insistir, vista la negativa experiencia de nuestra agenda política en el pasado. Es claro que necesitamos de más conocimiento y de hacer un mayor uso de él para dotarnos de una economía mucho más innovadora, y no moderadamente innovadora como se nos califica actualmente en el contexto mundial (**Bloomberg 2021**) y europeo (**COTEC 2021**), pero ello tiene mucho que ver con fortalecer nuestra apuesta por la I+D como han hecho los países más innovadores y que a su vez son las economías más avanzadas. Hemos de pasar del 1,2 % del PIB en gasto de I+D para llegar en el corto plazo al 2 % que nos situé cerca al menos del 2,2 % que tiene la UE 27, para alcanzar como se recoge en el documento el 3 % en el 2030.

Pero en este ámbito hemos de reconocer dos serias dificultades, por un lado, vivimos en un país que padece lo que acertadamente el profesor **Antón Costas** llama “*lilliputismo empresarial endémico*”, en clara referencia al elevado número de las microempresas de muy reducida dimensión, que lastran el crecimiento de nuestra productividad, ya que presentan enormes dificultades para innovar adoptando nuevas tecnologías e internacionalizarse.

Por otro lado, deberíamos insistir en reforzar el compromiso presupuestario (público y especialmente privado) con la I+D algo de lo que ya nos vienen alertando desde de la UE y desde agencias como **Bloomberg**, que constituye uno de los mayores déficits de la economía española. No olvidemos que España en el periodo del 2009 al 2016 paso de destinar un 1,36 % al 1,19 % de su PIB a I+D, incrementando nuestra brecha con la UE-27, y que hoy, con 1,25 % alcanza solo el 57 % de la media de la UE. Y hay que recordar que esto es una clara herencia de la anterior crisis, donde la mayor parte de países europeos más avanzados en lugar de recortar su gasto en I+D lo incrementaron como repuesta.

El sexto desafío, habla de promover un desarrollo territorial equilibrado, justo y sostenible, algo que desde la perspectiva de defensa de valores como la cohesión social y territorial nos parece inexcusable. Vemos que su enfoque se centra en los desequilibrios existentes entre las urbes y grandes metrópolis y los espacios rurales, sin embargo entendemos que debería ampliarse en el sentido de la superación de los importantes desequilibrios entre nuestros territorios (Comunidades Autónomas) donde se presentan diferencias en PIB per cápita superiores al 80 % entre algunas de ellas, brecha mucho mayor que la existente entre Estados Miembros, y más cuando **España** es de los países que en la agenda política europea más ha reclamado y con razón una mayor atención presupuestaria para en atención a los desequilibrios entre territorios de la UE.

Con todo, el informe de prospectiva estratégica **ESPAÑA 2050** y el **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia** constituyen una oportunidad de oro para llevar a efecto reformas que nos permitan converger con las economías más avanzadas de la eurozona (el grupo **UE 8**). Ambos documentos además están bien alineados con lo que la **UE** demanda, que es un crecimiento sostenible e inclusivo, donde el conocimiento y valores son elementos necesarios.

Alejandro Larriba

Catedrático de Universidad
Experto Contable Acreditado®

Modificación de la norma 14 del PGC 2007 sobre ingresos por ventas y prestaciones de servicios

Introducción

La disposición final primera de la *Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea*, permite al Gobierno aprobar mediante Real Decreto el Plan General de Contabilidad –así como sus modificaciones y normas complementarias–, de conformidad con lo dispuesto en las *Directivas Comunitarias* y tomando en consideración las *normas NIIF-UE*. En este sentido, el pasado 12 de enero, mediante el *Real Decreto 1/2021*, se modificó el *Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre*, así como el resto de Planes de Contabilidad especiales para su aplicación por otros usuarios²⁶.

Dentro de las modificaciones introducidas en las Normas de registro y valoración, se encuentran las introducidas en la **Norma 14 «Ingresos por ventas y prestación de servicios»** que comentaremos, si bien entendemos que realmente, más que una «**modificación**», propiamente deberíamos hablar de una «**sustitución**», toda vez que se elimina en su totalidad la redacción anterior, dando paso a otra nueva basada en la **NIIF 15**, ya que, en definitiva el cambio sufrido por la **Norma 14** ha consistido en la sustitución completa de su redacción anterior por un nuevo texto basado en la NIIF indicada, buscando unificar criterios y recogiendo determinados casos antes no contemplados, como por ejemplo ingresos por contratos con incentivos, ingresos contingentes, retribuciones variables, o ingresos por licencias de uso o acceso²⁷.

Objetivos de la «modificación» realizada

Persigue la finalidad general de encajar nuestras normas contables sobre ingresos con lo previsto por la **NIIF 15**, con el objetivo de identificar con la mayor precisión posible **el importe y momento en el que una entidad vendedora deberá reconocer un ingreso derivado de una operación orientada a su obtención**.

Así, en la nueva redacción de la **Norma n.º 14**, se establecen las reglas y requisitos que deben cumplir las entidades *vendedoras* para registrar contablemente los ingresos derivados de sus ventas a terceros: momento y circunstancias de la contabilización, importe a contabilizar como ingresos y, finalmente, algunos supuestos especiales que se apartan de la regla general. En todo caso el *vendedor* es el destinatario exclusivo de la norma modificada, que la deberá aplicar para realizar el registro contable del ingreso derivado de sus operaciones de venta.

26 Las modificaciones afectaron, al *Plan General de Contabilidad* aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre; al *Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas* aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre; a las *Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas* aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre; y a las *Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos* aprobadas por el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre.

27 El texto completo de la nueva redacción de la *Norma de registro y valoración n.º 14*, puede verse en el apartado *Cinco del Real Decreto 1/2021*.

Conceptos que presenta la norma «modificada»

Para su mejor comprensión, precisaremos determinados conceptos que se habrán de tener en cuenta para la identificación y registro contable de la operación por parte del vendedor, como son los siguientes:

- **Contrato de compraventa.** Pacto contractual entre *comprador* y *vendedor* estableciendo las condiciones de la operación.
- **Ingreso.** Contrapartida que el *comprador* entrega, o que se compromete a entregar al *vendedor*, a cambio de recibir el control sobre el *elemento vendido*.
- **Vendedor.** Persona o entidad que percibirá el ingreso a cambio de transferir al *comprador* el control sobre el *elemento vendido*.
- **Comprador.** Persona o entidad que hará entrega de la contrapartida pactada al *vendedor*, recibiendo a cambio de ello el control sobre el *elemento vendido*.
- **Elemento vendido.** Cada uno de los bienes o prestaciones de servicio que son objeto de una operación de compraventa entre *compradores* y *vendedores*.

SOBRE EL CONTRATO

En su nueva redacción, la **Norma n.º 14** establece como condición inicial para el reconocimiento contable de un ingreso por parte del *vendedor*, la existencia de un **contrato** pactado con uno o varios *compradores* por el que se obliga a **transferir** a estos, mediante una **contraprestación pactada**, el **control sobre determinados bienes o la prestación de determinados servicios**.

En dicho **contrato** el *vendedor* pactará con el *comprador* el importe de la operación, bien asignando el **importe total de la contraprestación en función de los precios de venta individuales** de cada bien o servicio comprometidos, **o bien mediante una estimación global** cuando no sea posible hacerlo de modo independiente. Además, para cada obligación a cumplir (entrega de bienes o prestación de servicios) identificada, el *vendedor* determinará al comienzo del contrato si el compromiso asumido se cumplirá a lo largo del tiempo o en un momento determinado.

Como el reconocimiento contable de los ingresos se efectuará atendiendo al fondo económico de las operaciones, cuando las mismas sean de naturaleza compleja podrá suceder que los componentes identificables de una misma transacción deban reconocerse aplicando criterios diversos, por ejemplo supuestos de venta de bienes junto con servicios anexos a los mismos; estos casos, de transacciones diferentes pero ligadas entre sí, se tratarán contablemente de forma conjunta.

Como la existencia del contrato es ineludible para el reconocimiento de los ingresos, **no constituirán ingresos** aquellos incrementos de valor derivados de la simple tenencia de determinados bienes esperando que se incremente su precio de mercado: terrenos, obras de arte, inversiones en títulos, etc. Y tampoco los que pudieran derivarse de determinadas permutas de elementos homogéneos intercambiables entre dos entidades, para facilitar sus operaciones de distribución comercial respecto de sus respectivos clientes.

Sobre la transferencia del elemento vendido

La transferencia del control del vendedor al comprador

Es la forma en que actualmente la **Norma n.º 14** se refiere al momento que identifica la transferencia del control sobre el elemento vendido²⁸.

28 El control de un bien o servicio (en general un activo), se refiere a la capacidad que tiene una entidad o persona, para decidir plenamente sobre su uso y obtener sustancialmente todos sus beneficios. Dicho control igualmente incluye la facultad de impedir que otras entidades decidan sobre el uso del bien de que se trate y obtengan beneficios del mismo.

En general la transmisión del elemento vendido se produce cuando el *vendedor* lo entrega al *comprador* **transfiriéndole su control** y éste lo acepta. Desde ese momento, una vez obtenido el **control sobre el elemento vendido por el comprador**, este asumirá todos los riesgos y beneficios inherentes al mismo, al tiempo que el *vendedor* valorará y registrará contablemente como ingreso la contraprestación pactada.

Supuestos especiales de transferencia del elemento vendido

En ocasiones el *vendedor* puede transferir la posesión física del *elemento vendido* aunque dicha posesión no coincida con su control, situación que podrá darse cuando existan determinados **acuerdos de recompra**.

Otro supuesto se dará cuando el *vendedor* entregue *elementos* a vender a un *comprador* para su prueba o evaluación y este no se haya comprometido a satisfacer la contraprestación hasta que venza el periodo de prueba. En estos casos, el control del *elemento vendido* no se considerará transferido al *comprador* hasta que lo acepte o venza el citado plazo sin haber comunicado su disconformidad.

Finalmente otra situación especial también tendrá lugar en los **acuerdos de depósito**, en los que una entidad depositaria puede tener el control físico respecto de un activo consignado por una entidad cedente (*depositante*), sin que el elemento pueda considerarse transferido. Situación que también se producirá cuando se pacten acuerdos de entrega posteriores a la facturación del *elemento vendido*, ya que en estos casos, el *vendedor* puede continuar con su posesión física aunque dicho *elemento* esté legalmente controlado por el *comprador*.

Cumplimiento de la condición de transferencia del control

En cualquier caso, el *comprador* deberá recibir del *vendedor* el *elemento vendido* de acuerdo con el contrato pactado. Además, cuando el *vendedor* pueda probar que ha transferido el control del *elemento vendido* al *comprador* de acuerdo con el **contrato**, **la aceptación del comprador será una mera formalidad que no afectaría a la transferencia del control**. Igualmente, si la cláusula de aceptación se basa en el cumplimiento de características de peso o tamaño acordadas, el *vendedor* podría determinar que, si esos criterios se han cumplido, antes de recibir confirmación de la aceptación del *comprador*, dando la transferencia por realizada.

Por el contrario, si el *vendedor* no puede determinar de forma objetiva que el *elemento vendido* al *comprador* reúne las especificaciones acordadas en el contrato, no podrá estimar que dicho *comprador* ha obtenido el control hasta que no reciba del mismo la confirmación de su aceptación.

Es importante recordar que el vigente *Plan General de Contabilidad*, dentro de su *Primera Parte* dedicada al *Marco Conceptual de la Contabilidad*, cuando se refiere a los criterios de reconocimiento de los activos, establece como condición que los mismos se encuentren **controlados económicamente por la empresa**, de modo que la existencia del control sobre el elemento de que se trate, es la característica primordial adoptada por el *Plan General de Contabilidad* para el reconocimiento de un activo.

Sobre los ingresos

En este punto, la modificación de la norma ha consistido en incorporar en el *Plan General de Contabilidad* el principio básico de reconocer los ingresos cuando se produzca la transferencia del control de los bienes o servicios comprometidos con el *comprador* y por el importe que se espere recibir de este último.





Como información adicional, se ha optado por introducir en el *Plan General de Contabilidad* la totalidad de los requerimientos sobre información a incluir en la *Memoria* lo cual, constituye un cambio muy relevante en materia de reconocimiento de ingresos en comparación con la información que se venía solicitando hasta la fecha²⁹.

También la **Norma n.º 14** en su actual redacción, deja claro que, cuando existan dudas respecto de un cobro previamente reconocido como ingreso, dicho impago del *comprador* no se registrará como menor ingreso, sino como pérdida por deterioro de clientes.

Estimaciones de ingresos

Con independencia de que el resultado final de una operación se producirá y registrará contablemente en su momento, el *vendedor* revisará y si es necesario modificará las estimaciones del ingreso a reconocer, a medida que cumple el compromiso asumido.

Cuando a una fecha determinada el *vendedor* no fuera capaz de medir razonablemente el cumplimiento de la obligación por parte del *comprador* a lo largo del tiempo, y *aunque espere recuperar todos los costes incurridos*, solo reconocerá como ingreso el importe de los costes realizados hasta esa fecha.

Los ingresos derivados de una operación contratada se registrarán en función de su fecha de ejecución, y hasta que no se produzca esta circunstancia, los costes incurridos en la producción o fabricación del *elemento vendido* se contabilizarán como existencias.

Reconocimiento de ingresos

Para ello inicialmente deberá existir una **relación contractual** entre el *vendedor* y el *comprador*, respecto de la **transferencia del control de los elementos vendidos**. Fruto de esta relación es que el *vendedor reconocerá contablemente el ingreso* cuando **transfiera el control** del bien o preste el servicio comprometido al *comprador*.

Con carácter general, el *vendedor* reconocerá el ingreso desde el momento en que cumpla sus obligaciones contractuales, es decir **cuando realice la transferencia de control al comprador** de los bienes o servicios vendidos. Si dicha transferencia se produjera a lo largo de un periodo de tiempo, el *vendedor* irá reconociendo el ingreso en función de su grado de avance hacia su total cumplimiento. En este caso y hasta su cobro, los costes incurridos en la producción del *elemento vendido* se contabilizarán como existencias.

Valoración del ingreso

La valoración vendrá dada por el **importe pactado de la contraprestación** recibida por el *vendedor* o que espere recibir del *comprador*. Dicho valor, salvo evidencia en contra, será el precio acordado para los elementos vendidos que se transfieren al *comprador*, menos el importe de cualquier descuento o rebaja en el precio que el *vendedor* pueda conceder.

Por el contrario, en la valoración no se incluirán los intereses incorporados al nominal de los créditos, salvo cuando dichos intereses sean significativos y tengan vencimiento superior a un año. Tampoco formarán parte del ingreso los impuestos que gravan las operaciones de entrega de bienes y prestación de servicios, como el IVA e impuestos especiales.

²⁹ Véase en el punto catorce del *Real Decreto 1/202*; Tercera parte, («Cuentas anuales»), apartado II («Modelos normales de cuentas anuales»), en el que se modifica la nota 13 («Ingresos y gastos del modelo normal de memoria»).

Supuestos especiales de reconocimiento inicial de los ingresos

Cuando el objeto del contrato sea que el *vendedor* produzca un elemento específico para un determinado *comprador* y dicho elemento no tenga un uso alternativo (por ejemplo instalaciones técnicas complejas especializadas, o servicios específicos de consultoría), el *vendedor* tendrá derecho a exigir del *comprador* el cobro completo de la contraprestación pactada *antes de que se produzca la transferencia de control* de los bienes o servicios objeto del contrato.

Tratándose de *contraprestaciones variables*, cuando sea poco probable que se produzca una reversión significativa, el *vendedor* tomará la mejor estimación posible para la valoración del ingreso. Los supuestos de contraprestaciones variables relacionadas con acuerdos de cesión de licencias, en forma de participación en las ventas o en el uso de determinados activos, el ingreso se reconocerá a medida que tengan lugar las ventas correspondientes o los acuerdos que se hayan pactado.

Conclusiones

Como resumen de este trabajo reproducimos los siguientes puntos que han sido analizados a lo largo del mismo.

- El «**vendedor**», que es el destinatario exclusivo de esta norma, la deberá aplicar para el registro contable de los ingresos derivados de sus operaciones de venta.
- La «**modificación**» realizada en la **Norma n.º 14** tiene por finalidad encajar en la misma lo previsto por la **NIIF 15**, identificando con la mayor precisión posible el importe y momento en el que un «**vendedor**» deberá reconocer el ingreso de una operación orientada a su obtención.
- No tienen la consideración de ingreso los originados por la simple tenencia de determinados bienes esperando que se incremente su valor de mercado, tales como terrenos, obras de arte, inversiones en títulos, etc.
- La condición inicial para el reconocimiento de un ingreso por parte del *vendedor*, es la existencia de un **contrato** por el que se obliga a **transferir** a uno o varios «**compradores**» mediante una **contraprestación pactada**, el **control sobre determinados bienes o la prestación de determinados servicios**.
- El control de un bien o servicio, se refiere a la capacidad que tiene una persona, para decidir plenamente sobre su uso y obtener sustancialmente todos sus beneficios, así como la facultad de impedir que otras entidades decidan sobre su uso u obtengan beneficios del mismo.
- Cuando existan dudas respecto de un cobro previamente reconocido como ingreso, dicho impago no se registrará como menor ingreso, sino como pérdida por deterioro de clientes.

Montserrat Manzaneque

Universidad de Castilla-La Mancha

Empresa familiar y desarrollo económico regional sostenible

Introducción

En el marco del XXI Congreso de AECA cuyo lema es «*Empresa y sociedad. Sostenibilidad y Transformación Digital*», este trabajo pretende poner el foco de atención sobre el papel que tiene la empresa familiar en el desarrollo regional, especialmente en un contexto donde la realidad empresarial actual ha puesto de manifiesto la necesidad de abordar un problema que se ha arraigado en muchas partes de España desde unos años atrás, la despoblación

y la falta de desarrollo económico en ciertas áreas. En este marco es donde cobra especial relevancia el papel de la empresa familiar como motor de sostenibilidad para ciertas áreas rurales y locales. Y es que, tomando las palabras de Markusen (2003, p. 9), las decisiones de las empresas “dan forma tanto a la distribución interregional de la actividad económica como a la calidad y naturaleza del trabajo dentro de las regiones”. Por tanto, su papel es esencial en el desarrollo interregional sostenible.

No obstante, y a pesar del interés que suscita el conocer el rol de la empresa en el entorno, tanto para la sociedad en general como para las administraciones en particular, todavía siguen sin resolverse numerosas preguntas sobre por qué, cómo y cuándo las empresas afectan al desarrollo económico regional (Markusen, 2003; van Dijk y Pellenbarg, 2000). En este sentido, la empresa familiar, no solo por su peso en la economía internacional (Según datos de la *European Family Businesses* y la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, alrededor de dos tercios de las empresas a nivel europeo y mundial son empresas familiares y representan más del 60 % del empleo y más del 70 % del PIB mundial) y nacional (según datos del *Instituto de Empresa Familiar* alcanzan aproximadamente el 89 % del total de empresas españolas, sin incluir autónomos y formas distintas a S.L. y S.A., y aportan aproximadamente el 57 % del PIB del sector privado), sino también por su forma de relacionarse con el medio, es el contexto idóneo para arrojar luz sobre la cuestión que nos ocupa.

Desarrollo económico y estrategia internacional en materia de sostenibilidad

El desarrollo económico regional supone la aplicación de los procesos económicos y de los recursos disponibles a una región, y que dan como resultado un desarrollo sostenible y un output económico que responde a los valores y expectativas de los negocios que allí se ubican y de los residentes y visitantes (Stimson, Stough y Roberts, 2006). En otras palabras, el desarrollo regional es la riqueza geográfica de un espacio y sus evoluciones (Campbell *et al.*, 2013), incluyendo cuestiones económicas, sociales, políticas y culturales (Pike *et al.*, 2006). La consecución de un desarrollo sostenible es una cuestión relevante en el contexto internacional quedando patente en los objetivos prioritarios de la estrategia internacional de desarrollo. Así, bajo el paraguas de la Organización de Naciones Unidas (ONU), los países miembros se han involucrado en la Agenda que lleva por título “Transformar nuestro mundo: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible” en la que se plasman los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS o SDGs por sus siglas en inglés). En este sentido, el sector privado en general, y la empresa en particular, son parte importante de estos objetivos como motores de cualquier economía, pues los procesos de crecimiento se soportan en cuatro factores principales (factores productivos, humanos, sociales, creatividad y capital de emprendimiento), sobre los que la empresa tiene gran influencia, y que son motores de la cantidad, calidad y ritmo del desarrollo regional. Para que esos factores generen las condiciones necesarias para el desarrollo, son necesarios, a su vez, unos procesos (spillovers, como la generación de conocimiento y su transferencia; el intercambio de información; los procesos de aprendizaje; la interacción social; la dinámica competitiva; y, la dinámica institucional) (Stimson, Stough y Nijkamp, 2011). El papel de la empresa en estos procesos y factores condiciona, sin lugar a duda, el propio proceso de desarrollo económico sostenible.

El papel de la empresa familiar en el desarrollo económico regional sostenible

La empresa familiar se reconoce como una forma organizacional que aplica un estilo de gestión y control particular, con una importante componente emocional (*socioemocional wealth*) (Gómez-Mejía *et al.*, 2007) y una orientación a largo plazo (Lumpkin *et al.*, 2010), que le confieren una gran resistencia en épocas de

crisis. Además, debido a la presencia de los miembros de la familia, se caracteriza por poseer recursos intangibles únicos que alteran los objetivos organizacionales y sus incentivos y, por tanto, afectan a la toma de decisiones (*Firm Familiness*) (Habbershon y Williams, 1999). Estas características, hacen que las empresas familiares jueguen un papel relevante en el desarrollo económico regional, pues su forma de interactuar con el entorno está vinculada a una mayor sensibilización y compromiso social con los agentes y lugares con los que se vincula la familia propietaria, en comparación con las empresas no familiares.

