

aeca103

Revista de la
Asociación
Española de
Contabilidad y
Administración
de Empresas

Septiembre 2013

Ética y
emprendimiento:
valores para
un nuevo
desarrollo

XVII

Congreso AECA

Pamplona
25-27 septiembre
2013



ORGANIZAN:

aeca Asociación Española de Contabilidad
y Administración de Empresas



Universidad
de Navarra

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Departamento
de Empresa

PATROCINA:

BBVA

KPMG

EY Building a better
working world

Deloitte

COLABORAN:



Gabinete Técnico
de Auditoría y Consultoría

G
GOLDWYNS
AUDITORES

APOYOS INSTITUCIONALES:



economistas
Consejo General

Σ economistas y titulados mercantiles



Auditores

INSTITUTO DE CENSORES JURADOS
DE CUENTAS DE ESPAÑA

EMPRESA Y HUMANISMO
INSTITUTO

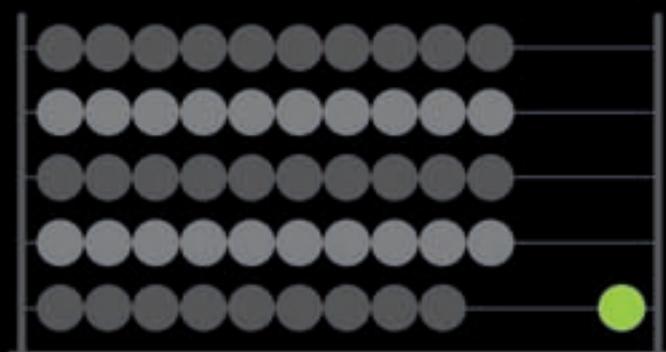
MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

CincoDías



**Compromiso
Empresarial**

CONSEJEROS



¿Tu estrategia sigue generando beneficios?

La planificación en tiempos de crisis es un reto. Con una perspectiva global y multidisciplinar, Deloitte te ofrece sus conocimientos y experiencia. Te ayudamos a revisar tus planes y a desarrollar estrategias que fortalezcan tu posicionamiento.

Anticípate a los cambios del mercado. www.deloitte.es

Carmen Aranda/Javier Arellano Control de gestión: entre la estandarización y la personalización	02
Pablo Archel Problemas de valoración en el capitalismo cognitivo: hacia una nueva teoría del valor	04
Eduardo Ávila Acceso al crédito en el nuevo entorno regulatorio	05
Rafael Bautista/Horacio Molina Jesús N. Ramírez La reforma del marco conceptual del IASB	06
Eduardo Bueno Valores y ética del emprendimiento innovador	09
Manuel Cano/Ana Licerán La utilidad de la calidad de la información contable en las empresas no cotizadas	11
Leandro Cañibano/Felipe Herranz Actualizaciones de balances en España. Aspectos contables	13
Francisco Javier Castaño/M. ^a Teresa Tascón Borja Amor Investigación empírica sobre fracaso empresarial en pymes	16
Pablo de la Peña La nueva ética empresarial	19
Beatriz García Paradigmática utilidad ante la heterogeneidad de usuarios y necesidades de información	20
María Antonia García/Ana Zorio Avanzando en la calidad de la auditoría	23
Mónica García/Antonia Madrid Domingo García Cultura organizacional y la incidencia del género del gerente en la pyme	26
Pascual Garrido/Sonia Sanabria ¿Mejoran las IFRS las predicciones de los analistas financieros?	27
Begoña Giner /Francisca Pardo De la amortización del fondo de comercio al deterioro de valor ¿un cambio definitivo?	30

José Antonio Gonzalo Información financiera país por país: su efecto en la transparencia y la equidad	32
Belén Goñi El emprendimiento, responsabilidad de todos	35
Esteban Hernández El Panopticon de Jeremy Bentham y su introducción, en el pensamiento contable	36
José Carlos Hernández Hacia un nuevo modelo contable de cálculo de las pérdidas por deterioro por riesgo de crédito para las carteras de instrumentos financieros	39
Amalia Carrasco/Joaquina Laffarga Ética y eficiencia en los consejos de administración europeos	41
Alejandro Larriba El ánimo de lucro en las entidades sin fines de lucro	43
José Luis Lizcano/Manuel Rejón Francisco Flores/María Mora Información corporativa: evolución, algunos problemas que resolver y el modelo integrado de AECA	45
Salvador Marín Hernández Actividad de las instituciones financieras europeas de desarrollo	49
Isabel Martínez/Inmaculada Díaz Manuel Illueca ¿Más mercado, más regulación o más supervisión? Como afectan los tres pilares de Basilea a la calidad de la información contable emitida por la banca internacional	52
Ana M. ^a Martínez-Pina Normativa contable reciente y próximas aprobaciones	54
Vicente Montesinos ¿Puede un nuevo concepto de rendición de cuentas contribuir a modernizar la gestión pública y mejorar la calidad ética de la democracia?	56
David Naranjo-Gil El contable de gestión como agente de cambio en la empresa	58

Enrique Ortega/Mariana Díaz-Moro Aspectos en las cuentas anuales de la actualización de balances de 2013	59
Juan Manuel Pérez Las resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) en materia contable y la ley de actualización de balances	61
Fernando Peñalva Manipulación del resultado para evitar violaciones de las cláusulas de la deuda	64
Begoña Prieto Alicia Santidrián Indicadores de rendimiento, conocimiento y creación de valor. Evidencia en tiempos de crisis	66
Enrique Ribas Antoni Clapés Estancamiento, reformas y modelo económico (II)	69
Pedro Rivero El futuro de la RSC	70
Helio Robleda El control externo de las cuentas públicas en España: en busca de una reforma eficaz	72
José Miguel Rodríguez Ética y responsabilidad social en el sector turismo	74
Manuel Pedro Rodríguez Las nuevas tecnologías y la inclusión. Una visión de la sociedad española y vías para su desarrollo	77
Enrique Rubio Normas internacionales de auditoría: implicaciones en el trabajo de auditoría	79
Ricardo J. Server/Natalia Lajara-Camilleri Las cooperativas como base del emprendimiento colectivo y ética empresarial	81

Las opiniones expresadas en las colaboraciones firmadas no se corresponden, necesariamente, con los puntos de vista de la Asociación.

 <p>Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas</p> <p>DECLARADA DE UTILIDAD PÚBLICA</p> <p>Rafael Bergamín 16-B · 28043 Madrid Tels.: 91 547 44 65 91 559 12 27 91 547 37 56 Fax: 91 541 34 84 info@aeca.es · www.aeca.es</p>	<p>Junta Directiva de AECA</p> <p>PRESIDENTE Leandro Cañibano Calvo</p> <p>VICEPRESIDENTE 1º Eduardo Bueno Campos</p> <p>VICEPRESIDENTE 2º Rafael Muñoz Ramírez</p> <p>SECRETARIO GENERAL Jesús Lizcano Álvarez</p> <p>VICESECRETARIA GENERAL Lourdes Torres Pradas</p> <p>TESORERO Enrique Campos Pedraja</p> <p>CONTADOR Jesús Peregrina Barranquero</p> <p>BIBLIOTECARIO Esteban Hernández Esteve</p>	<p>VOCALES Enrique Asla García Manuel Bachiller Baeza Carlos Cubillo Rodríguez Germán de la Fuente Escamilla Begoña Giner Inchausti Domingo García Pérez de Lema Isaac Jonás González Díez José Antonio Gonzalo Angulo Felipe Herranz Martín Joaquina Laffarga Briones José Luis López Combarros Rafael López Mera Miguel Martín Fernández Isabel Martínez Cónesa Horacio Molina Sánchez Alfonso Osorio Iturmendi Begoña Prieto Moreno Enrique Ribas Mirangels Pedro Rivero Torre José M^a Valdecantos Bengoechea</p>	<p>Presidente de Honor de AECA José Barea Tejeiro</p> <p>Director Gerente de AECA José Luis Lizcano Álvarez</p> <p>Impresión y maquetación ORMAG Av. Industria, 6-8 Nave 28 · Tel. 91 661 78 58 28108 Alcobendas (Madrid)</p> <p>Depósito Legal: M. 17107-1987 ISSN: 1577-2403</p>
---	--	--	---

Si desea recibir más información sobre las actividades de la Asociación o inscribirse como socio, póngase en contacto con AECA o visite nuestra web: www.aeca.es

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) promueve y contribuye activamente al desarrollo de estudios e investigaciones en el campo de las ciencias empresariales, con el fin de mejorar las técnicas de gestión y los niveles de información de la empresa.

© Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Carmen Aranda León
 Javier Arellano Gil

Universidad de Navarra

Control de gestión: entre la estandarización y la personalización

Uno de los puntos clave en el desarrollo de la ciencia médica consiste en el descubrimiento de nuevas moléculas, cada vez más útiles, para el tratamiento de las distintas patologías. Una buena parte del trabajo científico en la disciplina médica consiste en testar la eficacia de esos nuevos medicamentos para curar enfermedades, así como medir y controlar sus efectos secundarios. Ahora bien, ese trabajo científico ha permitido también descubrir que la eficacia relativa de los distintos medicamentos no depende únicamente (y en muchas ocasiones ni principalmente) de su composición, sino de la forma en que dichas moléculas se adecúan a las características propias de cada paciente. Es decir, que el avance científico no depende sólo de la posibilidad de descubrir los mejores medicamentos para atacar enfermedades concretas sino también de la capacidad de descubrir los medicamentos más adecuados para enfermos concretos.

Algo parecido ocurre, en nuestra opinión, en el ámbito del control de gestión. Uno de los objetivos más relevantes en este ámbito en los últimos años consiste en proporcionar medios eficaces que permitan mejorar el rendimiento de las personas y, en consecuencia, los resultados de las empresas. Entre esos medios eficaces se encuentran los sistemas de incentivos. Estos sistemas son muy conocidos y aplicados en la práctica. Sin embargo, tienen todavía un gran potencial de mejora ya que su nivel de personalización es aún muy reducido.

En este artículo ofrecemos una breve reflexión sobre el enfoque que ha adoptado la investigación en esta área del control de gestión en las últimas décadas y sobre los nuevos enfoques que comienzan a adoptarse por parte de los investigadores y que pueden proporcionar mejoras muy significativas en la eficacia de estos sistemas.

Estandarización

Se dice que existe información asimétrica cuando el directivo (supervisor) no tiene medios para conocer a priori la capacidad productiva (nivel de output) de un empleado (agente) que trabaja bajo sus órdenes. Cuando existe información asimétrica, el empleado actuará de forma oportunista, ocultando su verdadera capacidad con el fin de evitar altos niveles de exigencia y esfuerzo. El directivo tiene dos opciones para garantizar que el agente aplique un nivel de esfuerzo adecuado: supervisar el trabajo del agente o establecer un incentivo que ligue su retribución al desempeño. El establecimiento de un incentivo implica tomar decisiones en los siguientes ámbitos: i) forma de medir el desempeño ii) criterios para establecer y revisar objetivos (individuales o de equipo) en los presupuestos; ii) forma de recompensar el desempeño.

Primero, la forma de medir el desempeño ha dado lugar a la literatura más prolífica en control de gestión en las últimas décadas. Numerosas investigaciones han demostrado que el desempeño es un concepto multidimensional y que la orientación exclusiva a medidas financieras de corto plazo lleva a decisiones no óptimas y rendimientos bajos a largo plazo. En consecuencia la literatura se ha centrado en la definición de modelos de medida del desempeño, tales como el *Balanced Scorecard*, que combinan indicadores financieros y no-financieros, indicadores de corto y

largo plazo, indicadores que explican el resultado de acciones pasadas e indicadores que anticipan los resultados futuros, etc. Así mismo, la literatura ha identificado los factores que llevan a las empresas a hacer un mayor uso de estos sistemas. No obstante el uso de estos modelos de medida del performance en los sistemas de incentivos es todavía muy escaso. En la práctica, la mayor parte de los planes de bonus y remuneración variable siguen ligados a una o pocas medidas de naturaleza financiera.

En segundo lugar, la literatura se ha ocupado de los esquemas de remuneración. Frente a los sistemas de recompensa basados en salario fijo, la literatura ha propuesto ligar la recompensa al nivel de desempeño. Esta ligazón puede hacerse con multitud de esquemas diferentes, siendo los más conocidos la retribución variable (*piece-rate*) y la retribución proporcional a las desviaciones entre desempeño real y desempeño previsto (*budget-based*). Las investigaciones sobre la elección óptima de esquema de recompensa parte de la siguiente premisa que establece la teoría de la agencia: dos agentes desempeñando una misma tarea, bajo la supervisión del mismo principal en las mismas circunstancias, deben tener el mismo sistema de incentivos. En consecuencia los trabajos de investigación se han dirigido a identificar las circunstancias (principalmente tipos de actividades y niveles jerárquicos de la organización) que convierten uno u otro sistema en más adecuado para cada situación.

En tercer lugar, unido al esquema *Budget-based* anterior, muchas investigaciones han demostrado que poner objetivos logra extraer de las personas niveles de desempeño superiores a los que se obtienen cuando simplemente se les anima a aplicar el mayor esfuerzo posible. Más aun, cuanto más difíciles son los objetivos, mayor es el desempeño. Ahora bien, hay dos variables que median esta relación: i) la confianza en el logro (*Self-efficacy*) o medida en que el empleado ve el objetivo como alcanzable (si nos pasamos en la dificultad, el esfuerzo y el performance puede bajar), y ii) el compromiso con el objetivo (*Goalcommitment*) o medida en que alcanzar el objetivo es importante para la persona. La relación objetivos-rendimiento es más fuerte cuanto mayor sea el compromiso. El uso de incentivos económicos es un medio por el que las empresas pueden aumentar el compromiso de los empleados con el cumplimiento del objetivo. La consecuencia es que podemos poner objetivos más difíciles cuando utilizamos un sistema de incentivos. Por ejemplo, mediante el pago de un *bonus* por rendimiento.

Desde un punto de vista dinámico, los objetivos se revisan de un período a otro, y el objetivo de dicha revisión consiste en establecer un nivel de dificultad óptimo. Para ello, los supervisores revisan los objetivos con base en la información disponible. En este contexto, la literatura ha identificado un fenómeno conocido con el nombre de *"Ratcheting"*. Según los investigadores, la fijación de objetivos que se realiza en cada revisión presupuestaria se hace (al menos en parte) con base en la información disponible sobre el desempeño histórico del individuo: cuanto mayor es el exceso de performance de un año en relación con el objetivo previsto, mayor es el incremento en el objetivo para el año próximo y viceversa, cuando los objetivos previos no se han alcanzado tiende a reducirse el objetivo para el año siguiente (Leone y Rock, 2002).