En estos momentos, el contexto internacional es consciente de la importancia que estas empresas tienen en el logro de un desarrollo sostenible. De hecho, en 2019, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) y la Family Business Network (Red de empresas familiares, o FBN por sus siglas en inglés) pusieron en marcha la “*Family Business For Sustainable Development*” cuyo objetivo es proporcionar a las empresas familiares un marco denominado “*indicadores de sostenibilidad de la UNCTAD-FBN para las empresas familiares*” que implique a las empresas familiares en los ODS y, oriente y facilite a estas la evaluación de las acciones individuales que desarrollan en materia de sostenibilidad, sirviendo de referencia para la evaluación de los resultados a nivel global. El compromiso incluye los siguientes principios:

- **Crecimiento sostenible:** *promover y modelar prácticas empresariales e inversiones que fomenten un crecimiento económico sostenible y que aporten valor a largo plazo para todas las partes, presentes y futuras.*
- **Gestión medioambiental:** *garantizar un impacto positivo a largo plazo y actuar de urgencia ante el problema del cambio climático, fomentar la producción y el consumo sostenibles y avanzar en el uso responsable de los recursos naturales.*
- **Inclusión social:** *promover prácticas inclusivas en nuestras comunidades y fuera de ellas, entre otras la igualdad de género, la diversidad y el trabajo digno, a fin de garantizar que las generaciones actuales y futuras vean garantizada su dignidad y puedan desarrollar todo su potencial.*
- **Buena administración:** *establecer estructuras familiares y corporativas sólidas, transparentes, inclusivas y responsables ante las partes interesadas, y garantizar el cumplimiento de prácticas empresariales éticas y honestas.*

Estos principios se transforman en indicadores para garantizar su evaluación y se relacionan con los ODS tal y como se muestra en la figura 1.

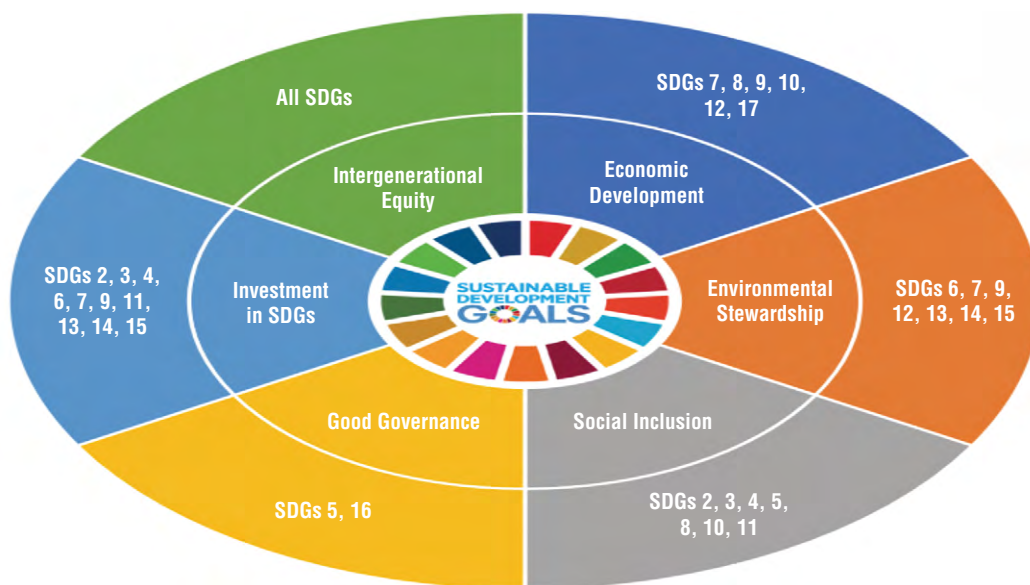
En concreto, respecto al desarrollo económico sostenible, los ODS vinculados son los que se muestran en la figura 2.

En este punto hay que señalar, que la esencia y naturaleza de la empresa familiar respecto a su forma de relacionarse con el medio y las dimensiones regionales (factores, procesos y dimensiones de proximidad) puede contribuir o, por el contrario, impedir el desarrollo económico regional. Así, Basco (2015) defiende que la empresa familiar tiene un rol importante en la creación, organización y uso de los factores productivos regionales y también en los procesos de desarrollo. Esta interacción entre procesos y factores se producen en un contexto espacial por cuanto la proximidad (espacial, cognitiva, social, organizacional e institucional) es esencial para la coordinación de las actividades económicas. Así, este autor acuña el término “*regional familiness*” para recoger este efecto, definiéndolo como la implicación de la familia en las estructuras sociales, económicas y productivas dentro del contexto espacial y el tipo de conexiones que emergen e interactúan con los factores regionales (tangibles e intangibles) y procesos regionales, a través de las dimensiones de proximidad regional (relacional, institucional, organización, social y proximidad cognitiva).





Figura 1. Sustainability indicators for family business (SIFB)



Fuente: Tomado de: <https://fbsd.unctad.org/indicators/> [17/08/21].

Figura 2: ODS para el desarrollo económico sostenible según SIFB



Fuente: Elaboración propia a partir de <https://sdgs.un.org/goals> [17/08/21].

La contribución al desarrollo económico regional sostenible está, por tanto, relacionada con la forma en que la empresa familiar interactúa con estos factores y procesos. Extendiendo el análisis del Basco (2015) a este ámbito, podemos sostener que la forma en que los recursos (**factores físicos**) son asignados (distribución) y usados (productividad de los factores) en la empresa depende, significativamente, del tipo de gestión. Podría decirse, por tanto, que la orientación en la gestión de la empresa influye en sus prioridades respecto a esos recursos. A este respecto, Basco y Pérez-Rodrigo (2011) delimitan tres tipos de empresas familiares, 1) *“family-first oriented”*, cuyo principal objetivo es la familia, siendo el objetivo de la empresa proveer recurso para satisfacer las necesidades de esa familia; 2) *“family-enterprise-first-oriented”* que ponen al mismo nivel los intereses de la familia y los de la empresa; y, 3) *“business-first-oriented”* que basan sus decisiones en las necesidades de la empresa para competir exitosamente en el mercado y sobrevivir a largo plazo. La asignación y uso de los recursos depende de estos estilos de gestión. Por ejemplo, como señala Basco (2015), la empresa familiar puede reinvertir los resultados, acumularlos para afrontar nuevas oportunidades de negocio futuras o para proteger la empresa en una caída económica general, puede consumirlos para mantener los privilegios del estilo de su estilo de vida, o puede transferirlos fuera de la región. Sin lugar a duda, cada una de estas decisiones tiene un impacto diferente en el desarrollo económico regional sostenible. Del mismo modo, es destacado el impacto de la gestión familiar sobre los **factores humanos**. De hecho, representa un contexto donde el desarrollo del capital humano y social es consustancial a su propia naturaleza. En concreto, transmite conocimientos, habilidades, atributos individuales y motivaciones, no solo a los miembros de la familia, sino también a los externos a esta. Asimismo, cultiva la lealtad

y la reputación de la empresa con un punto de vista a largo plazo que redundará en un mayor compromiso de los empleados con los objetivos empresariales. En muchas ocasiones, se implica en programas de desarrollo educacional y humano a nivel local y regional. Por otro lado, la empresa familiar afecta al proceso de emprendimiento en sí mismo (**factores de emprendimiento**) pues los miembros de la familia implicados en la gestión tienen experiencia y una mayor predisposición a apoyar iniciativas empresariales, a participar en la propiedad de otras empresas o asumir la sucesión del negocio familiar. Además, es un motor potencial para el emprendimiento, pues suelen ser gestores más tolerantes al fracaso, a adoptar riesgos y a la aprobación de iniciativas empresariales. Por último, la familia influye el capital social a nivel regional (**factores sociales**), en sus dimensiones relacional y estructural, pues su compromiso con los colectivos y lugares con los que se vincula la familia potencia la creación de redes y su funcionamiento operativo. Además, juega un papel relevante en la propia construcción de capital social, cultivando relaciones de cooperación a largo plazo en términos de aprendizaje, compartiendo riesgos e invirtiendo, con la consecuente repercusión sobre el desarrollo regional (Basco, 2015; Basco y Bartkeviciute, 2016). En definitiva, como recurso de capital social juega un papel relevante en la construcción de un sentido de confianza y reciprocidad entre individuos y extiende esa influencia al ámbito regional.

Pero no solo influye directamente en los factores, sino también en los procesos que transforman esos factores en desarrollo económico (spillovers, intercambio de información, procesos de aprendizaje, interacciones sociales, dinámica competitiva y dinámica institucional) (Basco, 2015; Basco y Bartkeviciute, 2016).

Más allá de esta dinámica empresarial, lo que se quiere destacar en ese trabajo es que esta influencia de la empresa familiar sobre los procesos y factores se produce en un contexto espacial. En particular, la literatura se refiere a ello como “proximidad”. No nos referimos aquí solamente a la proximidad espacial (*spatial proximity*), sino que llamamos la atención sobre las dimensiones de proximidad que describe Boschma (2005).

Tabla 1. Dimensiones de proximidad

Proximidad geográfica	<i>Distancia física.</i> Por ejemplo, una distancia física cercana favorece el intercambio de conocimiento e información y puede favorecer acciones colectivas de los actores locales estimulando la consecución de outputs positivos en los procesos de innovación.
Proximidad cognitiva	<i>Similitud del marco mental subjetivo de los actores y del conocimiento tácito y codificado que estos poseen.</i> Por ejemplo, favorece la creación de redes y hace más eficiente la transmisión de conocimientos.
Proximidad social	<i>Relaciones sociales arraigadas entre agentes basadas en la confianza, derivadas de la amistad, el parentesco y la experiencia.</i>
Proximidad organizacional	<i>Grado en que se comparten las relaciones en una organización, ya sea dentro de esta o con otras organizaciones.</i>
Proximidad institucional	<i>Marco institucional que comprende el conjunto de normas informales institucionalizadas, códigos de conducta o reglas y leyes formales que regulan las relaciones e interacciones entre individuos, instituciones y organizaciones.</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Boschma (2005).

Son precisamente estas dimensiones de proximidad las que pueden favorecer el impacto de la empresa familiar en el desarrollo económico regional sostenible, pues pueden afectar a la complejidad contractual de los acuerdos económicos, a la necesidad de control o al nivel de seguridad, facilitando diferentes tipos de redes, comportamientos o relaciones formales, y resolviendo problemas de coordinación (Boschma, 2005). En particular, debido a su relación histórica, emocional, social y económica con el contexto, estas empresas pueden alterar la fuerza y calidad de las dimensiones de proximidad y su impacto sobre el desarrollo regional sostenible. Por ejemplo, por sí misma, la empresa familiar no es capaz de reducir la distancia física (*proximidad geográfica*) en un contexto, facilitando los procesos de intercambio de información o conocimiento, pero sí de afectar las estructuras productivas regionales, estimulando el desarrollo económico en épocas de crisis por mantenerse en esas áreas, o de crear una *proximidad cognitiva y social* derivada de los fuertes vínculos entre la familia y sus tradiciones, que aceleran los procesos de transmisión de conocimiento o de aprendizaje por experiencias previas con los habitantes de la región y crean procesos de socialización con aquellos que no son miembros de la familia.

Conclusiones

En definitiva, la transformación de los sistemas económicos hacia sistemas de desarrollo económico más sostenibles pasa por observar la propia dinámica de la empresa familiar en el contexto regional. En la actualidad, el modelo de interacción de la empresa familiar con su entorno es poco conocido, pero es clara su influencia en la intensidad y calidad de las relaciones que se producen entre factores y procesos, estando estas relaciones vinculadas a factores de proximidad que condicionan el destino del desarrollo regional. De esta manera, creemos interesante la iniciativa de UNCTAD y FBN, y destacamos la necesidad de una mayor discus-

sión e investigación sobre cómo las empresas familiares pueden contribuir al logro de un desarrollo económico regional sostenible, y bajo qué circunstancias.

Referencias

- Basco R** (2015). “Family business and regional development-A theoretical model of regional familiness”, *Journal of Family Business Strategy*, 6, 259-271.
- Basco R, Bartkeviciute I** (2016). “Is there any room for family business into European Union 2020 Strategy? Family business and regional public policy”. *Local Economy*, 31(6), 709-732.
- Basco R, Pérez-Rodríguez MJ** (2011). “Ideal types of family business management: Horizontal fit between family and business decisions and the relationship with family business performance”. *Journal of Family Business Strategy*, 2(3), 151-165.
- Boschma R** (2005). “Proximity and innovation: A critical assessment”. *Regional Studies*, 39(1), 61-74.
- Campbell HSJ, James RD, Kunkle G** (2013). *Firm Growth and Regional Income Convergence: Is There a Connection?* Cassopolis, MI: Edward Lowe Foundation.
- Gómez-Mejía LR, Haynes KT, Núñez-Nickel M, Jacobson KJL, Moyano-Fuentes J** (2007). “Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: evidence from Spanish olive oil mills”. *Administrative Science Quarterly*, 52(1), 106-137.
- Habbershon TG, Williams ML** (1999). “A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms”. *Family Business Review*, 12(1), 1-25.
- Lumpkin GT, Brigham KH, Moss TW** (2010). “Long-term orientation: Implications for the entrepreneurial orientation and performance of family businesses”. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(3-4), 241-264.
- Markusen A** (2003). “Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigour and policy relevance in critical regional studies”. *Regional Studies*, 37(6-7), 701-717.
- Pike A, Rodríguez-Pose A, Tomaney J** (2006). *Local and Regional Development*. Great Britain: Routledge.
- Stimson RJ, Stough R, Nijkamp P** (2011). “Endogenous regional development”. En Stimson, R.J., Stough, R., y Nijkamp, P. (eds). *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical*. Cheltenham UK: Edward Elgar, 1-19.
- Stimson RJ, Stough RR, Roberts BH** (2006). *Regional economic development: Analysis and planning strategy*. Berlin: Springer.
- Van Dijk J, Pellenberg PH** (2000). “Spatial perspective on firm demography”. *Papers in Regional Science*, 79(2), 107-110.

Horacio Molina

Universidad Loyola Andalucía
Experto Contable Acreditado®

El concepto de pasivo en la norma de arrendamientos: el caso de los contratos por periodos inferiores al año, durante varios años sucesivos

Introducción

La Norma Internacional de Información Financiera 16. *Arrendamientos* (NIIF 16) ha traído un cambio sustancial en la interpretación del concepto de pasivo en este tipo de acuerdos. En concreto, la principal modificación reside en considerar que los arrendamientos operativos bajo la anterior Norma Internacional de Contabilidad 17. *Arrendamientos* (NIC 17) ya no se podían considerar contratos pendientes de ejecución porque una de las partes, el arrendador, había cumplido su compromiso con la disposición





del activo arrendado al arrendatario. Esto desencadena que la obligación contractual del arrendatario ya no se considera futura, sino actual, y por tanto esa obligación debe calificarse contablemente como pasivo. Como el arrendatario ya no necesita de ningún acto de disposición adicional por parte del arrendador, aquel controla el uso del activo arrendado, a través de un derecho de uso, desde el momento que recibe el bien.

La reforma de los arrendamientos ya fue propuesta, en términos similares, por el G4+1. Este grupo, compuesto por emisores de normas nacionales anglosajones (Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia, Canadá, Estados Unidos) y el *International Accounting Standards Committee* (IASC, predecesor del *International Accounting Standards Board*, IASB), propuso dos documentos. Uno en 1996, en el que se formula la estructura del modelo y cuyo ponente fue Warren McGregor, posteriormente miembro del IASB, (McGregor, 1996). El otro se emitió en 2000, cuyos ponentes fueron Nailor y Lennard, y con el que se dio respuesta a las críticas recibidas en el primer documento. Entre estas críticas, ocupaba un lugar especial que los acuerdos de arrendamiento, calificados como operativos, se consideraban acuerdos pendientes de ejecución, los cuales se irían cumpliendo conforme el arrendatario disfrutase del bien arrendado. Nailor y Lennard (2000) le dedican gran parte del capítulo 2 del documento a desmontar dicha tesis, con criterios similares a los expuestos anteriormente.

Seis años después, en 2006, el IASB y el *Financial Accounting Standards Board* (FASB) estadounidense, incorporaron a su agenda un proyecto conjunto para reformar la contabilización de los arrendamientos. El primer documento de discusión del nuevo modelo de contabilización de los arrendamientos (*Discussion Paper. Preliminary View son Leases*), del año 2009, recibió numerosos comentarios argumentando que el modelo era erróneo porque los arrendamientos son acuerdos pendientes de ejecución, tal y como Molina y Mora (2015) documentan en su análisis de las cartas de comentario de este documento.

En este artículo se analiza un caso particular para cuya solución se deben tener presentes, en nuestra opinión, la reflexión formulada en los párrafos anteriores. El caso que se analiza es el de los contratos de arrendamiento por periodos de uso inferiores al año (por ejemplo, 3 meses concretos al año, en fechas concretas) en un horizonte temporal de varios ejercicios, de manera que el número total de meses contratado supera los doce meses y, con ello, la posibilidad de aplicar la excepción por arrendamientos de corta duración (NIIF 16.5.a). La cuestión a resolver es si se trata de un solo arrendamiento o de varios arrendamientos encadenados. La solución al caso requiere profundizar en el concepto de pasivo y evaluar si la obligación es actual o futura.

La estructura del artículo es la siguiente: en el punto segundo abordamos la justificación de por qué un arrendamiento no es contablemente un contrato pendiente de ejecución y las consecuencias que implica; en el punto tercero se analiza esta doctrina aplicada al caso objeto de estudio y, finalmente, en el punto cuarto extraemos las conclusiones y las implicaciones de este análisis.

¿Son los arrendamientos, desde una perspectiva contable, contratos pendientes de ejecución?

La NIC 17 dividía los arrendamientos en operativos y financieros. El motivo era que, en los arrendamientos financieros, se había producido la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas asociadas al activo arrendado. La evaluación de esta transferencia sustancial se abordaba considerando diversos criterios: desde el potencial transferido por el acuerdo, comparando la duración del contrato con la vida útil del bien arrendado; hasta criterios de racionalidad económica como, por ejemplo, si el valor actual de los

pagos futuros equivalía al valor razonable del bien en el momento inicial, o que el bien tuviese una opción de compra que no fuese racional no ejercerla, o que el bien fuese tan específico que solo lo pudiese utilizar el arrendatario. Estos criterios ayudaban a asimilar, económicamente, el acuerdo de arrendamiento a un contrato de compraventa. Por lo tanto, la razón última era que la operación presentaba el fondo económico de una compraventa. Por el contrario, los arrendamientos operativos eran equivalentes a un servicio prestado por el arrendador, que retenía los riesgos y ventajas del bien arrendado, consistiendo su servicio en un dejar disfrutar pacíficamente del bien arrendado.

Este esquema es alterado cuando la NIIF 16 establece que el arrendamiento es un acuerdo en el que comienza cumpliendo el arrendador, entregando el bien al arrendatario, y que posteriormente cumple el arrendatario pagando las cuotas comprometidas. El hecho de que el arrendador haya cumplido aleja la posibilidad de que exista un contrato pendiente de ejecución. El arrendador cumple cuando pone a disposición del arrendatario el bien arrendado, momento al que la norma denomina *fecha de comienzo* del arrendamiento. Desde ese instante, la obligación contractual deja de ser futura pues una de las partes ha cumplido y, consecuentemente, es preciso reconocer el pasivo. Adicionalmente, desde esa fecha, el arrendatario controla, a través de un derecho de uso, el bien arrendado (activo subyacente en terminología de la norma) y goza de los derechos que atribuyen el control de un activo (derecho a dirigir el uso y derecho a apropiarse de los beneficios económicos).

De manera diferente, la norma define la *fecha de inicio* del acuerdo como la fecha en la que se acuerda o comprometen las partes a ejecutar, según unas condiciones y términos establecidos en el contrato. Esta fecha no da lugar al reconocimiento del arrendamiento por parte del arrendatario, pues el arrendador no ha cumplido con su compromiso de entrega. Esta fecha tan solo se toma como referencia para que el arrendador clasifique el arrendamiento como operativo o financiero.

El Borrador de norma sobre Arrendamientos, del año 2010, trató de responder a las críticas que se habían suscitado por este tema al Discussion Paper de 2009. En él, el IASB despachó la cuestión con la siguiente respuesta a la crítica recibida (IASB, 2010: BC.7.b):

“A right-of-use model would lead to recognising assets and liabilities for all executory contracts, including purchase orders and long-term sales and supply agreements. Those who hold this view think that the application of a right-of-use model would inappropriately gross up the statement of financial position. However, in the boards’ view, a simple lease is not an executory contract after the date of commencement of the lease. When the lessor provides access to the underlying asset, the lessee has an unconditional right to use the underlying asset and therefore an unconditional liability to make lease payments. At that point the lessor cannot prevent the lessee from using the underlying asset nor can the lessee avoid payment without causing a breach of contract”.

Esta posición quedó reflejada en las bases de conclusiones de la NIIF 16: *“el arrendatario tiene una obligación presente de realizar los pagos por arrendamiento, una vez que el activo subyacente ha sido puesto a su disposición. Esta obligación surge de sucesos pasados –no solo el compromiso del contrato de arrendamiento sino también del activo subyacente disponible para uso del arrendatario...”* (NIIF16.FC25a).

En este punto del desarrollo lógico, la cuestión que nos planteamos es *¿en qué medida la solución contable debe estar supeditada a la visión que ofrece el derecho y la jurisprudencia sobre la figura del contrato de arrendamiento?* Los efectos económicos de los contratos dependen de la interpretación jurídica de los contratos y las consecuencias que de esta se deriva. Hipotéticamente, si un contrato de arrendamiento no cancelable pudiese ser desistido por el arrendatario sin más obligación que la devolución del bien arrendado, entonces no se puede argumentar que el arrendamiento sea

no cancelable. En este escenario hipotético, la obligación surgiría cada día que se mantiene el contrato en vigor.