Lo que la literatura aún no ha determinado es si existe o no un nivel óptimo de *ratcheting*. Un nivel de *ratcheting* reducido (un incremento en el nivel del objetivo probado que el agente es capaz de superarlo con creces) lleva a mantener objetivos de dificultad reducida (que llevan a su vez a rendimientos bajos). No obstante niveles altos de *ratcheting* tienen un efecto negativo sobre el esfuerzo de los agentes. Algunas investigaciones han demostrado la existencia de un fenómeno conocido como *"RatchetEffect"* (Bouwens y Kroos, 2011). Según el mismo, cuando los directivos hacen *ratcheting*, los empleados tienden a ajustar su nivel de esfuerzo al nivel del objetivo establecido. En consecuencia, los empleados realizan el esfuerzo necesario para cumplir pero no sobrepasar el objetivo, puesto que el exceso de desempeño so-

bre el objetivo lleva aparejado, además de un mayor *bonus* este año, un objetivo más difícil para el año próximo, lo que reduce la probabilidad del *bonus* futuro.

Personalización

Frente a la teoría de la agencia que, a través de la estandarización, centra su interés en identificar los hechos y circunstancias que determinan el potencial de los distintos sistemas de incentivos, la teoría del comportamiento incide en que los agentes reaccionan de forma diferente ante los mismos estímulos. En consecuencia, lo que es beneficioso para un empleado puede no serlo para otro, dependiendo de las características psicológicas de uno y otro.

La literatura sobre psicología ha desarrollado un gran número de modelos para captar los diferentes rasgos de la personalidad de los individuos. El más comúnmente aceptado es el modelo conocido como "modelo de los cinco factores" (*Five Factor Model* *Big Five*) que describe a cada individuo según el nivel de cinco factores:

- i) Responsabilidad (Conscientiousness): que permite al individuo tener un alto grado de auto-disciplina, a ser sistemático y constante en sus esfuerzos, a tener una alta orientación al logro de sus objetivos, ser puntual y ordenado, actuar de manera obediente, etc.
- ii) Neurotismo (Neuroticism): refleja la estabilidad emocional del individuo y su tendencia a experimentar emociones desagradables, tales como ira, ansiedad, depresión o vulnerabilidad.
- iii) Amabilidad (Agreeableness): refleja la capacidad del individuo para establecer relaciones interpersonales amistosas y, en general sus tendencias interpersonales hacia el altruismo/egocentrismos, confiabilidad/escepticismo, solidaridad/competitividad, etc.
- iv) Extraversión (Extraversion): refleja el grado de sociabilidad o tendencia a evitar la soledad y buscar la compañía de otros. Los extrovertidos son personas activas y cordiales que tienen un alto grado de asertividad.
- v) Apertura (Openness): que lleva al individuo a la preferencia por ideas nuevas y valores no convencionales. Refleja el gusto por la variedad de ideas y experiencias, curiosidad intelectual e independencia de juicio, tendencia a la aventura, etc.

La identificación de los factores anteriores, ha permitido a los investigadores poner en cuestión principios que hasta el momento se consideraban como ciertos de forma universal. Por ejemplo, hasta fechas recientes se consideraba que la existencia de información asimétrica llevaba al individuo a comportamientos oportunistas. Sin embargo, recientemente se ha podido demostrar que la propensión al oportunismo es significativamente menor en individuos con altos niveles de responsabilidad (Conscientiousness) (Fong & Tosi, 2007). Estos individuos tenderán en menor medida a ocultar información de forma ventajosa o tomarán menos decisiones que maximicen el beneficio a corto plazo a costa de comprometer el desempeño de la empresa a largo plazo.

Estos descubrimientos han abierto la puerta a una completa línea de investigación que revisa las conclusiones de la literatura previa del control de gestión. Por ejemplo, en materia de fijación de objetivos: las empresas pueden plantear objetivos diferentes a personas que desempeñan la misma tarea. Los objetivos pueden tener un grado de dificultad diferente para distintos individuos porque los individuos pueden tener un grado de compromiso diferente, pueden tener también distinta percepción de la dificultad de un objetivo y de su capacidad para alcanzarlo: lo que es retador para uno puede ser desmotivador para otro. En consecuencia, los nuevos trabajos sugieren que para fijar objetivos ha

de tenerse en cuenta el perfil de la persona. En función de cómo sea la personalidad de alguien será distinta su reacción ante los objetivos: cada empleado tendrá un nivel de dificultad óptimo, diferente del resto de empleados, que le lleve a aplicar el máximo esfuerzo del que es capaz.

Algo similar ocurre con los esquemas de retribución. La literatura hasta ahora se ha centrado en identificar el tipo de tarea o el nivel organizativo al que se asocia óptimamente un contrato *Piece-rate* o un contrato *Budget-based*. Más aún, la práctica empresarial ha ido ligada a esta conclusión. Así, se observa que, generalmente, cada empresa establece una fórmula general (pay-performance) que considera adecuada y la aplica por igual a todos los empleados. Por el contrario, en la actualidad las investigaciones están haciendo esfuerzos para tratar de identificar el perfil psicológico al que deben asociarse los distintos esquemas. Igualmente, se estudia cómo distintos individuos ajustan de forma diferente su nivel de esfuerzo, como reacción a la recompensa concedida y a los objetivos impuestos.

Ser capaces de identificar el perfil de las personas que reducen en mayor medida su nivel de esfuerzo en escenarios de *ratcheting* elevado, o el perfil de los que mantienen el compromiso y la confianza en niveles de dificultad alta o la combinación de ambas puede proporcionar una información muy valiosa. El reto final consiste en encontrar la combinación óptima de distintos esquemas de recompensa, distintas relaciones pay-performance, distintos patrones (simétricos/asimétricos) y niveles de *ratcheting*, etc., óptima a nivel individual, con el fin de lograr el mayor compromiso y esfuerzo por parte de cada empleado.

Conclusiones

Existe una extensa literatura (que utiliza tanto metodología analítica como estudios de campo y experimentos) orientada a determinar la forma óptima de definir los sistemas de incentivos. Ahora bien, esta literatura no ha tomado en consideración las diferencias entre los individuos sobre los que se aplica el sistema. Al igual que la mejora en la eficacia para curar determinadas enfermedades no pasa tanto por dar con la composición mejor para una u otra enfermedad, como por descubrir que composición es adecuada para un determinado paciente enfermo, los sistemas de incentivos deben adaptarse a las circunstancias concretas de los individuos a los que se aplica para aportar todo su potencial.

El camino andado por la literatura de control en este sentido es muy escaso. Los estudios hasta la fecha se han limitado a discutir la eficacia de los distintos sistemas de incentivos en distintos niveles de la organización (en estudios de campo), o para distintos escenarios de aversión al riesgo (estudios analíticos). Es decir han identificado las circunstancias que parecen mediar la eficacia de los sistemas. El nuevo camino emprendido debe analizar la forma en que esos sistemas y circunstancias interactúan con las características propias de cada agente.

Bibliografía

Bouwens, J., y Kroos, P. (2011): "Target ratcheting and effort reduction". *Journal of Accounting and Economics* 51: 171-185.

Fong, E. A., y Tosi, H. L. (2007): "Effort, performance, and conscientiousness: An agency theory perspective". *Journal of Management* 33 (2): 161-179.

Leone, A. J., y Rock, S. (2002): "Empirical tests of budget ratcheting and its effect on managers' discretionary accrual choices". *Journal of Accounting and Economics* 33 (1): 43-67.

Pablo Archel Domench

Profesor Titular de Universidad. Universidad Pública de Navarra.

Problemas de valoración en el capitalismo cognitivo: hacia una nueva teoría del valor

Los últimos treinta años han sido testigos de profundas transformaciones sociales que han alterado de manera profunda el modo de producir y de vivir. El modelo fordista característico de la producción en masa, localizado en la clásica planta industrial y materializado en un producto claramente definido y, por lo tanto, de valoración previsible, entra en crisis tiempo que emergen otros modelos en los que la producción inmaterial de conocimiento aparece como una de las principales fuentes de creación de valor.