En España, el derecho y la jurisprudencia interpretan que los pactos hay que cumplirlos, salvo que hayan cambiado sustancialmente las condiciones existentes cuando se firmó el contrato. Este criterio ha llevado que, con motivo de los cierres obligados por la pandemia de la COVID 19, se hayan producido modificaciones de las condiciones inicialmente pactadas en numerosos contratos de arrendamiento porque en los tribunales se podría alegar este cambio de condiciones. ¿Estas situaciones excepcionales conducen a pensar que el arrendador cumple conforme pasa el tiempo? En nuestra opinión, la respuesta es negativa y, desde el punto de vista de la información a ofrecer, la obligación no pasa a ser futura, dependiendo del acaecimiento del hecho que permitiera desistir de las obligaciones del contrato. La interpretación teórica es que los contratos, a través de la interpretación de la jurisprudencia, incorporan una cláusula variable de uso de carácter negativo, que se encuentra más allá de la capacidad de decisión de cualquiera de las partes contratantes. Como las cláusulas variables no se reconocen contablemente hasta que no tiene lugar el hecho futuro, salvo que sean en sustancia pagos fijos, los arrendatarios no reconocerían contablemente esta cláusula variable negativa hasta que se modificasen las condiciones pactadas.

Los contratos plurianuales en los que el arrendatario hace un uso discontinuo a lo largo del ejercicio

Estos contratos consisten en alquilar en un periodo de varios ejercicios un bien, para usarlo unos meses concretos. Por ejemplo, el alquiler de una instalación deportiva para espectáculos, en los meses que no hay temporada deportiva o el uso de un local comercial solo unos meses al año, sin que se use el resto del tiempo, ni el arrendador retire sus elementos específicos o finalmente el caso previsto por Nailor y Lennard (2000) de un *time sharing agreement*, consistente en usar el bien unos meses al año en un periodo de varios años.

Un contrato de uso discontinuo puede revertir diversas características que llevarían a soluciones variadas. Así, el bien arrendado puede alquilarse unos meses al año y el resto del tiempo lo mantiene sin utilizar el arrendatario. Sin embargo, podría darse el caso en el que el bien arrendado se alquilase unos meses, se devolviese al arrendador, que le daría otro uso (directo o mediante nuevo arrendamiento).

La NIIF 16 define el periodo de uso como *“el periodo total de tiempo que se usa un activo para cumplir un contrato con un cliente (incluyendo los periodos de tiempo no consecutivos)”* (NIIF 16. Apéndice A). El periodo de uso se utiliza en la NIIF 16 para determinar el tiempo en el que se debe controlar el activo. El uso discontinuo del activo no implica que se estén compartiendo los beneficios económicos o la capacidad de dirigir el uso del activo.

Sin embargo, la existencia de sucesivas puestas a disposición del arrendador al arrendatario demuestra que el contrato contiene una cadena sucesiva de obligaciones de entrega del arrendador, las cuales se van satisfaciendo conforme se producen dichas entregas del bien arrendado. En los casos que el arrendador recupera el control del bien durante un periodo, para después retornarlo al cliente, el contrato está pendiente de ejecución por las entregas futuras, por lo que no cabe reconocer un pasivo por los periodos correspondientes a dichas entregas futuras. Nailor y Lennard (2000) se plantean si, en estos casos, se ha efectuado la entrega con la primera disposición o es un contrato pendiente de ejecución. Los autores se inclinan por esta última solución y afirman que, en estos casos, con cada entrega, el arrendatario tiene acceso al activo y el compromiso que da lugar al pasivo por el periodo subanual.

“A lease contract may not necessarily give to lease a continuous right to use the leased item throughout its term. The lessee’s use

could be interrupted, for example, in a time-sharing agreement where, say, for ten years the lessee has the right to use a property for two months a year only. The question arises whether the lessor’s performance has been substantially completed when the property is first made available for the lessee’s use – conversely, whether the lease is partially executed throughout its term. The conclusion in such cases will depend on the particular circumstances, including the nature and extent of the interruption. On the basis of the earlier discussion, the probable conclusion in this example is that the lessor’s performance has been only partially completed when the property is first made available to the lessee. Accordingly, at each ‘delivery’ the lessee has obtained an asset and liability in respect of the rights and obligations relating to the two-months term only, which may reasonably be viewed as unconditional. The lessor has the right to collect the lease payment for the two-months period”. Nailor y Lennard (2000: 2.35).

El contrato de arrendamiento que contiene estas puestas a disposición futuras es equivalente a la firma de distintos contratos cuya fecha de cumplimiento tendrá lugar en el futuro. No obstante, el hecho de firmar varios contratos sucesivos, sin cesión sustancial del bien al arrendador en cada entrega, se debe interpretar como un solo contrato (NIIF16.FC130), dado que reconocer distintos contratos sería dar predominio a la forma legal sobre el fondo económico. En este caso, existe una puesta a disposición al inicio del primer contrato, mientras que en el caso que analizamos hay usos intermedios por terceros, que no son el arrendatario, y que tienen contenido económico.

Cuestión distinta es que el periodo de uso esté limitado a unos meses a lo largo del año, pero el bien no deje de estar a disposición del arrendatario. En dicho caso, el periodo de uso es discontinuo pero la obligación de entrega por parte del arrendador tiene lugar al comienzo del arrendamiento. El alcance del contrato contemplaría exclusivamente los periodos de uso a la hora de determinar el plazo del arrendamiento y evaluar si es un arrendamiento de corta duración o no lo es.

Asimismo, los arrendamientos efectuados por un acuerdo conjunto en el que los partícipes usan del bien indistintamente son usos discontinuos que no implican uso compartido, pues el arrendatario es el acuerdo conjunto (NIIF 16.FC126).

Tal y como se redacta la NIIF 16, a nuestro juicio, el tratamiento de los periodos discontinuos no está claro ya que, si se producen varias puestas a disposición del arrendador al arrendatario, se estaría en presencia de un contrato pendiente de ejecución. La consideración de los arrendamientos como contratos cumplidos por el arrendador no sería consistente con una interpretación que se fundamentase en agregar los periodos discontinuos (como se pudiera interpretar de la definición de periodo de uso) en los que existe transmisiones del bien entre las partes.

Conclusión

La NIIF 16 es una norma que supone un cambio notable en la contabilización de los arrendamientos, los cuales siempre fueron una materia objeto de debate. Los fundamentos de la NIIF 16 se establecieron en los documentos del G4+1, en la década de los 90, y su solidez reside en la interpretación del concepto de pasivo. El pasivo es actual, y no futuro, porque se ha transmitido el bien desde el arrendador al arrendatario. El concepto de pasivo también está detrás de la solución al cálculo del plazo y al tratamiento de las cuotas contingentes, donde también se dirime si el pasivo es actual o futuro. A esto se une, que esta norma surge ante una demanda de los usuarios que venían incorporando los compromisos por arrendamiento operativo como pasivo de la entidad, al determinar ratios como el de endeudamiento. Por tanto, como implicación de estas conclusiones, consideramos que la interpretación de la NIIF





16 debe realizarse sobre la propia doctrina que la ha visto nacer y, por ese motivo, en contratos de uso discontinuo y varias entregas, entendemos que existe una cadena de contratos y no un solo contrato de arrendamiento.

Referencias

IASB (2010). *Exposure Draft. 2010/9. Leases. Basis for Conclusions*. Ed. IFRS Foundation.

McGregor W (1996). *Accounting for leases: A new approach. Recognition by lessors of assets and liabilities arising under lease contracts*. Norwalk: Ed. FASB.

Molina Sánchez H, Mora Enguñados A (2015). "Cambios conceptuales en la contabilidad de los arrendamientos: retos normativos y académicos". *Spanish Accounting Review. Revista de contabilidad*, 18 (1): 99-113.

Nailo H, Lennard A (2000). *Leases: Implementation of a new approach*. Norwalk: FASB.

Vicente Montesinos

Presidente de la Comisión del Sector Público de AECA
Universidad de Valencia

Información no financiera y sostenibilidad en el sector público

Introducción

En los últimos meses estamos asistiendo a fenómenos sin precedentes en el terreno del cambio climático, como es el caso de los incendios y altísimas temperaturas en América del Norte, las lluvias torrenciales e inundaciones en Alemania y Bélgica o las lluvias, tifones e inundaciones del centro de China. Los expertos consideran el cambio climático y el calentamiento global como factores con una influencia muy significativa en estos y otros acontecimientos, en gran medida fruto de una la actuación poco responsable y nada respetuosa con el medio ambiente de nuestros sistemas productivos y hábitos de vida.

Del mismo modo, tal como se señala en la Directiva 2014/95 de la UE, en áreas como la responsabilidad social y tratamiento de los empleados, los derechos humanos, corrupción y sobornos, así como el respeto a la diversidad en puestos de trabajo por edad, sexo y educación, se observa la existencia de deficiencias significativas en las organizaciones, que se traducen en un deterioro importante del medio ambiente y la calidad de vida, incrementando asimismo las desigualdades entre los diferentes grupos sociales dentro de cada país y las desigualdades e injusticias entre los diferentes países, de forma globalizada, con procesos fuertemente conectados y que crecen a una velocidad alarmante.

Esta situación, preocupante dentro de cada país y a nivel mundial, viene siendo denunciada por expertos, científicos y organizaciones sociales, reclamando soluciones urgentes, que requieren el diseño de estrategias decididas encaminadas a redirigir y controlar la gran crisis social, económica y medioambiental a la que nos enfrentamos. Los gobiernos nacionales y los organismos políticos e institucionales están tomando conciencia a nivel mundial de la gran responsabilidad que les atañe, si bien probablemente de forma lenta y con excesivos retrasos. En tal sentido, organizaciones profesionales como la Federación Internacional de Contadores (IFAC) e instituciones como NU y la Unión Europea (UE) están trabajando para ampliar el alcance de la información proporcionada por empresas y entes públicos, con el fin de que la información a reportar por los agentes sociales, económicos y políticos no sea exclusivamente financiera (IF), sino que incorpore también información

no financiera (INF) y ambas categorías se articulen en sistemas de información integrados; para ello resultan especialmente significativos los pronunciamientos del Global Reporting Initiative (GRI) y del International Integrated Reporting Council (IIRC), con el apoyo del Banco Mundial (BM).

Origen y factores determinantes de la Información No Financiera en el sector público. La información Integrada de las entidades Públicas

El origen de los requerimientos para la incorporación de INF a los informes de las empresas y entidades públicas se encuentra en la crisis social, económica y medioambiental que viene produciéndose, frente a la cual surge como objetivo estratégico fundamental la sostenibilidad de los sistemas socioeconómicos y del entorno natural.

En el contexto de esta sostenibilidad requerida, surge un nuevo concepto de rendición de cuentas, con una mayor transparencia, que exige la ampliación de los contenidos de la información reportada, dentro del marco de sistemas de información integrados que incorporen, tanto la información presupuestaria y financiera como la de carácter no financiero. Estos sistemas integrados se apoyan en tres pilares fundamentales: la información medioambiental, los aspectos sociales y el buen gobierno (Environmental, Social and Government, ESG, en terminología anglosajona).

En el ámbito de las políticas de transparencia informativa de las organizaciones, resulta muy relevante la consideración del enfoque *institucional*, en el que el isomorfismo coercitivo y el normativo derivan de importantes presiones institucionales de organizaciones internacionales que ejercen una función de gran relevancia, como es el caso de NU, UE, BM, Organización Mundial de la Salud (OMS), IFAC, GRI, Sustainability Accounting Standards Board (SASB) y el IIRC.

Las presiones y demandas de los ciudadanos y otras partes interesadas son igualmente referentes considerados para el desarrollo de sistemas de reporting orientados a la sostenibilidad, dentro del marco de las teorías de los *stakeholders*, de la *legitimidad* y de la *agencia*.

Por otra parte, la aparición del COVID19 refuerza el interés de las reformas del reporting público, no solamente por sus consecuencias económicas y sociales, sino también por la incidencia del deterioro medioambiental en el surgimiento y difusión de la pandemia y sus consecuencias. Tal como ya señalaba la Comisión Europea en 2020, esta pandemia muestra la necesidad de fortalecer la sostenibilidad y la capacidad de recuperación de nuestras sociedades y las formas en que funcionan nuestras economías, con vistas a minimizar el riesgo de emergencias similares en el futuro, que tienen más probabilidades de ocurrir a medida que se intensifican los impactos climáticos y medioambientales. El conocimiento y difusión de información relativa a las actividades y la gestión de las entidades públicas en este contexto, constituye sin duda un reto y un fuerte impulso para el diseño e implementación de sistemas de información con una perspectiva de sostenibilidad, así como su adecuado aseguramiento.

En efecto, la introducción de INF en los informes públicos plantea el tema de su aseguramiento, de manera que el revisor lleve a cabo una prudente aplicación de los principios característicos del juicio y el escepticismo profesional en auditoría y aseguramiento. Ello supone una adaptación de los métodos y procedimientos de auditoría a las características de esta información, condicionando el tipo de aseguramiento más adecuado en cada caso.

Este nuevo escenario para la divulgación de información pública útil para la puesta en práctica de políticas sostenibles exige la cooperación y el trabajo conjunto en muchos casos de los reguladores, elaboradores de la información y responsables del buen gobierno de las entidades, con el fin de conseguir un adecuado diseño y funcionamiento de los nuevos sistemas de información.

Beneficios, riesgos y barreras para el desarrollo y puesta en práctica de los Sistemas de Información No Financiera en el sector público

El esfuerzo por integrar la INF en los informes de las organizaciones del sector público se justifica por los *beneficios* que sus defensores resaltan, como la superior calidad y utilidad en la rendición de cuentas, que se traduce en la mejora de la toma de decisiones; refuerza las relaciones entre los *stakeholders*, los políticos y los gestores; y sirve de guía y referencia para la provisión de servicios sostenibles. Del mismo modo, la incorporación de INF a un informe integrado permite una orientación a largo plazo de la gestión, enfocada hacia la creación de valor de la entidad pública, incrementando igualmente la conexión entre los ámbitos interno y externo de las organizaciones.

El proceso se enfrenta sin embargo a importantes *riesgos y dificultades*, que ralentizan la difusión de información no financiera integrada con la tradicional información financiera y presupuestaria, de manera especial en el sector administrativo de los gobiernos. Así, habrá que evaluar las diferentes necesidades y características de cada entidad a la hora del diseño y puesta en práctica de los sistemas, teniendo en cuentas la materialidad de la información incorporada, no solamente desde una perspectiva general, sino la particular de cada entidad. La digitalización de la gestión y de las relaciones con ciudadanos y terceros es otro reto que aparece como un requisito de éxito para el proceso de reforma y, finalmente, cobra una especial importancia la armonización de métodos y procedimientos, con emisión de normas que faciliten la compatibilidad de sistemas, la transparencia y la comparabilidad de la información que se divulgue.

Existen otro tipo de *barreras* no menos importantes, relacionadas con la insuficiente cultura cívica y calidad democrática; el desinterés por impulsar estas reformas que en muchos casos se produce en la clase política y los gestores y servidores públicos, en buena medida conectado a la insuficiencia e inadecuado diseño de los sistemas de incentivos. Los recursos financieros suelen ser demasiado limitados, las fuentes estadísticas insuficientes y la información mal orientada. Finalmente nos afectan de forma especial a los profesionales de la Contabilidad y la Auditoría las insuficiencias en materia de aseguramiento de los contenidos no financieros de los informes de los entes públicos y privados, para garantizar su utilidad frente a los gobiernos y las diferentes categorías de *stakeholders*.

En tal sentido, el plan de recuperación de la UE y los planes nacionales, como es el caso del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España plantean objetivos y asignan recursos para mejorar estas insuficiencias y superar las barreras indicadas, en aras de sociedades comprometidas con la innovación y la sostenibilidad.

Aseguramiento y auditoría de la Información No Financiera pública

En materia de aseguramiento, podemos hablar de aseguramiento absoluto, razonable y limitado, o bien ausencia de aseguramiento. En lo relativo a INF, los prerrequisitos para el aseguramiento absoluto o la ausencia de aseguramiento están claramente determinados, por lo que nos quedará comentar las modalidades de aseguramiento razonable o aseguramiento limitado.

En el caso del *aseguramiento razonable*, se dispone de evidencia de auditoría suficiente y pertinente y es de aplicación a elementos de información retrospectiva de naturaleza cuantitativa, monetaria y no monetaria. Aun cuando este tipo de aseguramiento podría aplicarse a algunas partidas de INF, en la fase actual del proceso de implantación de los nuevos sistemas, parece que el aseguramiento limitado sería más adecuado como fase inicial.

En cuanto al *aseguramiento limitado*, esencialmente es el resultado de averiguaciones y de revisiones analíticas, empleando procedimientos menos detallados y sistemáticos. Es una modalidad adecuada para la mayor parte del resto de elementos de los informes, tanto cualitativos como descriptivos, incluidas las previsiones.

El aseguramiento limitado puede considerarse como un requisito mínimo en el corto plazo, ya que la consecución de un aseguramiento razonable en el próximo futuro no es probablemente un objetivo realista, cuya consecución podría plantearse a medio plazo.

El aseguramiento de un aseguramiento de la información no financiera requiere una reforma y adaptación de los objetivos y procedimientos de control de las entidades públicas, de acuerdo con las siguientes *directrices*:

- El control interno deberá comprometerse con los nuevos objetivos y estructura del sistema de información, tras la incorporación de la INF. Así, deberá verificar los flujos de información y la adaptación de la gestión a los nuevos objetivos, dotando de aseguramiento a la información elaborada, de acuerdo con la naturaleza y características de la misma.
- Con frecuencia será necesaria la intervención de profesionales de distintas especialidades, como abogados, arquitectos, médicos o ingenieros, para obtener conclusiones adecuadas al tipo de aseguramiento propuesto.
- Para ello será necesaria una estrecha colaboración entre el control interno, el auditor externo y el resto de los profesionales, en su caso. La coordinación del proceso estará a cargo del responsable de asumir el aseguramiento, que será el auditor externo.
- Frente a los documentos e informes que incorporen información no financiera, el auditor externo deberá decidir sobre la adecuación de los mismos. Esto requiere un nuevo enfoque del proceso y una visión más amplia de la organización por parte del auditor y del control interno.

De acuerdo con estas directrices, *las políticas y acciones* a emprender en el ámbito del control, tanto interno como externo, se han de estructurar en torno a los tres *ejes* siguientes:

- Ampliación de los límites y objetivos tradicionales de la auditoría: mayor énfasis en la gestión, orientación hacia los ciudadanos, ayuda a las políticas de sostenibilidad y mejora de la transparencia, calidad y responsabilidad en la rendición de cuentas.
- Puesta al día de las capacidades de los auditores, lo que supone: el fortalecimiento de la independencia, integridad y responsabilidad; desarrollo de nuevas habilidades de los auditores, de acuerdo con los nuevos objetivos y alcance de las auditorías; regulación de las alianzas público-privadas en materia de control, con relación a sus condiciones, requisitos y limitaciones; y finalmente, la Incorporación de nuevos especialistas como miembros de la plantilla o, alternativamente, recurrir a la subcontratación para cuestiones técnicas.
- La tercera línea de actuación es la relativa a la adaptación de los procedimientos de auditoría y en tal sentido: atender en las auditorías a las nuevas demandas sociales, como una mayor transparencia, el énfasis en el desempeño y los resultados y la divulgación oportuna y amplia de los resultados; fomentar la cooperación y participación de la ciudadanía en el proceso de auditoría; incrementar la cooperación internacional y en el caso europeo desarrollar un modelo más cooperativo y armonizado para la auditoría gubernamental, en cuyo proceso han de ejercer un especial protagonismo el Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Tribunal de Cuentas Europeo y las entidades fiscalizadoras nacionales; finalmente, utilizar y apoyar el uso de las revisiones por pares





A modo de conclusión

En materia de Contabilidad, Sistemas de Información, Auditoría y Control, estamos habituados a que los avances, innovaciones y nuevas metodologías se desarrollen primero para el sector empresarial y que, tras un tiempo de estudio, adaptación y modificaciones, se trasladen a las entidades gubernamentales. El caso de información no financiera, información integrada y políticas de divulgación informativa relacionada con la sostenibilidad no está siendo una excepción, de manera que se está adaptando e introduciendo en el sector público con cierto desfase.

Sin embargo, el rápido deterioro de la sostenibilidad de nuestras sociedades y entornos medioambientales está exigiendo un desarrollo y adaptación de los nuevos sistemas de información y control de las entidades públicas igualmente rápido.

Las entidades públicas acumulan la doble responsabilidad de ser reguladores y al propio tiempo encargados de la elaboración, divulgación y control de la información sobre su propia gestión y su impacto en la economía, el equilibrio social y la preservación del medio ambiente. De ahí la importancia y la urgencia de desarrollar e implementar sistemas adecuados para la consecución de los nuevos objetivos y la adecuada elaboración y publicación de la información correspondiente.

Alberto Muñoz

Universidad de Castilla-La Mancha

Montserrat Núñez

Universidad de Castilla-La Mancha

Elena Merino

Universidad de Castilla-La Mancha

Inmaculada Alonso

Universidad de Castilla-La Mancha

Domingo Nevado

Universidad de Castilla-La Mancha

Información no financiera y programas de cumplimiento³⁰

En este artículo se exponen el vínculo y la complementariedad entre el Estado de información no financiera y los Programas de cumplimiento empresariales a la hora de satisfacer los requisitos de diligencia debida especificados en el modelo de organización y gestión propuesto por el Código Penal para prevenir la comisión de delitos.

Programas de cumplimiento

Las crecientes exigencias en materia de responsabilidad penal de las personas jurídicas han llevado a que el ordenamiento jurídico

³⁰ Este artículo se inscribe en el marco del proyecto de investigación "La responsabilidad penal de empresas multinacionales por violaciones de los derechos humanos y al medio ambiente" Proyecto DER2017-85144-C2-1-P.

español se haya adaptado en los últimos años a la corriente anglosajona del compliance o cumplimiento normativo. Se ha articulado así una práctica cuyo propósito es el "cumplimiento de las normas jurídicas y éticas por parte de las empresas" (Ferré, 2020, p. 64), articulada a través de *programas* que lo hagan posible y efectivo. El objetivo de estos *Programas de cumplimiento* es crear un protocolo que permita a las personas jurídicas ejercer el debido control que les ayude a impedir o al menos aminorar el riesgo de cometer un delito (Rayón y Pérez, 2018).