Ya de manera temprana, desde la corriente de investigación *mainstream* fueron surgiendo proyectos de investigación que se ocuparon en plantear modelos y criterios que permitieran la medición del trabajo inmaterial y su contribución a la generación de valor para la firma. En este sentido, la literatura sobre capital intelectual (ver Petty y Guthrie, 2000, para una revisión) recoge de manera prolija las propuestas efectuadas para su conceptualización, medición y difusión. Sin embargo, en vista de que la mayor parte de los trabajos constatan la dificultad de asignar un valor monetario al capital intelectual, las propuestas posteriores se encaminaron a proporcionar modelos de información y de gestión del intangible (AECA, 2012).

No obstante lo anterior, existe un significativo número de autores que recelan no sólo de las propuestas de valoración de la producción inmaterial de conocimiento, sino que sus críticas llegan a cuestionar, incluso, la idoneidad de los informes de capital intelectual, dada la dificultad de encapsular en un rígido formato toda la versatilidad de un ser humano, cuestión que trasciende cualquier marco economicista al pretender reconocer al ser humano en el informe de capital intelectual, "lo que directamente plantea la cuestión ética de la apropiación del recurso" (Mouritsen y Roslender, 2009, p. 802).

Pero son autores postmarxistas los que han efectuado un análisis más profundo y global sobre el significado de la producción inmaterial de conocimiento a partir de las transformaciones de las relaciones económicas industriales propias del fordismo, en relaciones económicas que tienen como objeto de intercambio, acumulación y valorización, no tanto unas mercancías estandarizadas, sino las facultades vitales y cognitivas de los seres humanos. A los primeros análisis efectuados desde el *operaísmo* italiano de los años 60 y 70 del pasado siglo, que pusieron de manifiesto las profundas mutaciones que estaba experimentando el mundo del trabajo, le suceden los más recientes análisis de Hardt y Negri (2004, 2012) y otros autores, que constatan el desplazamiento del centro de gravedad de la producción capitalista, que ya no reside en la fábrica, sino que se ve arrastrada fuera de sus muros llegando a ocupar la sociedad entera. En este mismo sentido, autores como Cederström y Fleming (2012) nos advierten de la paulatina desaparición de los muros delimitadores de la planta industrial y de una jornada de trabajo acotada en el tiempo y en el espacio, de manera que tiempo de trabajo y tiempo de vida tienden a solaparse, y la planta industrial da paso a la *factoría social*. Es en este contexto cuando cobra sentido el término *capitalismo cognitivo*, entendido como "la valorización de las capacidades cognitivas y relacionales de los individuos como último estadio de la evolución de las formas capitalistas de producción" (Fumagalli, 2010).

Sin embargo, la práctica totalidad de los trabajos anteriores dejan sin resolver el espinoso asunto de la valoración de la producción inmaterial de conocimiento. Aunque serían varios los factores que

podrían explicar la imposibilidad de tal medición con las herramientas convencionales disponibles hasta el momento, se basen en el coste histórico o en el valor razonable, el resto del presente ensayo está dedicado a exponer dos de los vectores más determinantes a la hora de explicar la necesidad de una nueva teoría del valor.

Subjetividad y singularidad en el trabajo inmaterial

A diferencia de la producción industrial, la producción inmaterial de conocimiento se nutre de elementos subjetivos difícilmente mensurables como creatividad, imaginación, atención, potencial humano, conocimiento previo, sinergia, emoción, etc., por lo que la propia naturaleza del trabajo inmaterial lleva implícita la singularidad del mismo y la dificultad de establecer equivalencias entre la medida del tiempo de trabajo social y el valor de cambio de cada producto o servicio individual (Vercellone, 2009).

El análisis clásico de la teoría del valor efectuado por la economía política, y claramente expuesto por Marx, asignaba el valor de cambio en función del tiempo de trabajo social empleado en la producción de una mercancía. Este planteamiento, que ha presidido toda la época del capitalismo industrial en la que el trabajo se localizaba en una planta concreta y se materializaba en un producto determinado, parece inadecuado cuando estamos en la era del capitalismo cognitivo. En la época de la producción inmaterial de conocimiento, donde el lugar de trabajo es más difuso y no hay una clara frontera entre tiempo de trabajo y tiempo de ocio, la ley del valor fundada sobre el tiempo del trabajo social entra en crisis. Muchos activos inmateriales, especialmente los relacionados con el conocimiento, el saber y la propiedad intelectual se originan fuera del lugar de trabajo, puede que incluso durmiendo, dando un paseo o en la ducha. A este respecto, resulta sintomático el ejemplo del programador informático expuesto por Fleming (2013, p. 119) que, incluso durmiendo, "*sueña con soluciones a los problemas complejos planteados en su trabajo de programador*".

En la época del capitalismo cognitivo, la imposibilidad de separar el valor de uso de la fuerza de trabajo del valor de cambio en referencia a la jornada laboral individual, con un predominio del trabajo cognitivo (no medible) sobre el material (medible), obliga a considerar lo que Fumagalli (2010) denomina "*el arco completo de la vida*" como unidad de medida de la prestación laboral. El trabajo lo permea todo y ya "no es algo que nosotros solamente hacemos, sino que es también algo que definitivamente somos, algo que incluso llega a impregnar nuestro ADN" (Cederström y Fleming, 2012, p. 43).

Así pues, el trabajo de fabricación de una mercancía estandarizada ya no es la única fuente de valor, sino que el mismo se configura también del trabajo en una actividad, servicio o conocimiento con un valor propio y, en ocasiones, único a lo largo de un periodo de tiempo que queda fuera de la clásica jornada del trabajo fordista. En palabras de Rullani (2004), el conocimiento tiene un valor de uso, "pero no tiene un valor coste de referencia que pueda ser empleado como referente para determinar el valor de cambio" (p. 101), menos todavía cuando en el capitalismo cognitivo lo que se captura no es el tiempo de trabajo (acotado y medible), sino todo el tiempo de vida.

La artificialidad del principio de escasez en la economía del conocimiento

Aunque la mayor parte de las definiciones en economía hacen referencia a la asignación eficiente de recursos escasos, la aplicación del principio de escasez a la economía del conocimiento resulta evidentemente artificial, sobre todo cuando nos referimos a la transmisión del conocimiento. El conocimiento actúa como tal, en la medida en que se transmite y se propaga, esto es, cuando se convierte en un bien social. A este respecto, Marx utilizaba la expresión *general intellect* para referirse al conocimiento social ge-

neral que se convierte en el actor fundamental del proceso social de producción.

Ahora bien, a diferencia de lo que ocurre la economía industrial, la transmisión de conocimiento no empobrece a su poseedor, ni su consumo supone la desaparición del mismo, sino más bien su expansión. Cuanto más conocimiento se transmite, cuanto más información se consume, mayor es el conocimiento y mayor es la información disponible. El conocimiento es un recurso social y no individual, por lo tanto no apropiable por un único individuo que pueda excluir a los demás de su usufructo. En consecuencia, su valor no está fundado en su escasez intrínseca, idea asociada a las mercancías físicas, sino a mecanismos artificiales encaminados a provocar su escasez. Como gráficamente lo explica Blondeau (2004, p. 36), “si transmites una información, no la pierdes y si la utilizas no se destruye”. Estaríamos, por tanto, en presencia de incoherencias y constreñimientos que implicarían problemas en el proceso de valoración del conocimiento debido, en parte, a que su valor no es fruto de su escasez sino de limitaciones al acceso del conocimiento y la información. Puede decirse que, en el capitalismo cognitivo, el valor de cambio del conocimiento estará ligado a la capacidad de restringir su acceso, difusión y circulación mediante el uso de patentes, derechos de propiedad y otras manifestaciones de la propiedad intelectual, para las que la contabilidad siempre ha dado soluciones de compromiso.