La relevancia de estos programas ha crecido ya que las reformas sufridas por el Código Penal los han convertido en motivo de exención de responsabilidad penal. En este sentido, la reforma introducida por la Ley Orgánica 1/2015 dispone que las personas jurídicas quedarán exentas de responsabilidad si, entre otros requisitos, "el órgano de administración ha adoptado y ejecutado con eficacia, antes de la comisión del delito, modelos de organización y gestión que incluyen medidas de vigilancia y control idóneas para prevenir delitos de la misma naturaleza o para reducir de forma significativa el riesgo de su comisión". (artículo 31bis del Código Penal). En consecuencia, el modelo de prevención de delitos reconocido por la legislación tiene su piedra angular en la creación, seguimiento y control de un modelo de organización y gestión que sea eficaz, oportuno e idóneo.

La señalada reforma del Código Penal ha introducido además los requisitos que debe cumplir este modelo de organización y gestión:

- 1.º *Identificarán las actividades en cuyo ámbito puedan ser cometidos los delitos que deben ser prevenidos.*
- 2.º *Establecerán los protocolos o procedimientos que concreten el proceso de formación de la voluntad de la persona jurídica, de adopción de decisiones y de ejecución de las mismas con relación a aquéllos.*
- 3.º *Dispondrán de modelos de gestión de los recursos financieros adecuados para impedir la comisión de los delitos que deben ser prevenidos.*
- 4.º *Impondrán la obligación de informar de posibles riesgos e incumplimientos al organismo encargado de vigilar el funcionamiento y observancia del modelo de prevención.*
- 5.º *Establecerán un sistema disciplinario que sancione adecuadamente el incumplimiento de las medidas que establezca el modelo.*
- 6.º *Realizarán una verificación periódica del modelo y de su eventual modificación cuando se pongan de manifiesto infracciones relevantes de sus disposiciones, o cuando se produzcan cambios en la organización, en la estructura de control o en la actividad desarrollada que los hagan necesarios.*

En síntesis, el *modelo de organización y gestión* en el que se debe apoyar un *Programa de cumplimiento* estaría compuesto por los elementos que, de manera esquemática, aparecen en la figura 1.

En términos prácticos, la consecuencia de implantar un modelo de estas características crea la necesidad de diseñar, redactar, aprobar y poner en funcionamiento diferentes herramientas: mapas de riesgos, códigos éticos y de conducta, reglamentos de prevención, creación de órganos específicos, revisar y repensar el modelo organizativo, realizar una declaración expresa del cumplimiento organizacional, etc. Todos estos elementos conforman un auténtico

Figura 1. Elementos del modelo de organización y gestión de un programa de cumplimiento

*Análisis de riesgos – Trazabilidad de las decisiones – Gestión financiera preventiva
Comunicar riesgos e incumplimientos – Sancionar – Verificar y mejorar*

sistema de gestión del compliance, en sintonía con las directrices ofrecidas por diferentes guías de referencia tales como ISO 19600, UNE 19601, UNE-ISO 37001, e ISO 37301, entre otras.

En definitiva, el *Programa de cumplimiento* se esfuerza básicamente por prevenir y por mostrar lo que se está haciendo para prevenir. Es aquí donde *transparencia* y *información contable* representan un recurso fundamental para un cumplimiento eficaz.

La Contabilidad como programa de cumplimiento

La Contabilidad aporta un sistema de información, control, gestión y predicción que ayuda a una toma de decisiones eficaz. Por esta razón se puede asociar la Contabilidad a la naturaleza y finalidad de los programas de cumplimiento. Es más, cabría considerar la Contabilidad como un *programa de cumplimiento* en sí misma atendiendo a su propia naturaleza y misión (Muñoz, 2014).

Si nos apoyamos en la evolución práctica y científica de la disciplina contable, encontramos argumentos que refuerzan esta idea. El estudio de la ciencia contable ha girado en torno a cuatro programas de investigación: el legalista, el económico, el formal y el comunicacional que responden a diversas y acumulativas funciones de la Contabilidad (Cañibano y Gonzalo, 1997). Cada una de ellas complementa la anterior hasta dotar a la disciplina contable de un cuerpo teórico-práctico completo y consistente en el que la acumulación de funciones ha contribuido a fortalecer su capacidad para ofrecer información relevante y útil. Este proceso ha perfeccionado la misión informativa de la Contabilidad en un doble sentido:

1. De cara al exterior, a través de una Contabilidad externa o Contabilidad financiera.
2. De cara al interior, con una Contabilidad interna que genera información para la Dirección, a través de la Contabilidad de costes que se interesa especialmente por la eficacia y eficiencia interna de los departamentos y de las personas (AECA, 2003).

Con ambos componentes la Contabilidad conforma un cuerpo informativo integral imprescindible para conocer la gestión de los recursos organizativos y para ofrecer garantías sobre el adecuado o inadecuado cumplimiento de sus obligaciones económicas, legales y sociales.

Por esta razón, si los *programas de cumplimiento* buscan mecanismos que ayuden a prevenir la comisión de delitos mediante la implementación de modelos de organización y gestión que incorporen medidas de supervisión y control, podemos concluir que la Contabilidad como herramienta legal, económica, formal e informativa tiene potencialidades más que adecuadas para contribuir a ese objetivo.

Programas de cumplimiento y estado de información no financiera

Nos podemos preguntar ahora de qué forma el *Estado de información no financiera* puede contribuir al desarrollo de un *Programa de cumplimiento*. La transposición de la Directiva 2014/95/UE ha introducido en el ordenamiento español la necesidad de *identificar riesgos para mejorar la sostenibilidad y aumentar la confianza de los inversores*, los consumidores y la sociedad en general (a través del Real Decreto-Ley 18/2017 y la posterior Ley 11/2018). Para ello, se ha procedido a incrementar la divulgación de información no financiera, en el entendido de que al hacerlo:

- Se facilita la comprensión de la organización empresarial y de los negocios de la empresa de que se trate;
- Se mejora la coherencia y la comparabilidad de la información no financiera, al estandarizarla;

- Se contribuye a medir, supervisar y gestionar el rendimiento de las empresas y su impacto en la sociedad; y
- Se ayuda a la transición hacia una economía mundial sostenible que combine la rentabilidad a largo plazo con la justicia social y la protección del medio ambiente.

Para articular la divulgación de este tipo de información se ha introducido en la normativa mercantil y contable la elaboración de un *Estado de información no financiera* que "incluirá la información necesaria para comprender la evolución, los resultados y la situación del grupo, y el impacto de su actividad respecto, al menos, a cuestiones medioambientales y sociales, al respeto de los derechos humanos y a la lucha contra la corrupción y el soborno, así como relativas al personal, incluidas las medidas que, en su caso, se hayan adoptado para favorecer el principio de igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres, la no discriminación e inclusión de las personas con discapacidad y la accesibilidad universal" (Ley 11/2018). Más concretamente, el Estado de información no financiera incluirá los siguientes aspectos:

- a) *Modelo de negocio*.
- b) *Políticas*.
- c) *Resultados*.
- d) *Riesgos*.
- e) *Indicadores*.

En consecuencia, a la vista de lo que significa y contiene el *Estado de información no financiera*, podemos establecer un vínculo con el contenido de los *Programas de cumplimiento* (figura 2).

En la parte izquierda de la figura 2, podemos observar los requisitos y referencias propios de los *Programas de cumplimiento*. En la medida en que estas medidas han de ser públicas, la transparencia informativa que facilita la Contabilidad permite dar conocimiento y acceso a las estrategias, decisiones, políticas y medidas que conforman el Programa. En este sentido, si lo comparamos con el contenido del *Estado de información no financiera* (parte derecha de la Figura 2), podemos comprobar que recoge gran parte de los elementos que preocupan a los *Programas de cumplimiento*: Modelo de negocio, análisis de riesgos, políticas, resultados e indicadores relacionados con los diferentes ámbitos o áreas de naturaleza no financiera. Así, el contenido concreto del *Estado de información no financiera* se traduciría en la necesidad de informar, procedimentar, evaluar, analizar, invertir, controlar y prevenir en las acciones concretas de cada una de las áreas más proclives a cometer delitos. De este modo, el *Estado de información no financiera* estaría recogiendo implícitamente políticas de cumplimiento en materia medioambiental, laboral, de derechos humanos, prevención del soborno y corrupción, etc., en la medida en la que para cada una de estas áreas se recoge información relacionada con los diagnósticos e inversiones realizadas por la empresa para prevenir, eludir o erradicar los posibles riesgos en estos ámbitos concretos.

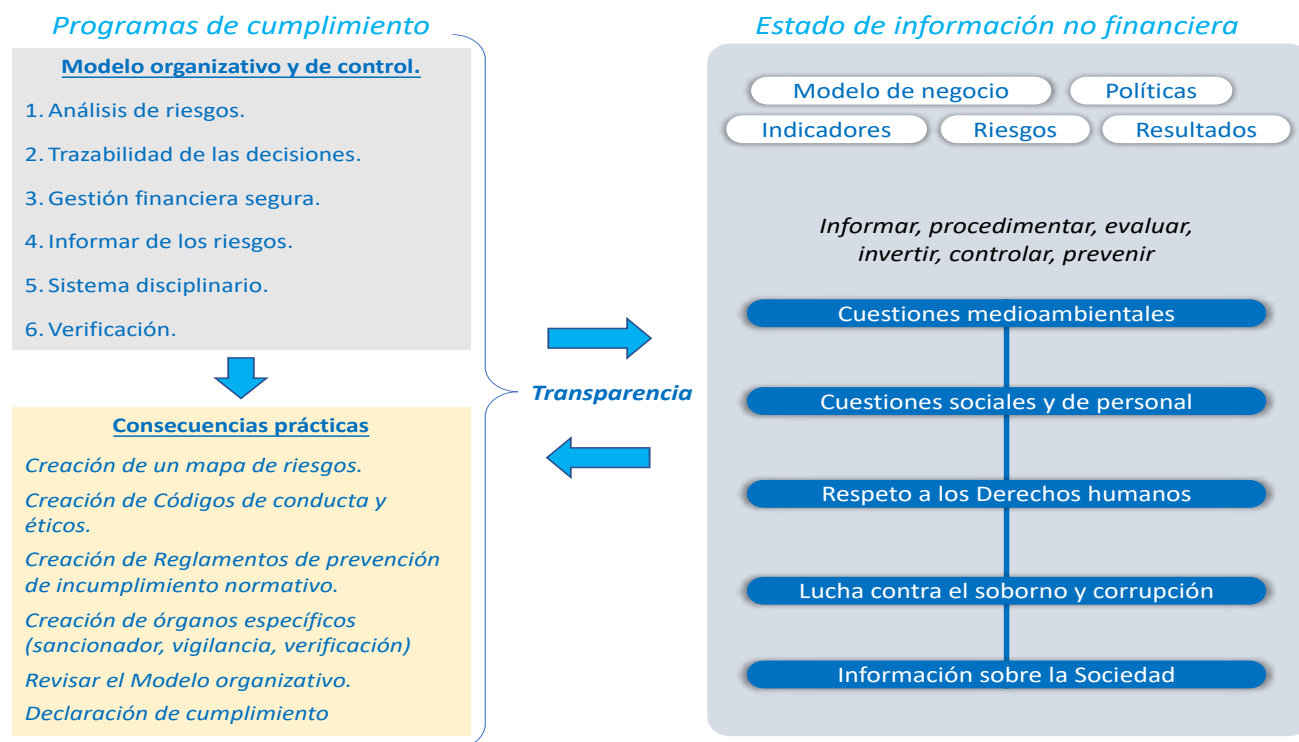
Reflexión final

La Contabilidad tiene una importancia fundamental como prueba de la comisión de delitos. En esta tarea, el *Estado de Información no Financiera*, representa una herramienta de especial utilidad para los *Programas de cumplimiento*. Y es así, en la medida en la que la contabilidad como sistema de información y gestión se ajusta a los requisitos informativos exigidos en dichos programas y su contenido revela información material sobre su desempeño, al incorporar aspectos útiles que permitan conocer las iniciativas llevadas a cabo por la empresa para prevenir, erradicar y remediar la corrupción y el soborno, así como los riesgos derivados de acciones relacionadas con el medioambiente, el personal o los derechos humanos.





Figura 2. Programas de cumplimiento y Estado de información no financiera



Fuente: Elaboración propia.

Referencias

Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas (2003). *La Contabilidad de Gestión como instrumento de control*. Principios de Contabilidad de gestión (Documento n.º 2).

Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2014/95/oj>. Ferré Olivé, J. C. (2020). Re flexiones en torno al compliance penal y a la ética empresarial. *Revista penal México*, n.º 16-17, pp.63-85. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7675765&orden=0&info=link>.

Ley Orgánica 1/2015, de 30 de mayo, por la que se modifica la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.

Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/l/2018/12/28/11>.

Muñoz Arenas A (2014). "Límites y posibilidades de la contabilidad como programa de cumplimiento en las formaciones políticas". En *Public compliance: prevención de la corrupción en administraciones públicas y partidos políticos* (coords. Adán Nieto y Manuel Maroto). Ed. UCLM, pp. 193-218.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2007/11/16/1514/con>.

Real Decreto-Ley 18/2017, de 24 de noviembre, por el que se modifican el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad. Disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2017-13643.

Rayón Ballesteros MC, Pérez García (2018). "Los programas de cumplimiento penal. Origen, regulación, contenido y eficacia en el proceso". *Anuario jurídico y económico escurialense*, n.º 51, pp. 197-222. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6332784.pdf>.

Enrique Ortega

Presidente de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de AECA

Inspector de Hacienda del Estado, excedente.

Experto Contable Acreditado®

A vueltas con la relación contabilidad-fiscalidad: estructuras de I+D+i

El impuesto sobre sociedades en nuestro país emplea para determinar su base imponible al resultado contable. Esta hilazón entre el derecho tributario y el contable viene desde tiempos pasados y si bien en un principio era el propio impuesto el que proporcionaba el marco para determinar la magnitud contable, desde el año 1991, con la aprobación del segundo Plan General de Contabilidad (el PGC, fruto de la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades), legislador tributario recibe el dato contable para configurar su base imponible y, sobre aquel, establecer los ajustes necesarios para determinar el gravamen. El Consejo de Estado, en su dictamen preceptivo sobre el Real Decreto que aprobó el PGC, ya identificó el surgimiento del Derecho contable.

Esta relación contabilidad-fiscalidad aporta al derecho tributario todo un conjunto de información que deviene del campo económico, bajo principios y conceptos del Derecho contable, y que trata

a partir del lenguaje económico, normalizado, atiende sin sesgo alguno a la información de las magnitudes económicas de la empresa. Es por ello que se debe tener en cuenta que, para determinar el resultado contable, las empresas atienden a datos puramente económicos, interpretando las operaciones bajo ese enfoque que exige juicio profesional; así requerido el resultado contable por el legislador tributario, lo corrige, en su caso, para determinar la contribución a efectuar. En definitiva, la riqueza de la relación provee al impuesto de un dato empresarial que permite evidenciar la renta generada, de forma que el resultado a gravar, es el generado por la actividad económica, si afección alguna por otra normativa, como pudiera ser la tributaria. En definitiva, el resultado que ofrecen las cuentas anuales, es la consecuencia del registro y calificación de las operaciones realizadas en un ejercicio y, representa el “residuo” disponible para los propietarios - socios de la empresa. Para llegar a la determinación de su importe, las operaciones han pasado por un riguroso escrutinio que permite recoger lo que surge después de retribuir a todos los factores que consiguen los ingresos. Es por ello que el juicio profesional aplicado, cuya responsabilidad descansa en los obligados a formular las cuentas anuales, evidenciará el registro de las operaciones en un ambiente de razonabilidad y, esto, no es exacto, sino que se ubica en un rango que es el que consigue ofrecer la imagen fiel del patrimonio, de los resultados y de la situación patrimonial de la empresa que informa.

El armazón conceptual que provee el Derecho contable, permite una facultad de análisis bajo el fondo económico exigido en el artículo 34 de Código de Comercio que sería equivalente a lo previsto en el artículo 13 de la Ley General Tributaria, lo que de alguna forma permite evidenciar un bloque de análisis conjunto.

A partir de lo anterior, en el presente trabajo se pretende realizar un análisis de una operación concreta, y es la participación en proyectos de Investigación (I), Desarrollo (D) y/o Innovación tecnológica (i) (I+D+i). En efecto, ante el continuo cambio de paradigmas económicos que se está produciendo en la actualidad, y por ello, la necesidad de promover nuevos proyectos económicos por parte de las empresas, nuestras autoridades promueven o incentivan nuevas investigaciones; entre otras medidas, el impuesto sobre sociedades vigente incorpora una potente deducción en la cuota del impuesto que incentiva de alguna manera, la realización de estas actividades; es por ello que a continuación, se van a analizar algunos aspectos económicos que provee el análisis económico contable a que se ha hecho referencia sobre la operación indicada.

Lo primero que se advierte es que las actividades objeto de deducción, están definidas en el propio texto legal (Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, artículo 35) y, la deducción se comporta en términos económicos, de forma equivalente a las subvenciones que la Administración Pública pudiera otorgar por estas actividades que realizaran las empresas, en la medida que los poderes públicos incentivan a través de recursos otorgados (menor recaudación) a las empresas y así coadyuvar a los objetivos establecidos para la economía española. Este aspecto ha sido reconocido explícitamente por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, en su Resolución de 9 de febrero de 2016, artículo 8).

Dado que estas ayudas se instrumentan a través de la cuota del impuesto, es cierto que entidades que puedan estar realizando estas actividades y presenten pérdidas (incluso entidades que no estén sujetas al citado impuesto) no se podrán beneficiar³¹ de este incentivo; es sobre este tipo de entidades sobre las que se perfila el análisis. En efecto, ante la situación descrita, surge la posibilidad de participar en estructuras a través de la figura de la Agrupación de Interés Económico (la AIE) que tienen la especificidad de que “transparentan” a los socios los parámetros fiscales del impuesto sobre sociedades, entre otros, por tanto, la deducción de I+D+i; es decir, los socios si pueden disfrutar de la deducción al aplicarla

directamente en sus declaraciones del impuesto. Para ello, el objeto de la AIE (artículo 3 de la Ley 12/1991 que las regula) debe limitarse exclusivamente a una actividad auxiliar a la que desarrollen sus socios entendiendo por ello cualquier actividad económica vinculada o relacionada con la actividad de los miembros de la agrupación, siempre y cuando: (i) la actividad de la agrupación no sustituya la actividad de sus miembros; y, (ii) la constitución de la AIE no implique que sus miembros se queden vacíos de actividad o contenido.

La forma de operar es la siguiente: identificado un proyecto concreto de I+D+i por una entidad que se dedica a ello, se constituye una AIE que asume la ejecución del proyecto, para lo que toma todos los riesgos y ventajas significativas inherentes al mismo, lo que exige emplear medios y desarrollar las funciones necesarias para acometer el proyecto por cuenta propia. Es por ello que la AIE hace suyo el resultado de los trabajos de I+D+i asumiendo el control económico y jurídico del proyecto. En esta AIE intervienen en su capital, dos posibles tipos de socios: los que financian la consecución y, posiblemente también, la propia entidad promotora del proyecto.

Pues bien, el socio que identificó el proyecto, el promotor, está interesado en que el posible logro del objetivo del citado proyecto se pueda readquirir; para ello se instrumenta una fórmula de adquisición por parte de la entidad promotora, bajo la necesaria valoración a su precio de mercado; si esto último no se da, la estructura no permite lo anterior, pues desde un punto de vista de fondo económico el proyecto podría permanecer en sede de la entidad promotora. Es decir, la entidad promotora del proyecto “entra” en esta estructura, desvinculándose del proyecto a cambio de que otro socio que participa en la AIE, aporte financiación suficiente para ejecutar el proyecto. No obstante lo anterior, con objeto de facilitar la adquisición de los posibles éxitos derivados de los proyectos de investigación aportados por la entidad promotora y que realiza la AIE, se incorpora, entre otras, una opción de compra a favor de dicha entidad sobre los logros del proyecto, de forma que se podría ejercer en cualquier momento del transcurso de la investigación o desarrollo, para lo que se hace necesario implementar la evaluación del posible ejercicio de la opción. En todo caso, como ya hemos señalado, el elemento consustancial a la estructura AIE, es que el precio de ejercicio de dicha opción de compra debe establecerse a su valor razonable (mercado) de los logros del proyecto en la fecha en que se ejercite y que esto no se vea perjudicado por otras operaciones. En definitiva, esta valoración no es un mero criterio de cuantificación, sino que es el elemento sustancial para valorar el activo en sede de la AIE y que permite evidenciar que cada transacción, la aportación inicial y, en su caso, su posterior adquisición, son transacciones distintas y que cualquier otro sujeto podría realizarlas al mismo valor.

Los socios restantes, financiadores, pretenden “recuperar” su inversión y una rentabilidad. Siendo así, y dada la naturaleza de estas actividades de I+D+i que pueden no dar resultado positivo, las pérdidas generadas en la AIE son también imputadas fiscalmente a los socios, en sede de su impuesto sobre sociedades, y por tanto pueden aprovecharlas en su declaración. Este efecto unido a los incentivos fiscales por actividades de I+D+i a que antes se ha hecho mención, permite la recuperación “parcial”, de la inversión realizada y, en su caso, una rentabilidad.

De esta forma, el proyecto de I+D+i, de forma indirecta, recibe indirectamente la “subvención”.