Consideraciones finales

Si en el capitalismo industrial la propiedad privada de los medios de producción era la principal fuente de riqueza, y por tanto, de poder, en el capitalismo cognitivo, la propiedad intelectual, el control de la producción inmaterial y de la información se erigen en las principales fuentes de poder. La dificultad de dar con criterios de valoración satisfactorios para el capital intelectual reside en el hecho de que los criterios contables tradicionales (coste histórico o valor razonable) están pensados para una economía en la que prevalece el derecho a la propiedad intelectual y que privatiza la riqueza.

En una economía fundada sobre el papel motor del conocimiento, la ley del valor basada en el tiempo de trabajo entra en crisis. El conocimiento (*general intellect*) gestado a lo largo de todo el arco de vida es un bien social que pertenece al común que lo puede seguir utilizando para producir nuevo conocimiento. La dificultad de medir la producción inmaterial y su tendencia a ser común evidencian las limitaciones de los criterios contables tradicionales para identificar y representar las fuentes del valor, de forma que se hace necesario repensar muchas de las formas de medición de la producción, la reproducción, la circulación, el consumo y la inversión. Pero, para ello, sería necesaria “una revolución de los métodos de contabilidad equivalente al modo en que la teoría de la relatividad de Einstein transformó nuestra concepción de los espacios métricos y regulares de la geometría euclidiana” (Hardt y Negri, 2004, p. 180).

Bibliografía

AECA (2012): *El Capital Intelectual de las Organizaciones*. Documento 22. Madrid: Serie Organización y Sistemas.

Blondeau, O. (2004); “Génesis y subversión del capitalismo informacional”. En Blondeau, O.; Vercellone, C.; Corsani, A.; Rullani, E.; Moulier, Y., y Lazzarato, M. (eds.): *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 31-48). Madrid: Traficantes de sueños.

Cederström, C., y Fleming, P. (2012): *Dead man Working*. Winchester: Zero Books.

Fleming, P. (2013): “Some might call it work... but we don't. Exploitation and the emergence of free work capitalism”. *Research in the Sociology of Organisations* 37: 105-128.

Fumagalli, A. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de sueños.

Hardt, M., y Negri, A. (2004): *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio*. Barcelona: Debate.

Hardt, M., y Negri, A. (2012): *Declaración*. Madrid: Akal.

Mouritsen, J., y Roslender, R. (2009): Editorial: “Critical Intellectual Capital”. *Critical Perspectives on Accounting* 20: 801-803.

Petty, R., y Guthrie, J. (2000): “Intellectual capital literature review. Measurement, reporting and management”. *Journal of Intellectual Capital* 1 (2): 155-176.

Rullani, E. (2004): “El capitalismo cognitivo ¿un déjàvu?”. En Blondeau, O.; Vercellone, C.; Corsani, A.; Rullani, E.; Moulier, Y., y Lazzarato, M. (eds.): *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 99-106) Madrid: Traficantes de sueños.

Vercellone, C. (2009): “Crisis de la ley del valor y devenir renta de la ganancia. Apuntes sobre la crisis sistémica del capitalismo cognitivo”. En *La Gran crisis de la economía global* (pp. 63-98). Madrid: Traficantes de sueños.

Eduardo Ávila Zaragoza

Responsable de Relación Global con Supervisores de BBVA

Acceso al crédito en el nuevo entorno regulatorio

La economía española está en proceso de desapalancamiento gradual, tal como indicó BBVA en su pasada presentación de resultados del primer semestre. Desde el año 2000 hasta 2008, el crédito al sector privado sobre el PIB se duplicó en nuestro país, alcanzado niveles superiores al 170%. Desde entonces se ha reducido hasta el 145%, sin embargo este nivel sigue siendo todavía elevado cuando se compara con los de nuestros principales socios comerciales; la media europea (UEM) está en torno al 100% del PIB (último dato disponible diciembre 12: 103% UEM; 90% Alemania; 60% Bélgica; 96% Francia). La situación económica consecuencia del necesario ajuste que estamos experimentando nos conduce a un necesario proceso de disminución de la magnitud del crédito.

Por otro lado, el sector financiero está a su vez ajustando su infraestructura, consolidándose en un número menor de entidades, empujado por la reforma que poco a poco va dando sus frutos.

Este camino se está recorriendo conjuntamente con el desarrollo de un nuevo marco regulatorio para la industria financiera, donde los reguladores buscan fórmulas para evitar “errores del pasado” que lleven a los contribuyentes a soportar rescates de entidades financieras, donde los millonarios impactos queden socializados a través de ayudas públicas, tal como hemos visto en Europa y USA. La naturaleza de los rescates ha tenido distintos orígenes, desde la crisis subprime (USA, Alemania, UK), crisis soberana (Grecia, Chipre), la burbuja inmobiliaria (Irlanda, España), así como impactos significativos con origen en operaciones de banca de inversión (Lehman Brothers) y tensiones de liquidez (Bancos franceses, verano del 2011).

La consecuente reacción de los reguladores está siendo omnicompreensiva, intentando dotar a la industria financiera de una rotunda solidez a prueba de cualquier tipo de shock. Las principales iniciativas que están en marcha son las siguientes:

— Nuevos requerimientos de Capital:

- Basilea III. Actualmente la industria está sometida a los requerimientos de Basilea II, la evolución a Basilea III lleva a una elevación de los ratios, tanto vía redefinición de la base de capital de las entidades, como incremento de los requere-

rimientos de capital sobre ciertas actividades, así como la fijación de buffers adicionales de capital. Adicionalmente se endurecen las condiciones para la emisión de títulos híbridos.

- Identificación de entidades sistémicas globales y locales. Aquellas entidades que por su tamaño se identifican como lo suficientemente grandes para afectar a la economía global o local, tendrán que mantener buffers adicionales de capital.

— Nuevos requerimientos de Liquidez:

- Se definen ratios que condicionan la cantidad de recursos líquidos que las entidades tienen que mantener en su balance para hacer frente a escenarios de estrés de liquidez. Estos ratios contemplan situaciones de liquidez a corto plazo (LCR), o a largo plazo (NSFR).

— Normativa de Resolución.

- El proyecto de Directiva Europea sobre resolución de bancos contempla aspectos como la prelación de pasivos y su capacidad de absorción de pérdidas o "Bail-in" en un proceso de resolución o liquidación de bancos, antes de dar acceso a los fondos europeos de rescate, fijando unos porcentajes mínimos de recursos propios y deuda subordinada. Este esquema de absorción de pérdidas supone en la práctica que ciertos instrumentos clave de financiación, como los bonos simples o los depósitos superiores a cien mil euros, tengan un carácter subordinado, por lo que el acceso a esta necesaria fuente de financiación es previsible que se encarezca sensiblemente.

— Estructura de los Grupos Bancarios.

- Distintas iniciativas, todas conocidas con el nombre del regulador que las patrocina (Volker en USA, Vickers en UK, Liikanen en la UE), buscan separar las actividades de la banca comercial o de retail de las de la banca de inversión.

Todas estas iniciativas, junto con la propia idiosincrasia regulatoria de cada geografía, las iniciativas de la ley Dodd Frank en USA, que viene a limitar entre otras cosas el cobro de comisiones, y nuestra realidad nacional, con el aumento de la contribución al Fondo de Garantía de Depósitos o la eliminación de las cláusulas suelo, están definiendo una nueva realidad para el desarrollo de la actividad financiera.