Aunque no es objeto de este trabajo, la Dirección General de Tributos se ha expresado de forma reiterada la posibilidad de aplicar esta figura de la AIE para articular la colaboración en proyectos de I+D+i.

31 Art. 39.1 LIS.





En definitiva, la AIE como sujeto contable, realiza por tanto una actividad de I+D+i derivada del proyecto asumido, por lo que su actividad consiste en la ejecución del citado proyecto para lo que incurrirá en los gastos e inversiones que sean precios para su ejecución; en su contabilidad recogerá, en su caso, los logros que puedan resultar del proyecto de I+D+i, de acuerdo con lo indicado en las Normas de Registro y Valoración 5.^a y 6.^a del Plan General de Contabilidad (aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre), relativas al inmovilizado intangible, lo que significa que a medida que se logre el éxito, la AIE recogerá un activo en su balance.

Ubicado el proyecto en sede de la AIE, los socios que participan en esta mantendrán en sus cuentas anuales la participación en el capital de aquella y, como se ha indicado, recogen las magnitudes fiscales, que se registrarán de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 9 de la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, de 9 de febrero de 2016, es decir, afectando a las magnitudes del gasto por impuesto sobre beneficios del socio.

A partir de lo anterior, de nuevo, sobre la base de las exigencias del artículo 34.2 del Código de Comercio antes citado y del Marco Conceptual de la Contabilidad recogido en el Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre (**"PGC"**), el registro contable de las operaciones requiere un previo análisis del fondo económico de la misma. En este sentido, atendiendo al fondo económico de estas estructuras, los socios, como ya se ha anticipado, "recuperan" indirectamente, en parte, el capital aportado minorando su impuesto a pagar, al imputarse las bases imponibles negativas y deducciones de I+D+i que pudiera generar la AIE, que se incorporan al socio, en proporción a la participación de los socios en el capital de la AIE; estas participaciones deberán poder calificarse como un instrumento de patrimonio y para ello deben cumplir con lo recogido en la Norma de Registro y Valoración 9.^a.4, que define el instrumento de patrimonio como *"Un instrumento de patrimonio es cualquier negocio jurídico que evidencia, o refleja, una participación residual en los activos de la empresa que los emite una vez deducidos todos sus pasivos"* ya que en otro caso podía calificar como pasivo. Es decir, la participación del socio en la AIE debe corresponderse con lo anterior, por lo que si bien a medida que se vayan imputando las bases imponibles negativas y deducciones de I+D+i en los socios de la AIE, se producirá una baja de dicha participación en la AIE en la medida que manifiesta una suerte de deterioro de dicho activo y el correlativo menor gasto por impuesto que hace, desde una perspectiva conjunta, transformarlo en una reducción de capital; en esta imputación económico-fiscal, también se puede poner de manifiesto un rendimiento financiero de la inversión que, al revestir esta naturaleza, formará parte del resultado.

Este sería el segundo punto que de nuevo hace que la norma contable entre a calificar la naturaleza de la inversión del socio como instrumento de patrimonio en el capital de la AIE.

Al margen de lo anterior, y con respecto a la citada participación del socio que permite la imputación de las magnitudes fiscales de la AIE ya indicadas, el importe recibido no debería llevar a considerar un exceso de rendimiento por esta causa, ya que podrían poner de manifiesto un aprovechamiento de los incentivos fiscales por encima de lo que podría considerarse un comportamiento razonable de la estructura indicada. En efecto, si como se indicó al inicio de este trabajo, estas estructuras surgen por la imposibilidad de disfrute de las deducciones de I+D+i por parte de la entidad promotora del proyecto, la fórmula colaborativa de crear una AIE donde los socios aportan financiación "a cambio" de la imputación de los parámetros fiscales de la AIE (BINs y deducciones), debe considerar una tasa de rentabilidad que no diste de forma significativa de las tasas anuales de proyectos de similar riesgo y características, ya

que de otra forma, el incentivo se estaría adscribiendo de forma intensiva a uno de los sujetos intervinientes, lo que podría perjudicar a la finalidad que el legislador pueda haber establecido. Todo ello lleva a considerar que la entidad que promueve el proyecto y que da entrada a un inversor como socio de la AIE con objeto de poder disfrutar de las magnitudes fiscales, debería llevar a que el coste de oportunidad que incurre al no poder disfrutar directamente del incentivo fiscal, se encuentre en equivalencia con la rentabilidad obtenida por el inversor que está dispuesto a aportar los elementos necesarios para poder disfrutar de los indicados incentivos, lo que exige que el rango de rentabilidad para el socio, derivada en exclusiva de las imputaciones de las magnitudes fiscales y, por tanto, al margen del posible éxito o fracaso del proyecto, debería situarse en magnitudes de mercado para proyectos similares.

Rosario Pérez

Universidad de Castilla-La Mancha

Carolina Pontones

Universidad de Castilla-La Mancha

Gobierno electrónico y auditoría en las zonas rurales despobladas. Una aproximación a la realidad de la provincia de Albacete

Introducción

La despoblación rural es un problema que afecta con distinta intensidad y características a las diferentes regiones españolas. En nuestro país, la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, a la vez que reconoce el derecho de los ciudadanos a relacionarse con la Administración por medios electrónicos, alude a la implantación de una cultura de transparencia que impone la modernización de la Administración. En esta línea se sitúan la posterior Ley 19/2013 de, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, la Ley 4/2016, de 15 de diciembre, de transparencia y buen gobierno de Castilla-La Mancha y Ley 2/2021, de 7 de mayo, de medidas económicas, sociales y tributarias frente a la Despoblación.

Solo el 57 % de los individuos entre 16 y 74 años declara utilizar internet para interactuar con las administraciones públicas, porcentaje que solo ha crecido un 15 % desde 2009 (EC, 2019). A esto cabe añadir la existencia de una brecha digital, concepto que hace referencia a las diferencias entre individuos, hogares y empresas, pertenecientes a diferentes niveles socioeconómicos, en relación tanto a sus oportunidades de acceso a las TIC como al uso realizado de internet (UNDESA, 2016; Nevado, López and Alfaro, 2019).

En este sentido, la elaboración de un índice global de gobierno electrónico (GE), desglosado en subíndices parciales, a partir del análisis de contenido de las páginas web de una muestra de 40 ayuntamientos se plantea como principal objetivo de esta investigación para el estudio de la oferta electrónica puesta a disposición de los ciudadanos. De forma complementaria, se realiza también un análisis del GE desde el punto de vista de la demanda, aportando los resultados parciales de una encuesta que permitirán evaluar el uso efectivo que se hace de las herramientas de GE y, en este sentido, ayudar al control de eficacia y eficiencia de los proyectos de GE.

Metodología

Para la realización del estudio se seleccionó una muestra de 44 ayuntamientos de la provincia de Albacete, de los cuales 26 corresponden a municipios con una población igual o inferior a 2.000 habitantes, 10 presentan una población comprendida entre 2.001-5.000 habitantes y 8 cuentan con una población superior a 5.000

habitantes. Se llevó a cabo un análisis sistemático del contenido de las páginas web oficiales para los ayuntamientos seleccionados, valorando la presencia y calidad de un conjunto de ítems y se asignaron puntuaciones que se tradujeron en cuatro índices:

- Sub-Índice de e-Información (leIN): cantidad, calidad y accesibilidad de la información disponible de forma pública en la web.
- Sub-Índice de e-Participación (lePC): herramientas específicas que posibiliten el contacto y la comunicación con la Administración.
- Sub-Índice de e-Consulta (leCON): mecanismos dirigidos a la involucración de los ciudadanos en los asuntos públicos.
- Sub-Índice de e-Otros Elementos (leOTEL), relativo a la vinculación de la Administración con las redes sociales y otros aspectos de accesibilidad.

La suma de los cuatro sub-índices anteriores permite, a su vez, la construcción de un Índice de e-Gobierno Global (leGG), que mide su nivel de desarrollo en general. En total se han valorado 37 ítems para obtener el leIN. Respecto al Sub-Índice e-Participación Ciudadana (lePC) se han evaluado un total de 10 ítems, utilizando la variable dicotómica (0 = no existe, 1 = existe). Respecto al Sub-Índice de e-Consulta (leCON) se han evaluado un total de 10 ítems empleando, al igual que en el caso anterior, variables dicotómicas (0 = no existe, 1 = existe). El último Sub-índice recoge otros 8 aspectos relacionados principalmente con la utilización de las redes sociales (leOTEL), los cuales han sido valorados de la misma forma. La suma de los valores absolutos de cada ítem obtenidos en el análisis ha dado lugar al valor del sub-índice para cada municipio, en términos absolutos.

El análisis realizado desde la perspectiva de la demanda de GE de los ciudadanos se llevó a cabo, a finales de 2019 una encuesta telefónica a 100 personas residentes en pueblos de la provincia.

Resultados

En lo que respecta a los valores de los sub-índices correspondientes a la e-información y a la e-participación, los valores medios son mayores en aquellos municipios más poblados. En concreto, para el leIN se alcanza un valor medio de 75 sobre 100 en los municipios de mayor tamaño (> 5.000), 70 en los intermedios (2.001-5.000) y 60 en los pequeños (\leq 2.000). El subíndice lePC sigue la misma línea, arrojando valores medios de 70, 59 y 51 sobre 100 en los mismos grupos. En cuanto al subíndice leCON, muestra valores muy bajos en el grupo de los mayores, siendo la media de 9 sobre 100. Para los intermedios y pequeños su valor es nulo. Para el subíndice leOTEL, se alcanza un valor medio de 19 en los de más de 5.000 habitantes, siendo muy bajo en los otros dos grupos de municipios. Por último, refiriéndonos al leGG el valor medio puntuado por los municipios más grandes se sitúa en 60,8 sobre 100 puntos, en los medianos en 52,9 sobre 100 y en los pequeños en 46,14 sobre 100. Los resultados ponen de relieve el distinto grado de implantación y desarrollo de la oferta de GE en los ayuntamientos de la provincia de Albacete, apreciándose mayores carencias conforme desciende el tamaño municipal.

En cuanto a los resultados obtenidos de la encuesta realizada en relación con el acceso y uso de las TIC, más del 92 % de los individuos utiliza el teléfono móvil y el 78 % tiene conexión a internet. Las personas mayores de 65 años presentan porcentajes más bajos y, en general, no considera que las TIC faciliten su vida diaria. Por otro lado, en los municipios de menos de 500 habitantes solo un 60 % de los encuestados declara tener buena cobertura telefónica y menos del 50 % buena conexión a internet. Los trabajadores del sector primario, construcción y servicios presentan porcentajes del 54 %, 57 % y 66 % de ordenador en casa, alcanzándose el 90 % entre los empleados de la industria y el sector público. Por otro lado, casi un 43 % de la población sin estudios no dispone de

móvil y ninguno posee ordenador. El 100 % de las personas con estudios de grado superior o universitarios piensan que el uso de las TIC facilita su vida diaria. Cabe destacar también que un 22 % de los ciudadanos con niveles de ingresos inferiores a 25.000 euros no tienen conexión a internet. A la luz de estos datos, es posible confirmar una brecha digital por acceso en la provincia.

El 47 % de los individuos declara utilizar el GE frente al 48 % que no lo hace. Ha podido observarse que, conforme aumenta el nivel de formación de los ciudadanos, mayor es el grado de utilización de GE (educación secundaria y bachillerato en un 55,71 %, estudios universitarios de grado medio y universitarios en un 75 %). La mayoría de los trabajadores del sector público (75 %) y del sector industria (68 %) lo usan, pero estos porcentajes bajan a menos de un tercio de los empleados en el sector primario, la mitad de los del sector servicios y un 40 % de los trabajadores del sector de la construcción. De los ciudadanos que usan las TIC a través del GE, más de un tercio (36,2 %) tiene entre 35 y 45 años y el 61,7 % tienen unos ingresos por debajo de los 25.000 euros.

Además, un 64 % sostiene que debe priorizarse la mejora de las infraestructuras de banda ancha y telefonía. Los perfiles que han dado prioridad al fomento del GE son los jóvenes entre 17 y 24 años (75 %), el 74 % tiene ingresos por debajo de los 25.000 euros, el 74,1 % de las personas que apuestan por esta medida no han emigrado previamente desde un núcleo rural más pequeño, así como el 37 % de los trabajadores por cuenta ajena y el 51,9 % de los que no trabajan. Además, prefieren que las autoridades fomenten el GE el 35,9 % de los ciudadanos que trabaja en el sector servicios y el 36,8 % en el sector público. El 64 % tiene estudios de Bachillerato o universitarios de grado medio o superior. El 81 % no tiene hijos a su cargo, el 63 % no tiene personas mayores a su cargo.

Estos resultados ponen de manifiesto la opinión de que no es posible poder llevar a cabo una adecuada relación con las administraciones públicas a través del GE si previamente no existen unas infraestructuras de acceso adecuadas.

Auditoría pública y Administración Digital

En este apartado reflexionaremos sobre el papel que los ICEX deben jugar en la vigilancia del cumplimiento de los fines del GE en cuanto a información y acceso a servicios, consulta y participación de los ciudadanos. Esta labor cobra especial relevancia en las poblaciones rurales por los motivos expuestos. Es por ello por lo que consideramos que los índices propuestos puedan servir de base a los auditores para la detección de los puntos débiles que, de antemano en la propia página web de las entidades locales, dificultan la relación entre Administración y administrados. Los ayuntamientos deben esforzarse para que la web oficial se convierta en un canal competitivo para la interacción y la comunicación con los ciudadanos siempre y cuando se cuente con una adecuada infraestructura para el acceso. El control sobre estas formas de gestión vele por la adecuación, eficacia y eficiencia del GE de cara a justificar las inversiones realizadas y posibilitar la mejora continua. Resulta por tanto necesario que las auditorías presten atención a las políticas de GE municipales y a su principal medio de comunicación. En la tabla 1 se presentan algunos aspectos a valorar a partir de los índices construidos.

En este sentido, consideramos que los índices planteados pueden ayudar a la función de auditoría al control de la adecuación de las webs municipales, entendidas como el nexo entre administración y administrados, para que estos últimos dispongan de una información de calidad, se permita la realización de consultas y se posibilite y fomente la participación de los ciudadanos en las políticas públicas.





Tabla 1. Aspectos valorados en el análisis de contenido de las páginas web municipales

e-Información		e-Participación	e-Consulta	e-Otros elementos de la página web
Aspectos generales sobre la ciudad	Información sobre los recursos humanos	Listado de emails a los que dirigirse	Hay programados encuentros de discusión <i>online</i> (conversaciones en tiempo real)	Usabilidad: Diseño, navegabilidad y facilidad de uso
Aspectos generales sobre equipo de gobierno	Información sobre renta y patrimonio del equipo de gobierno	Números de teléfono	Están disponibles vídeos sobre los encuestros <i>in streaming</i>	Información disponible en otros idiomas
Mapa de localización	Información sobre salarios del equipo de gobierno	Horarios de atención al público	Encuestas para medir la satisfacción de los ciudadanos	Herramienta de búsqueda
Estructura organizativa y jerárquica	Plan estratégico con objetivos, plazos y medios para su ejecución	Principios, políticas y normativa sobre democracia y participación ciudadana	Sistemas de votación <i>online</i>	Twitter
Listado de e-servicios	Informe de gestión (sin indicadores)		Están publicados los resultados obtenidos con las herramientas de econsulta anteriores	Facebook
Convocatorias ayudas y subvenciones	Informe de gestión (con indicadores)	Newsletters (boletín de noticias)		Instagram
Ofertas de empleo público	Indicadores financieros	Chats		Linkedin
Legislación y normativa de gobierno local	Indicadores de actividad	Foros de discusión sobre temas específicos		Canal de Youtube
Información sobre políticas y procedimientos en general	Indicadores de eficiencia	Blogs para fomentar la participación activa (sin tema específico)		
Información sobre el Presupuesto Público	Indicadores de economía			
Información sobre el Resultado Presupuestario	Indicadores de impacto	Buzón de sugerencias y ayuda		
Cuenta General	Indicadores medioambientales	Listado de asociaciones		
Información referente al Balance	Información medioambiental distinta de los indicadores			
Información sobre la cuenta de Resultados Económico-Patrimonial	Respecto a los indicadores, aparecen referentes para su comparación			
Aparece información sobre el Remanente de Tesorería	Informe de responsabilidad social del ayuntamiento			
Informe de auditoría o fiscalización externa	Información sobre responsabilidad social del ayuntamiento (no informe)			
Informe de auditoría o fiscalización externa y está firmado	Información estadística necesaria para valorar el grado de cumplimiento y calidad de los servicios			
Informe de auditoría interna	Glosario			
	Los datos se comentan para su mejor comprensión			

Conclusiones

La Administración Digital o Gobierno electrónico puede desarrollar una función importante en las zonas rurales que, por su pequeño tamaño, no cuentan con una oferta satisfactoria de servicios. No obstante, el aprovechamiento de este potencial requiere, como condición previa, la superación de la brecha digital todavía existente

para algunos segmentos de población y para los municipios más pequeños, por debajo de 500 habitantes. Junto con el fomento de la inclusión digital de todos los ciudadanos, los poderes públicos deben diseñar políticas de GE que atiendan las necesidades y deseos de los ciudadanos rurales. Los resultados presentados para la Provincia de Albacete señalan que el nivel de adopción del GE presenta todavía un amplio margen de mejora, tanto desde la perspectiva de la calidad de la oferta, como en cuanto al incremento de su demanda y uso. La medición y el control de dichas políticas son indispensables para el avance en estos campos y representan un reto para los gobiernos y también para las instituciones fiscalizadoras.

Referencias

- CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas)** (2019). *Barómetro de febrero 2019, Avance de resultados*. Estudio (3240).
- EC (European Commission)** (2018). *Eurostat: Digital economy and society Database*, available at <https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/database> (accessed March 2019).
- EC (European Commission)** (2019). *eGovernment factsheets anniversary report*. Directorate-General for Informatics, ISA2 Programme. DOI: 10.2799/041132
- FEMP (Federación Española de Municipios y Provincias)** (2017). *Documento de Acción Comisión de Despoblación. Listado de medidas para luchar contra la despoblación en España*.
- INE (Instituto Nacional de Estadística)** (2019). *INEbase Demografía y Población*. <https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=>

Estadistica_C&cid=1254736177011&menu=resultados&idp=1254734710990 Último acceso septiembre 2019.

Navado D, López, VR, Alfaro JL (2019). "Improving quality of life perception with ICT use and technological capacity in Europe". *Technological Forecasting & Social Change*, 148, issue 119734, 1-11.

United Nations. Department of Economic and Social Affairs (UNDESA). Division for Public Administration and Development Management (2016). *E-Government in support of sustainable development*.

Yolanda Ramírez

Universidad de Castilla-La Mancha

Ángel Tejada

Universidad de Castilla-La Mancha

Francisca Tejado

Universidad de Castilla-La Mancha

Información no financiera. El papel de la comisión de auditoría

La evolución sufrida en la economía con motivo de la globalización de las actividades económicas, el auge de las nuevas tecnologías, la deslocalización industrial hacia países de bajo coste y el papel de los nuevos agentes como interlocutores empresariales han dado origen a una nueva realidad empresarial (Tejado-Romero, 2016). Además, los recientes escándalos financieros y contables protagonizados por algunas empresas han puesto en entredicho la credibilidad de la información financiera regulada (García Sánchez *et al.*, 2020). Por otro lado, la falta de honestidad y de ética de algunos Consejos de Administración han provocado un deterioro de la imagen corporativa.

Como respuesta a esta realidad, se ha incidido en la exigencia de una alta demanda de transparencia e información corporativa integrada (Adams, 2017; Rivero Torre *et al.*, 2021). En este contexto de transparencia, la comunicación empresarial ha evolucionado desde la tradicional orientación hacia los inversores hasta una visión en la que los *stakeholders* cobran más fuerza. De hecho, la necesidad de información no financiera es cada vez más importante debido a la presión que sienten las empresas por parte de los inversores, reguladores y grupos de interés de incluir información que no sea solo cuantitativa. Se pretende con ello aumentar la calidad de los informes corporativos y ofrecer más confianza a los usuarios, ya que las necesidades de estos han ido evolucionando con el tiempo.

Bajo este escenario se ha producido un cambio en los modelos de gestión de las empresas orientados hacia la sostenibilidad, la responsabilidad social, el buen gobierno de la empresa y la generación de conocimiento (intangibles-capital intelectual). Estos temas se han convertido en fundamentales para reguladores, profesionales y empresas (Ramírez y Tejada, 2020). Asimismo, la literatura previa ha destacado la existencia de vínculos interrelacionados entre estos conceptos (Altuner *et al.* 2015; Gallardo Vázquez *et al.*, 2019).

En consecuencia, en los últimos años las empresas han complementado, de forma voluntaria, la información proporcionada en sus estados financieros con informes de sostenibilidad sobre indicadores ambientales y sociales y medidas de buen gobierno (García Sánchez *et al.*, 2019); así como con informes de capital intelectual (Cañibano *et al.*, 2009; Tejado-Romero, 2016) con el fin de satisfacer las necesidades de información de los grupos de interés, que han aumentado significativamente y es casi seguro que seguirán haciéndolo.

En este sentido, estudios como los de Beattie (2000), Healy y Palepu (2001), entre otros, afirmaban que los distintos usuarios no estaban satisfechos con la información que se suministraba en los informes corporativos empresariales y demandaban información

más fiable sobre los factores claves de creación de valor de manera sostenible. Además, estos demuestran interés por un modelo más amplio de informes corporativos que pueda ir más allá de las cuantificaciones financieras derivados de los libros contables de las empresas (Larrinaga y Bebbington, 2021). Esta necesidad también ha puesto de relieve la relevancia de presentar informes integrados (IIRC, 2013).

Como consecuencia de las presiones de todos los agentes interesados, la divulgación de información no financiera se configura como un elemento clave para generar confianza ante la necesidad de una más completa y transparente información por parte de las empresas (Arvidsson, 2011).

En este contexto, y a fin de evitar los riesgos de falta de confianza en la información suministrada y otorgar transparencia a la información de carácter social y medioambiental divulgada por las empresas, la Comisión Europea aprobó la Directiva 2014/95/UE sobre información no financiera e información sobre diversidad. Con ello, se pasa de una época donde lo que predominaba era la voluntariedad de las organizaciones para difundir este tipo de información a establecerse una revelación obligatoria y, por tanto, una transformación en las prácticas de presentación de informes. Esto resulta esencial para gestionar la transición hacia una economía mundial sostenible que combine la rentabilidad a largo plazo con la justicia social y la protección del medio ambiente, contemplando los principales grupos de interés: inversores, administración, banca, clientes, proveedores, empleados y la sociedad.

En el caso concreto de España, la Directiva se transpuso al ordenamiento jurídico mediante el Real Decreto-Ley 18/2017, sustituido desde el 28 de diciembre de 2018 por la Ley 11/2018 que ha ampliado los requerimientos relativos a la revelación de información no financiera y diversidad. Esta modifica el Código de Comercio y la Ley de Sociedades de Capital estableciendo la obligatoriedad de elaborar el Estado de Información no financiera (EINF) en función del tamaño.

Con todos estos nuevos requerimientos, se da un gran impulso a nivel estatal y europeo a la responsabilidad corporativa y se intensifica la presencia de la sostenibilidad en la agenda, impulsando que los órganos de administración y dirección de las empresas integren cada vez más la relevancia de los impactos sociales, ambientales y de los intangibles para el buen desarrollo del negocio. De hecho, el pasado 21 de abril del presente año, la Comisión de la UE presentó una nueva propuesta de Directiva sobre informes de sostenibilidad corporativa³², como parte de los compromisos del Pacto Verde Europeo. Esta propuesta de Directiva quiere reconocer la importancia de los intangibles, que no se reflejan en los informes financieros y que son fundamentales para el desarrollo

32 Se recomienda denominar a estas memorias "información sostenible" y no de "información no financiera", por entender que esta información sí tiene relevancia financiera. Además, se aclara el principio de doble materialidad, eliminando cualquier ambigüedad sobre el hecho de que las empresas deben reportar la información necesaria para entender cómo les afectan los asuntos de sostenibilidad y el impacto que tienen sobre las personas y el medioambiente. Respecto del formato de estas considera que se publiquen como parte de los informes de gestión de las empresas, y que se divulgue en un formato digital y legible por máquina. La Comisión presentará una propuesta legislativa para crear una plataforma digital de acceso a la información financiera y de sostenibilidad pública de las empresas en toda la UE (Punto de Acceso Único Europeo-PAUE). Por último, hay que señalar que, se estima que para finales de 2022 la Comisión adopte el primer conjunto de normas. El 31 de octubre de 2023 se adoptaría un segundo conjunto de normas. Y en 2024 las empresas aplicarían las normas por primera vez a los informes publicados en 2024, correspondientes al ejercicio 2023. Si bien, todo dependerá de cómo avancen las negociaciones entre el Parlamento y el Consejo.





de las empresas y sus procesos de creación de valor sostenible. Por esa razón, los intangibles se deberán considerar como una dimensión clave del desarrollo empresarial sostenible y, por tanto, de la elaboración de los EINF.

La Información No Financiera no es una moda, ha venido para quedarse y cada vez con un peso más relevante en las organizaciones. Sin embargo, la situación actual es un tanto problemática para las empresas que tienen que informar. La falta de precisión en los requisitos actuales y la gran cantidad de estándares y marcos existentes para la elaboración del EINF dificultan que las empresas sepan exactamente qué información deben reportar. Es por ello por lo que existe una necesidad urgente de arrojar luz sobre el compromiso y la actitud de las empresas para revelar información no financiera en el EINF.

En este contexto, cabe destacar la importancia del cumplimiento de los Códigos de Gobierno Corporativo, ya que son un mecanismo para asegurar una conducta responsable por parte de las corporaciones. Uno de los mecanismos de seguimiento del gobierno corporativo que se utiliza para mejorar la calidad de la información y la presentación de informes en las empresas es la Comisión de Auditoría. De acuerdo con la teoría de la agencia y las partes interesadas (agencia-*stakeholders*), la Comisión de Auditoría debe comprometer a las empresas a participar en comportamientos socialmente responsables en interés de las partes interesadas y de la sociedad. En este sentido, es importante destacar el papel de la Comisión de Auditoría, que es objeto de regulación en la legislación mercantil (artículo 529 de la Ley de Sociedades de Capital), en la elaboración del EINF. La revisión realizada en junio de 2020 en el nuevo Código de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas (CNMV, 2020) presenta ciertas novedades, que merecen ser resaladas, relativas a la incorporación de recomendaciones específicas en materia de responsabilidad social corporativa. En lo que respecta a las funciones que se le asignan a la Comisión de Auditoría se incluye la supervisión del proceso de elaboración y la integridad no solo de la información financiera, sino también de la información no financiera (CNMV, 2020, p. 39). Bajo los postulados de la teoría de la agencia, los Comités de Auditoría aseguran la integridad de la información financiera a través de sus funciones de seguimiento y control. Esto va a conllevar al refuerzo o implementación de sistemas de control interno de información no financiera que sean objeto de supervisión por parte de esta comisión de auditoría. Además, la recomendación 39 señala que los miembros de la Comisión de Auditoría en su conjunto, y de forma especial su presidente, se designen teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría y gestión de riesgos, tanto financieros como no financieros (CNMV, 2020, p. 39).

Desde este punto de vista, es la Comisión de Auditoría la que debe asumir la responsabilidad de divulgar información no financiera, porque las partes interesadas esperarán que las empresas sean más transparentes y participen en estrategias socialmente responsables en la gestión de los recursos puestos a su disposición. Con esta información, las partes interesadas pueden evaluar la confiabilidad, legitimidad y transparencia de las empresas. Así, una Comisión de Auditoría eficaz tenderá a revelar más información no financiera para reducir los problemas de agencia y convencer a las partes interesadas de que los gerentes actúan con éxito en interés de la sociedad, salvaguardando los intereses de las partes interesadas.

Referencias

Adams CA (2017). *Understanding integrated reporting: the concise guide to integrated thinking and the future of corporate reporting*. London: Routledge.

Altuner D, Çelik S, Güleç TC (2015). "The linkages among intellectual capital, corporate governance and corporate social responsibility". *Corporate Governance*, 15(4), 491-507.

Arvidsson S (2011). "Disclosure of non-financial information in the annual report". *Journal of Intellectual Capital*, 12(2), 277-300.

Beattie V (2000). "The future of corporate reporting: a review article". *Irish Accounting Review*, 7(1), 1-36.

Cañibano L, García-Meca E, Gisbert A, García B (2009). "Los activos intangibles en la nueva regulación contable". *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (85), 12-16.

CNMV, Comisión Nacional del Mercado de Valores (2020). "Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas". Revisado en junio 2020. Madrid: CNMV.

Gallardo Vázquez D, Valdez Juárez LE, Lizcano Álvarez JL (2019). "Corporate Social Responsibility and Intellectual Capital: Sources of competitiveness and legitimacy in organizations' management practices". *Sustainability*, 11(20), 5843.

García Sánchez IM, Martínez Ferrero J, García Benau MA (2019). "Integrated reporting: The mediating role of the board of directors and investor protection on managerial discretion in munificent environments". *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(1), 29-45.

García Sánchez IM, Martín Zamora MP, Rodríguez Ariza L (2020). "La obligación de ser socialmente transparente: el estado de información no financiera". *Revista de Contabilidad y Tributación*, (443), 155-192.

Healy PM, Palepu KG (2001). "Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature". *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 405-440.

IIRC, International Integrated Reporting Council (2013). "The international framework". In: *Integrated Reporting Committee*.

Larrinaga C, Bebbington J (2021). "The pre-history of sustainability reporting: a constructivist reading". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 34(9), 131-150.

Ramírez Y, Tejada Á (2020). "Digital transparency and public accountability in Spanish universities in online media". *Journal of intellectual capital*, 20(5), 701-732.

Rivero Torre P, Sánchez Araque JA, Banegas Ochovo R (2021). *Fundamentos de la responsabilidad social corporativa justificantes del estado de información no financiera en tiempo COVID-19*. Valencia: Editorial Tirant lo Blanch.

Tejedo Romero F (2016). "Información de los recursos intangibles ocultos: ¿memorias de sostenibilidad o informe anual?" *European Research on Management and Business Economics*, 22(2), 101-109.

Pedro Rivero

Vicepresidente de AECA

Presidente de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de AECA

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad

La sostenibilidad empresarial post COVID-19

Introducción

La actividad económica de la empresa, como unidad creadora de valores añadidos continuos, debe desarrollarse en el "ámbito" y "ambiente" del modelo sociopolítico en el que se inserta.

En el ámbito de la UE al que España pertenece, el entorno socioeconómico es el de "economía social de mercado"; es decir, el modelo político es el de la democracia liberal y el económico lo constituye el modelo de economía abierta de mercado competitivo, con libertad de concurrencia y transparencia, sometido a las regulaciones necesarias para que la competitividad y la competencia,

sirvan, a la vez, a la mayor eficiencia productiva y al interés común; lo que determina su carácter de liberal y social de mercado, con un objetivo final. Además, de potenciar el sistema socioeconómico general, logrando la construcción y funcionamiento adecuado del Mercado Interior de la UE, como un único mercado.

Es por tanto, en este contexto, en el que cabe plantear las condiciones necesarias para que la empresa, en las actuales condiciones energéticas de cambio climático y sanitarias de pandemia COVID, pueda alcanzar su sostenibilidad que, en esencia, consistirá en que pueda realizar su actividad continua, como unidad de producción, en el presente y en el futuro, en condiciones de resultados competitivos positivos.

La empresa en el contexto actual

La crisis energética y la crisis COVID-19 han producido, al darse en conjunto y en el mismo tiempo, un doble shock en la oferta y en la demanda, ya que, aunque ambas crisis han afectado a la economía y a la empresa de manera distinta, el efecto conjunto es indisoluble y afecta a su sostenibilidad.

La crisis energética, con la lucha contra el cambio climático, planteó la necesidad imperiosa de lograr antes del año 2050, la neutralidad en las emisiones de CO₂ (emisiones – captura = 0) para lograr que no se produzcan incrementos de la temperatura global en el planeta superiores a 2 grados centígrados. Ello suponía, básicamente, abandonar instalaciones de generación y uso emisoras de CO₂ e invertir en su proceso de sustitución, fundamentalmente por ahorro, eficiencia y energías renovables para lo que, a su vez, es esencial un intensivo esfuerzo inversor en I+D+i dirigido tanto a la generación de energía (electricidad) como a la movilidad y almacenamiento de energía (eléctrica). Exigía pues, un plan de inversiones y desinversiones que hicieran abandonar los sistemas productivos y consumidores, obsoletos por razones ambientales de emisiones, y la creación de nuevas empresas que se adaptaran necesariamente al logro de dicho objetivo climático, procurando las ayudas necesarias para lograr una “transición justa” del sistema actual a otro ambientalmente limpio.

Por su parte la crisis sanitaria ha requerido y está requiriendo también, un fuerte proceso de inversión en I+D+i para descubrir, potenciar y repartir los medicamentos y vacunas que permitan hacerla frente. Ahora bien, en tanto esas inversiones dan los resultados esperados, la solución para reducir o evitar los contagios ha sido, con mayor o menor intensidad según los momentos y lugares, el aislamiento y/o la distancia, que, si bien era necesario desde el punto de vista sanitario, ha sido “catastrófico” para la actividad de las empresas, cuyo principal objetivo es, como se ha dicho, concurrir y competir al y en el mercado. No se trata pues, en este caso, de determinar qué inversiones son viables y cuáles no, además de cuáles nuevas eran necesarias, como sucedió en la crisis de origen climático, sino cuáles empresas podían seguir siendo viables una vez que el aislamiento cesara. Por tanto, el diagnóstico, la solución y, en su caso, las “ayudas necesarias”, tendrán que ser de naturaleza, cuantía y tiempos diferentes; aunque para el conjunto de la economía los esfuerzos y también las ayudas son acumulativos por la coincidencia de los efectos de las dos crisis y no debe de olvidarse que, para el conjunto, los recursos globales disponibles continúan siendo, como todo bien económico, escasos y susceptibles de usos alternativos; por lo que, al ser además dos crisis de ámbito mundial, la elección de las alternativas más aconsejables resulta decisiva.

Las ayudas y los equilibrios temporales

Las ayudas que, indudablemente son imprescindibles ante los efectos de las dos crisis sobre las empresas, deberán ajustarse en cuantía, forma y tiempo a la solución de los problemas concretos planteados a las empresas por los efectos económicos de las dos crisis. Así, no se ajustarán igual a las necesidades de sostenibili-

dad de las empresas afectadas (todas) las ayudas en forma de avales, aplazamiento de vencimientos por refinanciación, préstamos, préstamos participativos, subvenciones, etc.; en unos casos afectaría más a la liquidez y en otros a la solvencia; aunque, según los plazos, ambos estarán más o menos ligados ya que, como es sabido, una iliquidez prolongada se puede transformar en una insolvencia e incluso quiebra.

Al igual que para hacer frente a los efectos de la transición energética, después del acuerdo de París, se ha llegado a elaborar una Taxonomía en la UE que determina cuáles son las inversiones sostenibles a las que se debe ayudar en su caso, sería deseable que, para asignar los recursos necesarios para afrontar las consecuencias económicas especialmente de la pandemia, se elaborara una m de la tipología y de las empresas a las que resultarían aplicables los recursos disponibles y en las distintas fórmulas indicadas.

De cara al reparto de las ayudas se ha hablado de “empresas zombi” sin definir claramente qué es una empresa zombi ya que no es igual que una empresa no sea recuperable, porque los márgenes y beneficios obtenidos antes de la crisis ya no la hacían sostenible o que dicha empresa no sería sostenible si no se la ayuda para compensar la ausencia o reducción de ingresos en mayor o menor medida que podrían ser recuperables cuando finalice el aislamiento obligado, si las ayudas a otorgar permiten, en forma y plazo, aguantar dicho impacto en los ingresos hasta la recuperación de su nivel de actividad anterior a la crisis. No es lo mismo una empresa emisora de CO₂ que una empresa rentable en su funcionamiento anterior si supera, evidentemente con ayudas, el período obligatorio de reducción de ingresos por paralización total o parcial de su actividad.

Lo que no puede esperar esa posible Taxonomía de empresas, es otros más de 20 años como sucedió con la energética, desde que se produjo la Cumbre del Clima en Río de Janeiro en 1992, porque, recordando a Keynes “a largo plazo todos muertos” y, parafraseándole: “no hay sostenibilidad posible a largo plazo, si el enfermo personal o empresarial, muere a corto y medio plazo”.

La sostenibilidad empresarial y la RSC

Siguiendo con el planteamiento anterior, la sostenibilidad de la empresa exige poder mantener su actividad en el mercado, con competitividad y resultados positivos. A su vez, la competitividad exige capacidad y confianza acompañada de eficiencia (productividad) y transparencia. De ahí la necesidad de acompañar a la información financiera tradicional la información no financiera verificada y como propugna la AECA el desarrollo del Informe Integrado que incluye los indicadores (CII-FESG) debidamente verificado por expertos externos.

Por su parte la responsabilidad social corporativa (RSC), de acuerdo con la definición adoptada por AECA es “el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medio ambiente, desde su composición social y un comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con quienes se interactúa”.

Por tanto, podría calificarse como empresa RSC aquella que obtiene resultados económicos positivos, operando con sostenibilidad ambiental y respetando y colaborando a los fines sociales que determinan el interés general o “bien común”. Por ello se establece que la empresa RSC, debe de ofrecer los resultados de su actividad en la triple cuenta de resultados: económicos, sociales y ambientales.

Concebida así, la empresa RSC será aquella que intente maximizar los resultados para todos los que la componen (*stakeholders*): clientes, proveedores, trabajadores, propietarios, prestamistas,





estado, etc., y, como dichos máximos pueden presentar objetivos contrapuestos, deberá de buscarse, mediante consenso, que el objetivo global de su actividad sea aceptado por todos como “lo mejor de lo posible” y con ello conseguir la participación activa de todos los agentes (*stakeholders*) en el lugar de encuentro que en el fondo es la empresa y conseguir de esta forma la mejor generación de riqueza en beneficio tanto de sus *stakeholders* propios como del resto de la sociedad en que opera en su conjunto; siendo entonces el empresario el encargado de decidir la combinación de los factores a emplear en la actividad de la empresa, el objetivo final de su actividad, y arbitrando además el reparto (mediante precios, salarios, intereses) de los valores añadido, entre todos los participantes en el proceso productivo y adquiriendo su retribución propia el beneficio marginal, resultante de esa doble función decisoria de elección y coordinación de la actividad y del arbitraje en la remuneración de cada factor o *stakeholder*.

Tampoco deben de obviarse, para alcanzar la sostenibilidad, la trascendencia que tienen en la gobernanza de la empresa, que esta se ajuste a los criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG) y que la actividad vaya dirigida al logro de aquellos de los 17 ODS de Naciones Unidas en los que esté implicada su actuación.

En este aspecto, tanto de actividad como de gobernanza, hay que tener presente que detrás de cada *stakeholder* hay capital humano que debe encontrar, con su participación en el proceso productivo, las bases para su desarrollo personal integral, lo que justifica las aportaciones socioeconómicas y de derechos humanos que, han realizado y realizan, todas las religiones como se corresponde también con las aportaciones de la doctrina social de la iglesia en el caso de la iglesia católica.

Es este principio del beneficio general a obtener con la actividad productiva de la empresa es, como acertadamente señala el Dr. Herman Simón, lo que determinará, en caso de éxito, la sostenibilidad de la empresa, sin que se oponga a ello ese objetivo del beneficio económico sino que sería más bien una condición necesaria, ya que sin beneficio económico la empresa no podrá subsistir ni cumplir los otros objetivos, teniendo en cuenta la máxima de que la empresa es una inmovilización (inversión) que tiende a la liquidez mediante la venta y cobro de sus productos y que, para que una inversión sea sostenible ha de ser además financieramente viable.

Por último hay que señalar la importancia del papel de la regulación y los reguladores para conseguir como objetivo básico de su actuación el adecuado funcionamiento de los mercados, evitando los intervencionismos no justificados y las actuaciones que dañen el marco estable que garantice que la competencia se desarrolle de acuerdo con el sometimiento a los riesgos propios del mercado pero sin añadir otros riesgos o incertidumbres procedentes del sistema regulatorio que, además y para ello, debe contar con la necesaria independencia y cualificación.

Referencias

- AECA** (2004): *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*. Doc. n.º 1, RSC. Madrid.
- AECA** (2005): *Límites de la Información de sostenibilidad: entidad, devengo y materialidad*. Doc. n.º 2, RSC. Madrid.
- AECA** (2007): *Gobierno y Responsabilidad Social de la Empresa*. Doc. n.º 4, RSC. Madrid.
- AECA** (2009): *La Taxonomía XBRL de Responsabilidad Social Corporativa*. Docs n.º 6 RSC y 7 NSC. Madrid.
- AECA** (2012): *Información Integrada: el cuadro integrado de indicadores (CII-FESG) y su taxonomía XBRL*. Docs AECA: RSC n.º8, NTC n.º10, PNC n.º 28. Madrid.
- AECA** (2019): *Informe Integrado 2019*. Madrid.

DR Herman S. “Beneficio: la descuidada magnitud clave”. *IDOE* n.º 113. Madrid julio 2021.

ENERCLUB (2013): *Regulación y política energética en España. Una reflexión*. Madrid.

GARCÍA S. *Necesidad de un orden económico-social para hacer frente a los problemas actuales*. Doc de trabajo n.º 344. IDOE-Instituto de Dirección y Organización de Empresas. Universidad de Alcalá. Alcalá de Henares, Madrid.

Naciones Unidas (2016): *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y El Caribe*. CEPAL Santiago de Chile.

Rivero P (2015): *Responsabilidad social y transparencia informativa. Documento de divulgación*. Facultad de Ciencias Sociales. Cuenca.

Rivero, Lizcano, JL (2020): *Responsabilidad social corporativa y doctrina social de la iglesia*. AECA Guarda, Portugal. N.º 131. Madrid.

Rivero P, Banegas R, Sánchez Araque JA. *Fundamentos de la RSC justificantes del Estado de Información no Financiera en tiempos COVID-19*. Ed. Tirant Loblanch. Valencia 2021.

Rivero P. *Crisis climática, COVID-19 y crisis socioeconómica*. Discurso apertura de curso de la Real Academia de Doctores de España. Madrid enero 2021.

Shüller A. “¿Se ha agotado la economía social de mercado? Universidad de Hamburgo”. *IDOE* n.º 404. Junio 2021 Madrid.

Weidmann J. “Historia del éxito de la economía social de mercado: reflexión y actuaciones en el futuro”. Presidente del Bundesbank. *IDOE*. Madrid julio 2021.

José Miguel Rodríguez

Presidente de la Comisión de Turismo de AECA
Universidad Autónoma de Madrid

COVID-19, sostenibilidad y turismo

La declaración, por parte de la Organización Mundial de la Salud, del estado de pandemia el 11 de marzo de 2020, ha supuesto un cambio tan brusco e inesperado en la sociedad y en la economía del planeta que el comportamiento de la población y las decisiones que tomen las empresas se van a ver determinados, en los próximos años, por la crisis sanitaria provocada por la aparición del SARS-CoV-2. Aunque el periodo de un año y medio desde que surgiese y se expandiese la COVID-19 aún es muy reducido para poder extraer conclusiones significativas en el ámbito de la sostenibilidad del planeta, no cabe duda que la influencia que ya ha tenido en la salud de la población y en la economía —especialmente en el turismo— ha tenido un gran calado.