A estas iniciativas regulatorias se une el proyecto del nuevo modelo de provisiones contables del IASB, que abandona el modelo contable basado en el reconocimiento de las pérdidas una vez que éstas se han producido (IAS 39) hacia un modelo basado en la constitución de provisiones según la expectativa de pérdida (IFRS 9), lo que en la práctica supondrá, en un primer momento el reconocimiento de un mayor nivel de provisiones, y de forma permanente una anticipación al cambio de ciclo vía reconocimiento de la pérdida latente en el momento de constitución de la operación. Los motivos del IASB están en línea con el resto de reguladores, consideran que el IAS 39 reconocía provisiones "too little and too late". Este nuevo modelo para el reconocimiento de provisiones, implica un grado de solapamiento con los buffers anticíclicos de capital contemplados en Basilea III, por lo que una vez más, se considera necesaria la coordinación entre la Contabilidad y la Regulación Financiera.

Este nuevo marco regulatorio va a presionar los márgenes de la industria financiera y por lo tanto va a suponer una disminución del ROE, haciendo más difícil el acceso a nuevo capital en los mercados financieros.

Ante esta nueva realidad, la industria financiera ha de enfrentarse a una necesaria mejora de su estructura de costes, mejorando su eficiencia y reduciendo su infraestructura.

Como consecuencia necesaria de la nueva realidad, el crédito a las familias, instituciones y sectores productivos va a cambiar. El proceso industrial de gestión y transformación del riesgo que la industria financiera realiza, va a incorporar mayores costes de transformación que necesariamente han de ser compartidos.

Vamos por lo tanto a asistir en estos próximos años, una vez normalizado el apalancamiento de nuestra economía y una vez que el mapa bancario español esté consolidado, a una situación dónde el acceso al crédito va a resultar un recurso más caro y selectivo a cambio de una mayor solvencia del sistema financiero. Las empresas tendrán que gestionar sus estructuras financieras con esta nueva realidad. El crédito retornará sin duda, pero tendrá nueva fisonomía.

Rafael Bautista Mesa
Horacio Molina Sánchez
Jesús N. Ramírez Sobrino

Profesores de Universidad Loyola Andalucía

La reforma del marco conceptual del IASB

1. Introducción

El IASB acaba de editar un *Discussion Paper* con el objetivo de revisar el marco conceptual. La intensa labor regulatoria del IASB en la última década y los casi 25 años de existencia del actual marco conceptual han puesto de manifiesto la necesidad de una reforma, de manera que este documento pueda seguir siendo una sólida herramienta que dote de coherencia intelectual a la emisión de normas, así como a la interpretación de los principios subyacentes en las mismas.

En 2004, el IASB y el FASB acordaron iniciar este proceso de revisión en el marco del proyecto de convergencia entre ambos organismos. Este trabajo conjunto se planificó en ocho etapas y ha dado como resultado la emisión de dos capítulos. El primero de ellos se dedicaba a los objetivos de la información financiera con propósito general, mientras que el segundo se destinó a describir las características de la información financiera, las hipótesis básicas y las restricciones. Ambos capítulos plasman la superestructura conceptual a partir de la cual se han de desarrollar los conceptos más operativos del marco.

En los últimos años, tanto el IASB como el FASB se han visto envueltos en una intensa agenda reguladora, en gran medida demandada por el G-20, que les llevó a suspender el trabajo sobre el marco conceptual. Sin embargo, esta labor de emisión de nuevas normas ha puesto sobre la mesa la necesidad de revisión del marco para poder dotar de consistencia conceptual a las revisiones de normas y a las nuevas normas que se estaban planteando. El IASB, tras el proceso debido de consulta sobre su agenda, decidió en 2012 reiniciar los trabajos sobre el marco conceptual pero, esta vez, como un solo documento que dote de visión general a todo el documento. El alcance del trabajo es actualizar el marco actualmente vigente, por lo que no se plantea como una obra *ex novo*, por lo que los trabajos realizados conjuntamente con el FASB se mantendrán previsiblemente; no obstante, el IASB asume que si como consecuencia de este trabajo se observa la necesidad de revisar los capítulos anteriormente emitidos, se revisarían.

El documento propone novedades en las definiciones, dedicando un espacio significativo a la distinción entre pasivo y patrimonio. Por otra parte, el concepto de probabilidad queda eliminado de las

decisiones de reconocimiento para integrarse en las de medición. Asimismo, se incorporan criterios para la baja de elementos que no se incluían en el anterior marco de conceptos. Otra cuestión significativa en el *Discussion Paper* es el debate sobre las partidas de ingreso y gasto de patrimonio, cuándo han de surgir, el reciclaje a resultados y cómo se deben presentar. Finalmente, el documento aborda algunas mejoras a introducir en los capítulos ya emitidos en 2010, la necesidad de especificar la unidad de cuenta para el reconocimiento o medición en determinadas normas o la consideración del concepto de modelo de negocio.

En este artículo presentamos las novedades que afectan a las definiciones de activo y pasivo, con especial incidencia en la distinción entre pasivo y patrimonio neto; a continuación presentaremos las novedades en cuanto a reconocimiento y bajas, para finalizar con las cuestiones relativas a la medición.

2. Los cambios en las definiciones de los elementos

Las principales novedades en el campo de las definiciones se producen en los dos conceptos angulares: la definición de activo y de pasivo.

Las dos críticas principales a la definición de activo y pasivo son: a) que se volcaban en el efecto sobre los beneficios económicos futuros en lugar de hacerlo en el concepto de recurso, para los activos, o en el de obligación, en el de los pasivos, y b) que la inclusión del término flujos de efectivo **esperados** podría considerarse equivalente a unos de los requisitos del reconocimiento que requiere que los flujos de efectivo sean **probables**.

La solución que propone el IASB es dejar las definiciones sin estas referencias explícitas. Activo se definiría como “*un recurso económico actual controlado por la entidad como consecuencia de sucesos pasados*”; mientras que pasivo como “*una obligación actual de la entidad a transferir un recurso económico como consecuencia de sucesos pasados*”. (IASB, 2013.2.11).

2.1. La definición de activo

La definición de activo subraya la naturaleza de recurso económico, frente a los beneficios que genera el recurso. La definición de recurso económico hace referencia a la capacidad, no la expectativa, de generar los beneficios económicos. En este punto, la definición propuesta se separa de la actual del IASB pero mucho más de la del FASB que comienza “activo son beneficios económicos futuros...” (Statement of Financial Accounting Concepts 6.25). Operativamente, esta definición implica que en una opción de compra el activo es el derecho a adquirir el subyacente y no este último. Igualmente, el recurso económico no es el objeto físico, sino el derecho a obtener sus beneficios económicos, por lo que el recurso económico existe aunque sólo se controle por un periodo limitado de tiempo o sólo se controlen algunos de los beneficios económicos que genere (por ejemplo, se controle el derecho de uso, pero no el derecho a venderlo o a darlo en prenda o hipoteca). Esta reflexión del IASB dota de soporte conceptual a las avanzadas reformas en materia de arrendamientos.

El segundo elemento relevante de la definición es la referencia al control del recurso. La propuesta es que “una entidad controla un recurso económico si tiene la capacidad actual de dirigir el uso del recurso económico para obtener beneficios económicos que fluyan hacia ella” (IASB, 2013, 3.23). Por una parte, el control supone la capacidad para apropiarse de los beneficios económicos y soportar el riesgo de no recuperar la inversión realizada en el activo y, por otra parte, la capacidad para dirigir el activo, que no su gestión, que puede ser encargada a un tercero. Así, por ejemplo, en las relaciones entre agente y principal, ambos elementos deben estar presentes.