Desde el punto de vista de la sociedad, la pandemia ha provocado, según la Johns Hopkins University of Medicine, hasta el 17 de agosto de 2021. la infección de más de 208 millones de personas y el fallecimiento de más de 4,7 millones de personas en todo el mundo, así como la infección en España de 4,3 millones de personas y el fallecimiento de más de 82 mil personas (<https://coronavirus.jhu.edu/map.html>). La pandemia sanitaria, además del enorme pesar por el fallecimiento de familiares y amigos, ha supuesto una reducción de la población del planeta, situada en torno al 0,05 por ciento del total, que en porcentaje es una cifra reducida, pero que va a ser muy superior a la provocada por la I GM, que en sus cuatro años de duración provocó la muerte de unos 10 millones de personas, y probablemente superior a los 61 millones de muertes producidas en los seis años que duró la II GM.

Desde el punto de vista económico, la mayor parte de las empresas, salvo las pertenecientes a algunos sectores muy concretos que se han visto favorecidos por la pandemia, han visto reducidos tanto sus volúmenes de ventas como sus resultados, debiendo realizar fuertes ajustes —en principio temporales— entre sus plantillas, contando, eso sí, con la posibilidad de aplicar expedientes

de regulación temporal de empleo. No será hasta que finalice este periodo especial, durante el que las empresas afectadas por la crisis sanitaria pueden solicitar la aplicación de estos expedientes, cuando se puedan apreciar los efectos que en la supervivencia de las empresas y en el nivel de empleo ha tenido dicha crisis. A nivel macroeconómico, la crisis sanitaria ha provocado, en el año 2020, un descenso del 10,8 por ciento en el PIB del país (https://www.ine.es/prensa/pib_tabla_cne.htm) seguido por otro descenso del 3,2 por ciento en el primer trimestre del 2021 y por un fuerte incremento provisional del 22 por ciento en el segundo trimestre de dicho año (<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=30678>).

De todos los sectores que configuran nuestra economía, uno de los más importantes y el que más está sufriendo durante este periodo es el Turismo. Según datos del INE (https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736169169&menu=ultiDatos&idp=1254735576863), la aportación del Turismo al PIB de España se situó, en 2019, en el 12,4 por ciento y aportó al empleo total el 12,9 por ciento. Sin embargo, en el Informe de Coyuntura Turística Española se indica que en el año 2020 la aportación del Turismo al PIB se ha situado en el 5,5 por ciento, y en el informe elaborado por Exceltur, se rebaja esta cifra hasta el 4,3 por ciento. Las fuertes limitaciones a la movilidad de las personas, tanto a nivel nacional como internacional, han reducido enormemente la capacidad de viajar, que es la base de la actividad turística.

España, que había liderado el ranking de competitividad turística internacional según el informe del Fondo Económico Mundial en sus tres últimos informes bienales (el último se publicó en septiembre de 2019), y que se venía situando en estos últimos años como segundo país del mundo tanto por entradas de turistas internacionales como por ingresos procedentes del turismo internacional, ha sufrido un enorme retroceso en la entrada de turistas internacionales y, por consiguiente, de los ingresos asociados a estos turistas. Como puede apreciarse en la tabla y gráfico 1, la caída en la entrada de turistas internacionales en España ha sido considerable en el primer semestre del presente año 2021 (5.418.743) con respecto al ya catastrófico primer semestre del año en el que

surgió la pandemia (10.761.901) y al espectacular primer semestre del año 2019 (38.124.854). Mientras que los meses de enero y febrero de 2020 siguieron la tendencia alcista de años anteriores, desde marzo de ese año prácticamente se paralizó la actividad turística en nuestro país hasta los meses de verano, en los que pudieron entrar turistas internacionales, gracias a lo cual, el año 2020 logró finalizar con una entrada de 18.957.856 de turistas, cifra irrisoria frente a los 83.509.153 del año 2019. En cuanto al presente año 2021, los inicios han sido desoladores, produciéndose una entrada de tan solo 1.208.761 de turistas internacionales en el primer trimestre (poco más de la décima parte de las entradas del mismo periodo del año anterior), que se ha visto un tanto aliviada por el segundo trimestre, generando una entrada de 5.418.743 turistas internacionales en la totalidad del primer semestre de este año (prácticamente la mitad de los que llegaron en el año 2020).

A pesar del enorme esfuerzo que las autoridades sanitarias de nuestro país y del resto de los principales países emisores de turistas hacia España están efectuando por lograr elevadas tasas de vacunación, la aparición de nuevas cepas del SARS-CoV-2, ha provocado nuevas olas que han generado repuntes en las tasas de incidencia y en el número de hospitalizaciones en la mayor parte de los países, impulsando a sus gobiernos a limitar, o a no recomendar, la llegada de sus ciudadanos a España en unos meses tan importantes para nuestro turismo como son los veraniegos. Todo ello hace presagiar que incluso el año 2021 va a ser peor que el 2020 desde el punto de vista turístico, tan solo sostenido parcialmente por nuestro turismo doméstico.

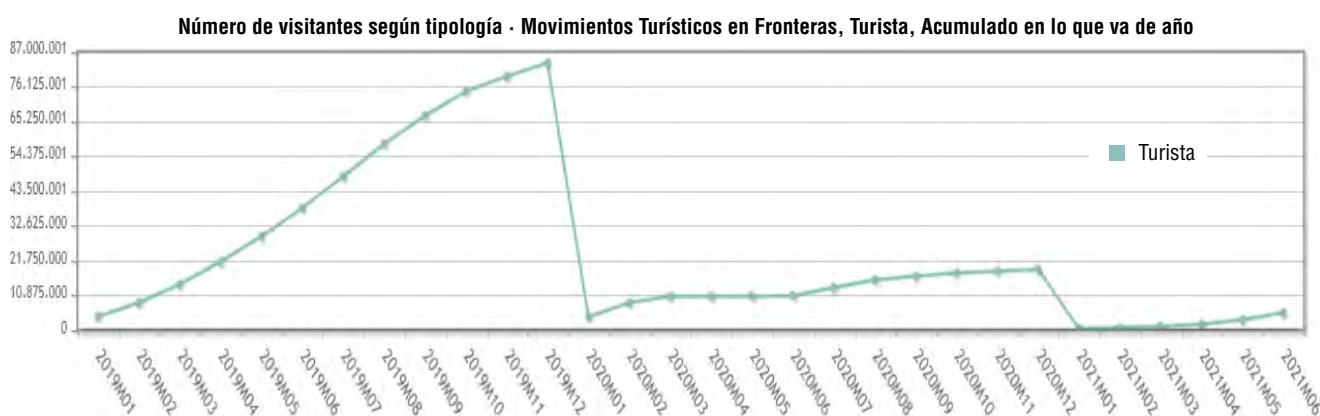
En cuanto a la sostenibilidad, entendida en el sentido recogido en la Agenda 2030 aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en el año 2015, aún es pronto para poder asegurar cuáles van a ser los efectos que la pandemia va a tener sobre el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) propuestos en dicha Agenda. Por ello, en un reciente estudio realizado en el seno de la Comisión de Estudios de Turismo de AECA (ver Rodríguez-Antón, Alonso-Almeida y Rubio-Andrada, 2021a y Rodríguez-Antón, Alonso-Almeida y Rubio-Andrada, 2021b), se optó por realizar un estudio Delphi, en el que participaron los miembros de esta Comisión, y en el que se trataba de conocer la opinión de estos expertos, entre otros aspectos, sobre cómo va a influir la pandemia a medio plazo, tanto a nivel mundial como a nivel de España, en cada uno de los 17 ODS. Para ello, en el cuestionario confeccionado se utilizó una escala de Likert de cinco puntos, en la que 1 indicaba que la influencia iba a ser muy negativa y 5 que iba a ser muy positiva. Tras una primera vuelta –efectuada en octubre de 2020–, y con el objetivo de alcanzar un mayor nivel de consenso, se procedió a realizar una segunda vuelta –realizada en noviembre de 2020–, comprobando que estas opiniones habían convergido adecuadamente. El cuestionario fue enviado a 34 miembros de la

Tabla 1. Evolución de la entrada de turistas internacionales en España en el periodo 2019-2021

Años	1 enero-31 marzo	1 enero-30 junio	1 enero-31 diciembre
2019	14.225.723	38.124.854	83.509.153
2020	10.557.629	10.761.901	18.957.856
2021	1.208.761	5.418.743	

Fuente: Frontur (<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=10822>) y elaboración propia.

Gráfico 1. Evolución de la entrada de turistas internacionales en España en el periodo 2019-2021



Fuente: Frontur (<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=10822#!tabs-grafico>)





Comisión, obteniendo respuestas, en la primera vuelta, de 27 de ellos y en la segunda vuelta de 21, de los cuales 11 eran hombres (52 por ciento) y 10 mujeres (48 por ciento), la mayor parte —el 43 por ciento— tenían entre 41 y 50 años y la mayoría —el 76 por ciento— eran profesores o profesoras universitarios.

Los resultados alcanzados indican que los ODS que se van a ver más perjudicados por la pandemia sanitaria en todo el planeta son el ODS 1. Poner fin a la pobreza (1,33), el ODS 2. Eliminar el hambre (1,67), el ODS 8. Lograr un crecimiento económico sostenido (1,86) y el ODS 10. Reducir la desigualdad en los países y entre ellos (1,86). En sentido contrario, los ODS que se van a ver más beneficiados a nivel del planeta son los ODS 3. Fomentar la vida sana y el bienestar de todos a todas las edades (3,52), ODS 13. Luchar contra el cambio climático (3,33), ODS 17. Fortalecer la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible (3,14), el ODS 14. Conservar los océanos (3,10) y el ODS 15. Proteger los ecosistemas terrestres (3,10).

Por lo que respecta a España, los ODS que, en opinión de los expertos, se van a ver más perjudicados a medio plazo son el ODS 1. Poner fin a la pobreza (1,76), el ODS 2. Eliminar el hambre (1,86), el ODS 8. Lograr un crecimiento económico sostenido (2,19) y el ODS 10. Reducir la desigualdad en los países y entre ellos (2,19). Por el contrario, los más beneficiados por la pandemia van a ser el ODS 9. Conseguir unas infraestructuras resilientes y fomentar la innovación (3,57), el ODS 13. Luchar contra el cambio climático (3,43), el ODS 3. Fomentar la vida sana y el bienestar de todos a todas las edades (3,29) y el ODS 17. Fortalecer la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible (3,29). La tabla 2 recoge un análisis comparado entre los ODS más perjudicados y beneficiados por la pandemia, tanto a nivel del planeta como de España y, como puede comprobarse, la coincidencia es total en los más perjudicados y bastante elevada en los más beneficiados.

Tabla 2. Objetivos de Desarrollo Sostenible más perjudicados y favorecidos, a medio plazo, por la pandemia en el Planeta y en España

Todo el planeta		España	
Más perjudicados	Más beneficiados	Más perjudicados	Más beneficiados
ODS 1	ODS 3	ODS 1	ODS 9
ODS 2	ODS 13	ODS 2	ODS 13
ODS 8	ODS 17	ODS 8	ODS 3
ODS 10	ODS 14 Y 15	ODS 10	ODS 17

Si analizamos los valores medios obtenidos del consenso entre expertos, los ODS más perjudicados han obtenido valores mucho más negativos, incluso algunos por debajo de 2 puntos sobre 5, que los positivos logrados por los más favorecidos, que nunca se han situado por encima de 4.

En conclusión, la pandemia generada por la aparición del SARS-CoV-2 ha tenido, está teniendo y va a tener, al menos a medio plazo, efectos muy negativos en la salud de la humanidad y en la marcha de la economía, especialmente en algunos sectores como es el turismo. En cambio, estos efectos, aun siendo negativos, lo van a ser en menor sentido en la sostenibilidad del planeta y de España en tanto que puede llegar a provocar un mayor cumplimiento de algunos ODS, especialmente los relacionados con la lucha contra el cambio climático, la conservación de los océanos y la protección de los ecosistemas terrestres, el fomento de la vida sana, la generación de innovaciones y la lucha por un mayor desarrollo sostenible.

Referencias

Rodríguez Antón JM, Alonso Almeida MM, Rubio Andrada L (2021a). “¿Va a influir la pandemia sanitaria en la sostenibilidad y en la marcha hacia una Economía circular de España?”. *Revista AECA*, n.º 133. Pgs. 29-34.

Rodríguez Antón JM, Alonso Almeida MM, Rubio Andrada L (2021b). “Estudio de los cambios en la sostenibilidad y en la Economía circular originados por el COVID-19 y su influencia en aspectos socio-económicos del planeta. El caso del turismo en España”. *XXI Congreso AECA*. 22-24 de septiembre. Toledo.

Jesús F. Santos

Universidad de Castilla-La Mancha

Jesús A. Sánchez

Universidad de Castilla-La Mancha

Regino Banegas

Universidad de Castilla-La Mancha

Responsabilidad y sostenibilidad de las empresas

Durante los últimos meses todos los países han sufrido una grave crisis económica derivada del COVID-19 llegando a plantearse la vigencia del objetivo clásico del capitalismo financiero de las empresas defendido por Milton Friedman quien consideraba que las empresas actúan para servir a sus propietarios, por lo que los directivos deben procurar maximizar el valor de las corporaciones para los accionistas.

Si nos planteamos la vigencia del anterior paradigma, de maximización del valor de las empresas para los accionistas, entendemos que, sin duda, la respuesta debe verse matizada, por una parte, por el factor tiempo y, por otra, por la compatibilidad de este con los objetivos del resto de grupos de interés vinculados con el quehacer de la empresa, puesto que todos ellos son necesarios para la creación de valor en la empresa.

En efecto, si se analizan las decisiones de los directivos que tienden a maximizar el valor para los accionistas solo a corto plazo, la respuesta debe ser negativa, dado que estas decisiones pueden impedir el cumplimiento del objetivo superior de creación de valor a medio y largo plazo que implica también la necesidad de alcanzar la sostenibilidad de la empresa a lo largo del tiempo. Ello es debido, entre otras circunstancias, a que una parte de las decisiones encaminadas a generar el máximo valor para el accionariado a corto plazo, pueden ir en perjuicio de la capacidad de generación de valor a largo plazo y de los intereses del resto de los grupos de interés vinculados con el acontecer diario de la empresa. Si esto último sucede, motivará, sin duda, el rechazo del resto de los grupos de interés a las políticas y estrategias de esos directivos, pues implicaría desatender las expectativas del resto de colectivos, los cuales no se verán motivados para continuar sus relaciones a medio plazo con la empresa y estarán en condiciones de intercambiar recursos, en cuanto tengan la oportunidad, con aquellas otras empresas que sí les respeten sus expectativas.

Sin embargo, si el objetivo de la maximización del valor de la empresa se circunscribe al largo plazo, requiere que el beneficio sea sostenible en el tiempo, por lo que los directivos procurarán que los distintos grupos de interés vinculados con su empresa se sientan lo suficientemente incentivados para mantener sus relaciones comerciales con la empresa cuando estas generan también para ellos la maximización de sus objetivos empresariales. Es decir, el objetivo de maximización a largo plazo del valor de la empresa para los propietarios conlleva también la maximización de las expectativas del resto de grupos de interés vinculados con la misma, lo que sin duda reporta que el sistema económico sea más inclusivo, al

satisfacer los objetivos a un mayor colectivo de interesados. Por lo tanto, los directivos deben conocer cómo funcionan las relaciones de la empresa con todos los grupos de interés para conseguir la satisfacción de todos ellos y, así, alcanzar para los accionistas el máximo valor de la empresa a largo plazo alcanzando al mismo tiempo la sostenibilidad de la empresa.

Esta forma de entender a medio y largo plazo la consecución de los objetivos de sostenibilidad y maximización del valor de la empresa para los propietarios debe también permitir que se visualice el camino que se está siguiendo, mediante una información transparente y objetiva que dé confianza a todos los interlocutores de las transacciones empresariales y, en especial, en momentos de crisis como el vivido en los últimos meses debido a la covid-19, situación que ha vuelto a plantear la cuestión de cuál debe ser la responsabilidad de las empresas con la sociedad en este contexto, y, hasta qué punto deben colaborar las empresas a la consecución del bienestar de los ciudadanos del entorno donde realizan sus actividades. ¿Deben las empresas sustituir al Estado? ¿colaborar con él en la provisión de servicios públicos? o ¿con el pago de los impuestos que le impongan las diversas administraciones públicas es suficiente? ¿deben ser las propias empresas quienes, desde su planteamiento individual, realicen la labor de apoyo social, o esta labor se debe enmarcar dentro de una estrategia global? Si es así, ¿quién plantea esta estrategia? ¿con qué fines? Las acciones que pueda adoptar solo una empresa ¿son suficientes? Por otra parte, las pequeñas pymes o micro pymes que son la gran mayoría de nuestro país, ¿cómo participan en esta labor social cuando la crisis sanitaria ha supuesto que sus ingresos han caído en tal medida que apenas pueden pensar en sobrevivir?

Cabe plantearse algunos de estos interrogantes cuando se reflexiona sobre el conjunto del sistema económico, en lo que se conoce como la economía social de mercado que, desde nuestro planteamiento, requiere que las empresas se comprometan con actuaciones en beneficio de la sociedad y de los ciudadanos del entorno una vez garantizada su supervivencia y su solvencia económica, obtenida esta en base, obviamente, a planteamientos éticos pues “no vale todo” para alcanzar esta estabilidad financiera y económica. Es decir, una vez que las empresas son solventes a medio plazo es cuando pueden reflexionar sobre su implicación adicional en el desarrollo del entorno donde actúan, pues si la empresa no es rentable económicamente, difícilmente puede destinar sus recursos a otros fines adicionales al intrínseco de su constitución y objeto social. Por ello, cuando las empresas son rentables y solventes, aplicando siempre planteamientos éticos en su obtención, es cuando pueden destinar recursos a fines adicionales y complementarios relacionados con el bien común, y el bienestar de los ciudadanos, pues no debe olvidarse que la provisión de estos bienes y servicios públicos le corresponde precisamente a las administraciones públicas.

A partir de esta situación es donde cabe razonar sobre diferentes responsabilidades de la empresa desde las perspectivas económica, social, ética, legal, moral y discrecional (pedagógica, voluntaria o filantrópica,...) que son bases esenciales de los fundamentos de las dimensiones que constituyen la responsabilidad social corporativa/empresarial, con origen en la ética, y, por tanto, del desarrollo pleno de las mismas.

Como se ha comentado, el objetivo principal es la sostenibilidad de la empresa, es decir, la responsabilidad primordial de toda empresa es de naturaleza económica, para lo que se le exige ser competitiva, que tenga capacidad de creación de riqueza y generación de beneficios en el entorno en el que desarrolla su actividad productiva, puesto que esta vía es la única forma de contribuir a largo plazo al desarrollo sostenible sin poner en peligro el cumplimiento de la satisfacción de las necesidades sociales y medioambientales que le son exigidas por parte de la sociedad. De este modo, la RSC/E se encuentra integrada en todos los procesos de la organización empresarial, lo que significa que la toma de decisiones busca un

equilibrio entre los deseos y necesidades de los distintos stakeholders involucrados.

Para poder cumplir con esta meta, la empresa debe organizar y gestionar los factores productivos de tal manera que alcance la máxima eficacia y eficiencia económica de los mismos para incrementar su patrimonio, pues, como organización económica encargada de la producción de bienes y servicios, tiene como principal responsabilidad a medio y largo plazo, para garantizar su sostenibilidad, maximizar los ingresos minimizando los costes y obtener así el mayor beneficio económico posible, contribuyendo directamente de esta forma a la creación de riqueza y al desarrollo económico de la sociedad, a la vez que mejora su imagen corporativa y favorece la competitividad.

Desde una perspectiva de carácter social la empresa tiene responsabilidad con los demás integrantes de la comunidad, en cuanto que son sus socios en la misión de convivir en la misma, al tratar de demostrar la enorme trascendencia de esta innovadora gestión responsable y ética, que mejora el clima social y laboral, y proporciona beneficios importantes, dado que favorece el crecimiento de la eficiencia y, por tanto, la rentabilidad y competitividad de las empresas. Cuando la empresa incrementa su nivel de funcionamiento, conjuntamente, aumenta su responsabilidad social, entendiéndolo por esta, la necesidad de responder y dar cuenta de sus acciones frente a la sociedad, ya que los criterios sociales influyen cada vez más en las decisiones de consumo e inversión de los diferentes grupos de interés. La nueva dinámica de los negocios, enmarcados en un mundo globalizado e interrelacionado como nunca, y acrecentado su poder, pero también su responsabilidad, “*tiende hacia este crecimiento y demanda que la empresa cumpla un rol político frente a la sociedad, ya que todos los ciudadanos, de una u otra manera, se ven impactados por sus decisiones*” (Ramírez et al., 2010, p.41).

La enorme trascendencia de esta innovadora gestión responsable y ética mejora el clima social y laboral, y proporciona beneficios importantes, dado que favorece el crecimiento de la eficiencia y, por tanto, la rentabilidad y competitividad de las empresas, si bien requiere de la implantación de pautas y normas de conducta que, en el desarrollo de su actividad, en un mercado competitivo, minimicen el impacto social y medioambiental.

La World Business Council on Sustainable Development (Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible) (WBCSD) (2002) conceptualiza la responsabilidad social como “*el compromiso continuo por parte de las empresas a comportarse de forma ética y contribuir al desarrollo económico sostenible, al tiempo que se mejora la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, así como de la comunidad local y la sociedad en general*”.

En definitiva, la empresa, con la misión de integrarse en el entorno en el que opera, expresa su responsabilidad social a través de ofrecer respuesta a las demandas planteadas por la sociedad desde los valores y los comportamientos éticos, y del cuidado de su entorno (el respeto y cuidado del medioambiente se revela clave a la hora de favorecer el desarrollo sostenible).