Esta definición no requiere que se controlen sustancialmente todos los beneficios que vaya a generar el recurso, pues esta decisión se

debe adoptar al nivel de cada norma concreta; por ejemplo, los ingresos se generarían cuando se hayan transferido sustancialmente todos los beneficios económicos.

Por el contrario, nos parece más cuestionable la necesidad de mencionar la referencia a los sucesos pasados, pues si no ha habido un hecho pasado no se puede controlar actualmente el activo o el pasivo.

2.2. La definición de pasivo

La definición de pasivo se centra en la existencia de una obligación actual y en el sacrificio de recursos económicos derivada de la misma. *A sensu contrario*: a) no existe una obligación cuando la entidad tiene el compromiso de entrega de recursos en el futuro si surge, antes o al mismo tiempo, el derecho a recibir otros recursos por igual o superior importe (por ejemplo, en los contratos ejecutorios), y b) tampoco existe una obligación cuando la obligación se puede satisfacer emitiendo instrumentos de patrimonio propios como “moneda”, ya que no se produce una transferencia de recursos (los instrumentos de patrimonio propios son recursos para terceros pero no para el emisor).

Existen dos temas importantes en cuanto a las obligaciones. El primero es la delimitación del término obligación y el segundo es su delimitación de los fondos propios.

a) El concepto de obligación

El *Discussion Paper* aborda varios temas controvertidos: por un lado, el concepto de obligación actual para lo que trae a debate si las obligaciones constructivas y las obligaciones inducidas por circunstancias económicas (*economic compulsion*) son pasivos. Por otro, la circunstancia de haber surgido como consecuencia de sucesos pasados lleva a analizar las obligaciones condicionadas a hechos futuros.

Las obligaciones constructivas surgen porque la entidad genera las expectativas de asumir ciertas responsabilidades aunque jurídicamente no sean exigibles y, consecuentemente, la entidad puede rechazar el sacrificio de recursos económicos. Sin embargo, la omisión de estas obligaciones empeora la calidad de las estimaciones de flujos de efectivo futuros. Por otra parte, las obligaciones inducidas por circunstancias económicas no son obligaciones contraídas pero es previsible que a la entidad le interese incurrir en ellas. Nuevamente, el criterio que guía al IASB en su posicionamiento preliminar en el *Discussion Paper* es que la incorporación de estas obligaciones ofrece una información más relevante para el usuario a la hora de determinar los flujos de efectivo futuros. Una solución equivalente le confiere el IASB a las cláusulas sin viabilidad económica, para las que prescribe que, analizándolas en función del fondo del contrato y no la forma, se omitan si no contribuyen a formular una mejor estimación de los desembolsos futuros. En todos los casos, observamos cómo el IASB se ha alejado de una concepción estricta del término obligación, incorporando algunos casos en los que la entidad puede legalmente rehusar el desembolso de efectivo en el futuro.

El segundo tema que abre la definición de pasivo es la consideración de ciertos hechos futuros que puedan influir en las obligaciones actuales. La entidad puede controlar o no los hechos futuros. Los que están más allá del control de la entidad son claramente obligaciones cuyo importe es contingente (un litigio, un contrato de alquiler indexado a un índice de referencia). Para los que puede controlar, las opciones que se plantea el *Discussion Paper* van: a) desde una visión muy estricta en la que sólo se consideran obligaciones cuando ya se han materializado todas las condiciones; b) una segunda en la que las condiciones son prácticamente incondicionales y, por

tanto, no puedan ser evitadas, y c) una muy relajada en la que el hecho que crea la obligación es suficiente aunque existan condiciones que hay que estimar (por ejemplo, es preciso estimar los pagos variables en alquileres vinculados al uso del activo). Una vez más, el IASB se alinea con la visión que aporta información más relevante de cara a la estimación de flujos futuros, situándose entre los dos últimos enfoques y rechazando el primero.

La incorporación de las obligaciones, pendientes del cumplimiento de condiciones que controla la entidad, subraya la preeminencia de los flujos de efectivo que se derivarán sobre el concepto de obligación. Esto nos parece contradictorio con la eliminación en las definiciones de activo y pasivo de la referencia a los flujos de efectivo que se derivan de ellos.

b) La distinción entre pasivo y patrimonio neto

La separación entre pasivo y patrimonio neto es un tema recurrente en la agenda del IASB y del FASB. En 2007, se emitió un *Preliminary Views* que no concluyó en documento por la complejidad. En este tema, el *Discussion Paper* reconoce la dificultad para emitir un criterio basado en principios y que no se someta a reglas como las actualmente vigentes. El debate gira en torno a si debe primar la teoría del propietario o la de la entidad en torno al concepto de patrimonio. Así, el *Discussion Paper* plantea dos alternativas: a) un enfoque centrado en una definición estrecha de patrimonio y b) un enfoque que gire en torno a una visión estricta del concepto de obligación.

Bajo el primer enfoque, solamente los instrumentos de patrimonio emitidos por la matriz serían patrimonio, el resto se considerarían obligaciones. Este enfoque se fundamenta en la teoría del propietario considerándose sólo patrimonio el interés de los tenedores de los instrumentos con un interés más residual.

Por el contrario, el segundo enfoque identifica las obligaciones que tiene la entidad y el resto de la financiación sería patrimonio. En este grupo se incluyen las obligaciones de entrega de instrumentos de patrimonio, distinguiéndolos en función de su nivel de responsabilidad en las pérdidas de la entidad. Según el IASB, este enfoque se alinea mejor con la definición de pasivo, resultando consistente con el mismo tratar los intereses minoritarios como patrimonio; asimismo permite la presentación en el estado de cambios en el patrimonio de los diferentes tipos de instrumentos de patrimonio.

3. La incertidumbre en las decisiones de reconocimiento y medición

La cuestión de la incertidumbre se analiza en detalle en el *Discussion paper*, distinguiendo dos tipos: a) la incertidumbre en cuanto a la existencia de los elementos, y b) la incertidumbre en cuanto al resultado de los elementos. El primero afecta a la propia existencia del elemento; se presenta en pocos casos, como los mencionados en el caso de los pasivos (obligaciones constructivas y las obligaciones en las que existe un incentivo económico a incurrir en ellas), y se deberá definir en cada norma (IASB, 2013, 2.35.b). Por su parte, el segundo componente no es relevante en la definición de los elementos pues sólo se le exige la capacidad de generar flujos de efectivo. Este análisis de la incertidumbre resuelve una de las críticas a las definiciones que era la incorporación del término “flujos esperados de efectivo” y que impediría el reconocimiento como activo para el tenedor de ciertos tipos de opciones, dada la baja probabilidad de acabar generando un flujo de efectivo.

Resuelto que la incertidumbre no debe estar en el nivel de la definición, se plantea si incorporarla entre los criterios de reconocimiento; en cuyo caso es preciso superar un determinado nivel de probabilidad para ser reconocido un elemento o, por el contrario,

se resuelve en el nivel de medición por lo que se debería recurrir a valores esperados en sentido probabilístico.

3.1. El reconocimiento y la baja de los elementos

El *Discussion Paper* elimina el concepto de probabilidad de los requisitos para el reconocimiento de un elemento, proponiendo que sea al nivel de cada norma concreta donde el Consejo decida si el reconocimiento de un elemento ofrece información relevante, a un coste razonable y que representa fielmente lo que pretende medir. El criterio que propone es reconocer siempre que sea relevante, en términos de coste beneficio, y que la medición sea una representación fiel.