En este mismo sentido es preciso recordar que todas las actividades humanas tienen una dimensión ética que ayuda a profundizar sobre la idea de que las empresas no están por encima del bien y del mal moral, y que, por tanto, la ética de las organizaciones es valiosa, siendo más lógico y prudente cooperar que buscar el máximo beneficio individual que pueda poner en peligro el futuro de la empresa. Así, ninguna empresa puede actuar digna y correctamente si sus miembros no mantienen una actitud ética y, por tanto, sin capital ético, pues como expresa Guillén (2006, p. 281), “*la responsabilidad ética es siempre del que actúa, de modo que también cuando representa a la organización, cada persona es*





éticamente responsable de sus actos libres, que además podrán incidir en la reputación de la organización a la que representen”.

De cualquier modo, si la ética de los negocios, la responsabilidad corporativa y la sostenibilidad significan algo, es la búsqueda de la mejora de la humanidad a través de la actividad empresarial y, al mismo tiempo, la mejora de la empresa a través del humanismo, dado que esta no tiene responsabilidad ética por sí misma, sino que es la que poseen los miembros que la constituyen, administran y dirigen (Abascal, 2005).

Podemos afirmar, por tanto, que los principios éticos deben estar anclados y enraizados en la responsabilidad ética y en los propósitos de la empresa. La ética es esencialmente un saber para actuar de un modo racional, razonable y útil, que debe estar presente, además de a nivel individual, en el mundo de los negocios para ayudarlos a permanecer en funcionamiento a lo largo del tiempo y, como un elemento más, contribuir y ayudar a su sostenibilidad.

Desde la perspectiva ética, como opina Savater (2014, p. 16), “se considera que toda fuente de riqueza es social y, por tanto, implica responsabilidades sociales en quienes se benefician de ella”. Esto requiere, en efecto, de una ética empresarial, que parte de pensar, actuar y diseñar acciones que se encuentren fundamentadas en un mínimo de moral, y que los miembros de la organización reflejen en sus actividades diarias, como son la solidaridad, responsabilidad social y la búsqueda del bien común, basándose su razón de actuar en la honestidad y en una comunicación fluida, flexible, actualizada y permanente (Gómez y Martínez, 2016).

Por otra parte, la sociedad espera que el conjunto de organizaciones y agentes empresariales efectúen su actividad económica ateniéndose al marco normativo legal en vigor y que acota sus actuaciones dentro de una estructura jurídica que regula el mercado.

Desde esta perspectiva, y como complemento, destaca pues la responsabilidad legal, que es esencialmente importante en un sistema de competencia de libre mercado.

Por ello, las empresas deben decidirse por la responsabilidad social y el compromiso ético y moral, que siempre aporta mayor seguridad en el cumplimiento de la responsabilidad legal, sobre todo cuando la sociedad lo demanda y espera. En este sentido, gran parte de los conceptos éticos, con los que debe cumplir la empresa, no se encuentran recogidos en las leyes, necesitándose de unos instrumentos que les ayuden a tomar decisiones moralmente buenas. En consecuencia, se puede decir que la responsabilidad moral y la legal están conectadas, pero difieren en su origen y alcance, pues, en definitiva, la responsabilidad moral abarca aquellas expectativas y obligaciones sobre las que existe un acuerdo entre los diferentes grupos de interés implicados, estén o no recogidas por las leyes y cuyo cumplimiento por parte de la empresa es “esperado” (Carroll, 1993).

Desde una perspectiva moral, resulta evidente que las empresas juegan un papel social de una relevancia extraordinaria por el impacto social y medioambiental que obran sus actuaciones en la sociedad donde operan. Por ello, las sociedades no reclaman “sólo la ética individual de las personas que componen la organización, sino que ven en la organización en sí misma un ente con responsabilidad propia económica, social y medioambiental a la que exigen comportamientos acordes con dicha responsabilidad” (De la Cuesta, 2004, p. 47).

Con una visión social es como debe la empresa estructurar su gestión para hacerla sostenible, favoreciendo el buen funcionamiento de la misma, dado que la ganancia no está reñida con la ética. Por ello, se significa que la reputación es una forma de riqueza. Cuando uno busca armonía social con los demás no es porque renuncie a la riqueza, sino porque tiene una idea más compleja de

esta, que el que solo la computa en forma de ganancia económica. Las personas y las empresas deben entender que “riqueza” son muchas cosas y que es importante, pero también debe quedar de manifiesto que no es solo la acumulación de beneficios y dinero.

La obtención de beneficios por parte de las empresas es lo que las sostiene, pero realmente su valor proviene porque sirve para hacer cosas de otro orden y que son valoradas de otra manera. Las cosas, que al fin de cuentas se aprecian, que dan la felicidad de la vida (ética máxima), son aquellas que se deberían buscar como nuestra auténtica riqueza. En consonancia con este pensamiento, es aceptado que el propio interés es un gran incentivo para la actividad económica. Pero, en cambio, no es aceptable presentar el propio interés (*self-interest*) como la única motivación humana o empresarial y excluir toda ética de la actividad empresarial y económica.

Aprender e interiorizar estos conceptos y la importancia de establecer o mantener vínculos éticos dentro de la sociedad requiere pedagogía y su enseñanza. De este modo, las personas de mayor relevancia o que son más visibles en la organización empresarial, tienen especialmente esa responsabilidad pedagógica, pues sus actos van a ser tomados como modelos y referentes en su compromiso social y de cumplimiento ético, de respeto a los valores y contra la corrupción.

Por último, cabe también señalar el carácter voluntario o filantrópico del término responsabilidad, en cuanto que con frecuencia las actuaciones llevadas a cabo por las empresas no responden a conductas exigibles, sino deseables, con las que las mismas se comprometen con la sociedad.

En este sentido, la filantropía podría ser considerada como el inicio de la responsabilidad social corporativa/empresarial, pues ésta en su compromiso con la sociedad incorpora, en el diseño estratégico de las actuaciones en la gestión de las empresas, las demandas de todos los afectados por ellas como grupos de interés o *stakeholders*. Así, la responsabilidad social debe ser concebida como un sistema de gestión estratégico que respeta al entorno y su influencia, desarrolla negocios inclusivos y crea valor compartido, yendo más allá de la filantropía y de la obtención de una ventaja competitiva.

Como conclusión debemos indicar que “la RSC/E es ser y no aparentar, y, por tanto, inversión en desarrollo integral para/con los grupos de interés, función social activa, compromiso, diálogo, coherencia y valores a nivel interno y externo con visión en el desarrollo sostenible y la generación de valor compartido, esto es, valor para los clientes, empleados, accionistas y sociedad en general, esencial en tiempos de crisis y, aún más, como en la actual, creada por el COVID-19” (Rivero et al., 2021, p.144). El nivel de compromiso social, por tanto, que asuman las empresas con la sociedad debe ser capaz de armonizar resiliencia empresarial con responsabilidad social, conforme a las excepcionales circunstancias actuales y solo así, de esta manera, podrán ser consideradas verdaderamente como sostenibles.

Referencias

- Abascal, F. (2005): *Marketing social y ética empresarial*. ESIC. Madrid.
- AECA (2004): Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa. Documento nº 1, RSC. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). Madrid.
- AECA (2006): La semántica de la responsabilidad social corporativa. Documento nº 3, RSC. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). Madrid.
- AECA (2007): Gobierno y Responsabilidad Social de la Empresa. Documento nº 4, RSC. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). Madrid.

AECA (2020): Opinión emitida número 1 de la Comisión RSC. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). Madrid.

Carroll, A. (1993): *Business and society: Ethics and stakeholder management*. South-Western Publishing. Clarkson. Cincinnati. EE.UU.

De la Cuesta, M. (2004): El porqué de la responsabilidad social corporativa. *Boletín Económico de ICE*. Nº 2813. Madrid.

Friedman, M. (2009): *Capitalismo y libertad*. Edición del 40 aniversario. Prensa de la Universidad de Chicago. Chicago. EE.UU.

Gómez, B. y Martínez, R. (2016): Los valores éticos en la responsabilidad social corporativa. *Anagramas Rumbos y Sentidos de la Comunicación*. Volumen 14, nº 28. Universidad de Medellín. Colombia.

Guillén, M. (2006): *Ética en las organizaciones: construyendo confianza*. Pearson Educación. Madrid.

Ramírez, F., Miquilena, M., Galuppo, R., Bermúdez, J. y Blanco, Ch. (2010): Responsabilidad social e identificación de los trabajadores en las empresas de telecomunicaciones de Venezuela. *Quórum Académico*. Vol. 7, nº 2. Universidad del Zulia.

Rivero, P., Sánchez, J.A y Banegas, R. (2021): Fundamentos de la responsabilidad social corporativa justificantes del estado de información no financiera en tiempo covid-19. *Tirant lo Blanch*. Valencia.

Savater, F. (2014): *Ética para la empresa*. Editorial Conecta. Barcelona.

World Business Council for Sustainable Development (2002): *Corporate social responsibility. The WBCSD's Journey*. WBCSD. Geneva. Switzerland.

Susana Villaluenga

Universidad de Castilla-La Mancha

La historia de la contabilidad como disciplina auxiliar de la archivística en la ordenación de fondos económicos

Se entiende por *archivística* la ciencia que tiene como objeto los archivos tanto en lo que se refiere al fondo documental en sí como a su entorno; y como metodología, un conjunto de principios teóricos y procedimientos prácticos, cuya evolución constante se perfila con mayor nitidez día a día, con el fin de recuperar para su uso la información contenida en los documentos y los documentos mismos (Cruz Mundet, 2003, p. 85).

Para la archivística, los fondos económicos han representado un hándicap desde que surgió la necesidad, sobre todo a partir de los años 90 en Estados Unidos, de evaluar y ordenar los fondos privados de las grandes compañías como valor probatorio de pleitos y a efectos de difusión de su historia empresarial. En aquel momento se pensó que solo el personal con conocimientos en contabilidad y similares estaba capacitado para discriminar, ordenar y valorar adecuadamente esta documentación. No obstante, si bien para este tipo de fondos era fácil fijar una metodología, el asunto se complicaba al hablar de documentación antigua para la cual el archivero desconoce la técnica contable al uso, los procedimientos económico-administrativos y la organización de estas entidades.

En cualquier tipo de documentación económica, es esencial la relación del documento con la entidad productora, con sus caracteres externos e internos, su finalidad y la forma en que llega a un archivo, pues solo ligado al conjunto documental es como dicha documentación tiene sentido científico-archivístico y no aislado sin ninguna procedencia orgánica (Fuster Ruiz, 2001, p. 3). Es decir, uno de los aspectos más importantes a la hora de valorar y ordenar un fondo documental de naturaleza económica es conocer la organización de la entidad de la que proceden los documentos. De forma concreta, Casellas Serra (2001, p. 9), al hablar de la documentación económico-administrativa generada a lo largo de la historia municipal en Cataluña, entre otras dificultades señala: el

desconocimiento de cómo funciona la contabilidad y la relación de las operaciones contables; la necesidad de identificar series; la obligación de formular propuestas teóricas que sirvan a organizaciones de las mismas características; y la adecuación a un formulario oficial, por la existencia de series extinguidas.

Al poner en relación las necesidades que desde el punto de vista de la Archivística se plantean para la documentación económica que conservan los archivos, es imposible obviar que la contabilidad es una disciplina que valora, clasifica e interpreta información relevante para las actividades económicas de una organización. Por todo ello, constatamos la necesidad de disponer de dos herramientas clave en la valoración y ordenación inicial de la documentación económica de un archivo: el estudio de las técnicas de contabilidad aplicadas y de la organización de la entidad de procedencia en el momento histórico al que se refiere el fondo.

A lo largo de los años a la historia de la contabilidad se le ha atribuido un papel multifuncional. Napier (Napier, 1989) consideró que tenía una función amplia y creciente, pese a su escaso reconocimiento, que pasaba por: el intento de comprender el pasado, la ubicación de la contabilidad en su contexto sociohistórico y la aplicación de la teoría contable positiva a la historia. Previts y otros autores (1990) la calificaron como una disciplina capaz de abordar temas prometedores y desarrollar técnicas para conocer el pasado, brindando información útil para resolver problemas presentes y futuros, aunando lo "positivo" (es), lo "normativo" (debería) y lo "histórico" (fue). Estas opiniones dan pie a pensar en un rol de la historia de la contabilidad que va más allá del que se le viene otorgando, por un lado, como vía para la reconstrucción narrativa descriptiva de la historia o como ciencia social con énfasis en la interpretación, la crítica y el método (Previts, et al., 1990). Respecto al primero de los planos, entre otros autores, Hernández Esteve (2010) confirma que el conocimiento de las técnicas, la lógica, el lenguaje conceptual y de las prácticas contables de la época que se investiga constituye una metodología complementaria y vía útil y privilegiada de aproximación a la investigación histórica. Fernández-Roca y Gutiérrez Hidalgo (2016) consideran la historia de la contabilidad como un complemento necesario de otras disciplinas históricas para mejorar la elaboración de los trabajos científicos. Keenan (1998), en su defensa de la metodología de la investigación histórico-contable tradicional, advierte la importancia de esta como rasgo necesario y constitutivo de la investigación histórica, para resolver problemas pasados y contemporáneos.

Con relación al estudio de la historia de la contabilidad como ciencia social con énfasis en la interpretación y la crítica, los trabajos de investigación se centran en el análisis de la técnica contable junto a la organización para responder a preguntas del tipo de "cómo" funcionan los supuestos factores explicativos para producir los resultados en una situación concreta. En este sentido, autores como Miller y Power (2013) conciben la contabilidad como algo más que una actividad instrumental y puramente técnica, con cuatro roles: definir un espacio donde interactúan actores dentro de la organización y la sociedad, vincular a los actores en sus aspiraciones, desempeñar un papel decisivo en la evaluación del desempeño de estos individuos y organizaciones y someterlos al control y a la regulación de otro, aunque los individuos sean capaces de elegir.

Ahora bien, más allá de los roles definidos hasta aquí, creemos que la historia de la contabilidad juega un papel decisivo como ciencia instrumental y complementaria a la Archivística en la catalogación de fondos económicos. Precisamente, refiriéndose a este papel, Lewellyn (1979) consideró el conocimiento de la contabilidad un paso previo y necesario para su valoración, pues un archivero debe concebir y evaluar los registros contables en el contexto de la organización en series de registros, comunes en función y forma, tanto si proceden de un individuo como de un conglomerado mul-





tinacional. Davis (1992) creyó que era necesario considerar los tipos de registro para conocer sus funciones y su relación con otros registros (existentes o no), al objeto de determinar la estructura y la actividad de una organización, y para así obtener información al objeto de elaborar trabajos de historia. Hasta tal punto se considera importante conocer la contabilidad en este ámbito que autores como Boyns y otros (2000) elaboran una guía útil para hacer comprender la contabilidad y su lenguaje técnico, las técnicas de información financiera al objeto de acabar con la incompreensión de este tipo de registros para archiveros e investigadores (historiadores de todos los ámbitos), los cuales suelen poner en estos asuntos poca atención, según el autor.

De lo anterior se deduce que el estudio de la técnica contable junto al de la organización no solo permite analizar el cómo del funcionamiento de la primera para producir resultados sociales en el seno de las organizaciones, sino que puede ser una vía nueva y poco utilizada por la archivística para la valoración y organización de los expedientes económicos de un archivo.

Como demostración de lo que señalamos, en el Archivo de la Catedral de Toledo se conserva un número importante de documentación económica (contratos, copias de diezmos, recibís, libramientos u órdenes de pago, facturas, etc.) aun sin catalogar de diferentes oficinas o negociados catedralicios en diferente formato físico, que va desde libros perfectamente encuadernados hasta folios y cuartillas sueltas. Entre esta documentación se encuentra la de obra y fábrica (el organismo tradicionalmente encargado de la construcción y el mantenimiento del edificio en las catedrales) de los siglos XV al XX.

A lo largo de estos años han sido muchos los intentos por dar un criterio para organizar esta documentación, pero su volumen, heterogeneidad en contenido y procedencia y, a veces, su complejidad ha frustrado muchos de estos intentos. Con la puesta en marcha de su ordenación, tomando como base los criterios archivísticos esbozados, pretendemos demostrar que el estudio conjunto de la organización económico-administrativa y de la contabilidad constituye una vía útil para la valoración y ordenación de la documentación económica de un archivo y, por tanto, una herramienta de apoyo a la Archivística. De hecho, la aplicación de una metodología basada en ambos criterios está permitiendo con facilidad y de forma natural la reconstrucción original de un fondo documental difícil de manejar a priori por su formato físico (papeles sueltos), por su volumen (miles de legajos), por la complejidad administrativa y el tamaño del organismo de procedencia y por la dificultad técnica de su contenido.

El resultado facilitará sobre todo a cualquier investigador el manejo de la documentación y la relación entre registros, lo que conducirá a una reconstrucción completa, concatenada y certera de la realidad histórica. Se trata de un proceso lento y minucioso que exige de una separación previa de la documentación para aislarla de la

procedente de otras oficinas catedralicias, así como una filiación a la sección correcta dentro de la Obra y Fábrica, en algunos casos en base a conocimientos específicos de las técnicas de registro y contabilidad al uso en esta época.

En definitiva, el proyecto, cuyos avances se expondrán en el próximo Encuentro de Historia de la Contabilidad de AECA, tiene dos objetivos. Por una parte, la reproducción original del fondo económico-administrativo de la obra y fábrica que permita el fácil manejo y la relación entre los registros, lo que favorecerá la elaboración de trabajos históricos completos y veraces. Por otra parte, pretende poner en valor el estudio combinado de la contabilidad y de la organización administrativa de una corporación religiosa como herramienta para ordenar la documentación económica de este tipo de entidades. Al mismo tiempo consolida el papel amplio y creciente que la historia de la contabilidad tiene en el ámbito de las ciencias humanísticas y sociales.

Referencias

Boyns, RE., Boyns, T. y Edwards, JR (2000). *Historical Accounting Records, A Guide for Archivists and Researchers*. Great Britain: Society of Archivists.

Casellas Serra, LI-E (2001). "La evaluación y selección de la documentación económica del municipio: la experiencia desde Catalunya". *Santander, III Jornadas de archivos municipales de Cantabria: Medio Cudeyo*.

Cruz Mundet, J R (2003). "Manual de Archivística". 6.ª edición ed. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez.

Davis, RC (1992). "Getting the lead out: the appraisal of silver-lead mining records at the university of Idaho". *The American Archivist*, 55(3), pp. 454-463.

Fernández-Roca, FJ. y Gutiérrez Hidalgo, F (2016). "Buscando la complementariedad: Historia de la contabilidad vs Historia empresarial (2000-2014)". *Las Palmas de Gran Canaria: X Encuentro Esteban Hernández de Historia de la Contabilidad de AECA*.

Fuster Ruiz, F (2001). "Archivística, archivo, documento de archivo...." *Biblios: Revista electrónica de bibliotecología, archivología y museología*, 3(9), pp. 1-21.

Hernández Esteve, E (2010). *La Historia de la Contabilidad, vía privilegiada de aproximación a la investigación histórica*. Discurso de Ingreso ed. Madrid: Real Academia de Doctores de España.

Keenan, MG (1998). "A defence of "Traditional" accounting history research methodology". *Critical Perspective on Accounting*, 9(6), pp. 641-666.

Lewellyn, MV (1979). "The Yellowed Square of Paper: The Archival Appraisal of Accounting Records". *Georgia Archive*, 7(2), pp. 23-31.

Miller, P. y Power, M (2013). "Accounting, Organizing, and Economizing: Connecting Accounting Research and Organization Theory". *Academy of Management Annals*, 7(1), pp. 557-605.

Napier, CJ (1989). "Research directions in accounting history". *The British Accounting Review*, 21(3), pp. 237-254.

Previts, GJ., Parker, LD. y Coffman, EN (1990). "Accounting History: Definition and Relevance". *Abacus*, 26(1), pp. 1-16.



MÁSTERES EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS EIP

MUCH@S DESEAN ACCEDER, L@S MEJORES LO CONSIGUEN

Tu Re-Volución desde 80€/mes

- 10 años Re-Volucionando los Másteres del mercado.
- 95% alumnado accede a empresas, incluso antes de finalizar.
- 100% del claustro, directivos de empresas.
- 32% nuestros Másteres elevan el salario de l@s graduad@s.

MÁSTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA, CONTABLE Y CONTROL DE GESTIÓN



1. Certificación SAGE 50.
2. Certificado Excel Avanzado.
3. Certificado Advance Contable (opcional).
4. Certificación PMP (opcional)
5. Membresía de AECA 1 año.

MÁSTER EN RRHH: DIRECCIÓN DE PERSONAS, DESARROLLO DE TALENTO Y GESTIÓN LABORAL



1. Certificación Experto NominaPlus.
2. Certificación DISC para selección de personal
3. Certificación oficial Change Management HCMBOK para RRHH.

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE COMPLIANCE & PROTECCIÓN DE DATOS



1. Certificado de Compliance Officer expedido por CUMPLEN.
2. CCO - Certificado Compliance Officer con base en la norma ISO/IEC 17024:2020.
3. Certificado Delegado Protección de Datos por ANF.



MÁSTER DUALES

- Título Máster de EIP.
- Título propio UEMC (opcional).
- Certificación TOEIC 4Skills (opcional).

Conviértete en el/la profesional de la era digital que las empresas están buscando



Más de 120 horas de clase en directo.



Tutorización permanente por expert@s.



Formación digital en real con sistemas y plataformas que usan las empresas.



Docentes profesionales en activo, cracks en su ámbito de conocimiento.



Amplia biblioteca y videoteca virtual.



Convenios con más de 600 empresas que están esperando tu TALENTO.

EIP TALENT

- Plataforma de EIP que pone en contacto empresas con alumn@s.
- Red de headhunters buscan tu talento entre nuestro@s alumn@s.
- Búsqueda y seguimiento de prácticas garantizadas y personalizadas.

Nos ocupamos de tu empleo

SOMOS MÁS

PARA TU PROYECTO.

PARA TU NEGOCIO.

PARA TU ILUSIÓN.

ABIERTO



Unicaja Banco y Liberbank se unen

para seguir estando cerca de ti, de norte a sur,
acompañándote día a día.



Liberbank