Por su parte, la baja de elementos patrimoniales encuentra en este *Discussion Paper* un espacio que no presentaba en el Marco conceptual. La decisión sobre el mantenimiento del elemento o la baja corresponde a cada norma concreta. En el caso de mantener el elemento cada norma debe decidir entre tres opciones posibles: a) una revelación reforzada de la transacción sin reconocer la baja de ningún elemento; b) presentar los derechos y obligaciones retenidos en una línea diferente de la original, o c) mantener el elemento reconocido en el estado de posición financiera y tratar los flujos como un crédito o un préstamo.

Si la decisión es darlo de baja, cada norma elegirá entre una baja total o una baja parcial y mantener el resto del elemento.

3.2. La medición de los elementos

La medición de los elementos es importante a la hora de dotar de relevancia a la información. El *Discussion paper* propone que la elección del criterio de valoración atienda a la forma en la que el elemento se va a convertir en flujos de efectivo, por lo que el IASB prefiere la coexistencia de diversos modelos de medición: modelo de precios actuales o el modelo de coste. Si el activo va a ser enajenado es más relevante una base de medición cuyo soporte sean precios actuales, mientras que si el elemento va a ser empleado en la actividad el modelo de coste permite determinar mejor el margen generado por el mismo.

Adicionalmente, el IASB recomienda emplear el mínimo número posible de bases de medición y tratar de evitar los cambios entre la medición inicial y la posterior que no sean necesarios. Por otra parte, el *Discussion Paper* dedica un epígrafe a las mediciones basadas en el descuento de flujos de efectivo cuando no exista un precio de mercado o no se consideren relevantes. El documento plantea si estas estimaciones de los flujos de efectivo deben abordarse desde la perspectiva del mercado o de la entidad. Los flujos de efectivo desde la perspectiva del mercado ofrecen información más fiable y más relevante si el destino de los elementos es ser negociados; por el contrario, la perspectiva de la entidad es más relevante cuando los activos van a ser usados por ésta, aunque advierte que este enfoque puede llevar a incluir en la estimación las sinergias con otros activos.

4. Epílogo

La reforma de las definiciones, criterios de reconocimiento y criterios de valoración del marco conceptual es una necesidad que se ha sentido para dar una respuesta consistente a los proyectos que están actualmente sometidos a debate. La intensa labor reguladora en los últimos 25 años, pero especialmente en los últimos años, ha puesto de manifiesto algunas de las debilidades, pero especialmente lagunas, del marco vigente. Éstas obligan a su reforma para que el marco conceptual siga siendo el punto de referencia que dota de consistencia lógica a toda la normativa. La consistencia lógica deriva en legitimidad y ésta en confianza para los usuarios de la información financiera.

El proceso se ha iniciado poniendo sobre la mesa muchos de los argumentos que se han utilizado en los debates normativos

recientes. Esta depuración de las decisiones concretas, en clave de principios, demuestra la primacía de estos últimos en el sistema contable del IASB. La propuesta de reforma del marco conceptual tiene más un aire de evolución que de revolución, surge más por adición y desarrollo que como consecuencia de una severa reforma en las definiciones, siendo previsible que dote de mejores herramientas en la labor reguladora en marcha y en la futura.

Esta evolución pone el acento en la relevancia de la información que se comunica. Así, en la definición de pasivo el concepto de obligación incorpora como tales aquéllas que muy previsiblemente la entidad incurrirá, dado que ayudará a estimar mejor los flujos de caja futuros; por su parte en las decisiones de reconocimiento se exige que la información incorporada aporte relevancia, o en las decisiones de medición la consideración de la forma como se va a convertir en efectivo para decidir la base de medición. Estos cambios son muestras inequívocas de esta preocupación por la relevancia.

Finalmente, la decisión del IASB de abordar la decisión de continuar esta tarea en solitario y con un carácter integral abre algunos interrogantes sobre el proyecto de convergencia con el FASB.

Bibliografía

IASB (2013): *Discussion Paper. A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting.* <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf> [fecha de acceso 22 de julio de 2013].

Eduardo Bueno Campos

Catedrático de Economía de la Empresa
Vicerrector de Investigación y Desarrollo de UDIMA
Vicepresidente 1º de AECA

Valores y ética del emprendimiento innovador

“Somos lo que hacemos”.

Aristóteles (*Ética Nicomáque*a II, 1103b/26).

El contenido de este artículo breve, elaborado para el número especial de la Revista AECA, con motivo de la celebración de su XVII Congreso bajo el lema “Ética y emprendimiento: valores para un nuevo desarrollo”, se ha venido configurando en estos días del segundo trimestre del año como acumulación, convergencia e interrelación de las noticias y situaciones relativas a la situación actual de deterioro social, político y económico que sufre la sociedad europea en su conjunto y muy en especial la española, lo cual ha derivado en unas ideas y reflexiones consecuentes con el pensamiento crítico generado en estos años de la segunda década del siglo, en relación a la profunda crisis no ya económica, sino, sobretudo, de valores y de carácter institucional que asola especialmente la vida pública en España. Todo ello ha propiciado la vertebración de las ideas citadas, al hilo del lema mencionado, como pensamiento que relaciona la naciente necesidad de superar la actual crisis económica, su evidente recesión en comparación con otras áreas y regiones económicas, junto a la ineludible recuperación de los valores perdidos en la acción socio económica en estas últimas décadas, abrazando el término del siglo XX con el inicio del presente, en un intento de convencer en la necesidad que para volver a la senda del crecimiento económico es fundamental para alcanzar su desarrollo sostenible recuperar los valores éticos, como compromiso de recuperación democrática de la sociedad y como propuesta para un mejor funcionamiento y gobernanza de la misma en beneficio de los ciudadanos y las instituciones que la vertebran. En definitiva, en las páginas que siguen se procederá a relacionar dichos propó-

sitos utilizando la semántica de las palabras manejadas y la lógica argumental de sus significados en un juego sintáctico y, a veces, metafórico en el discurso que protagoniza este breve trabajo.

En consecuencia, se procede a relacionar los significados de las voces, de los conceptos que dan pie a la lógica argumental de este trabajo, comenzando con el papel que puede desempeñar el emprendimiento y la innovación, en su natural relación, como fuerzas generadoras de la actividad que se requiere para remontar con solvencia la crisis económica, en otras palabras; como la “capacidad creadora” que facilita el marco del desarrollo económico sostenible y la definición de un nuevo modelo de producción evolutivo, así como el diseño necesario de una nueva gobernanza de los agentes principales del sistema (AECA, 2008 y Bueno, 2012). Situación que obliga de manera tanto natural como de conveniencia estratégico-social a recuperar los valores perdidos durante la secuencia de burbujas habidas desde la crisis del petróleo de los setenta y ochenta (tecnológica, financiera, bancaria e inmobiliaria), causantes de la crisis y recesión actual. Ciclo perverso con conductas irresponsables de un “neoliberalismo” y un “fundamentalismo” del mercado alejados de principios y valores éticos tales como, la honestidad, la responsabilidad social, la confianza y la transparencia; es decir, una acción ausente de ética, como expresión de una conducta personal basada en los valores citados, lo que facilitará la credibilidad en las relaciones humanas, junto a una conducta institucional o de las organizaciones en la vida pública, que provocará la viabilidad de las relaciones sociales y permitirá la legitimidad de aquéllas. De no proceder de esta forma, hay que recordar lo indicado por Aristóteles en la cabecera del trabajo, es evidente que la relación entre acción y ética caracteriza el ser y el saber hacer de los diferentes agentes sociales; por lo que la conducta ética moderna, es una herencia de la sabiduría de la antigüedad que sigue iluminando con sus tradiciones y enfoques los caminos a seguir en la sociedad moderna, en una lógica de conocimiento inteligente (Varela, 1996) y su ausencia o no presencia como acción ejemplar de la actividad humana no hará factible la superación y eliminación de la corrupción, especial protagonista de la época actual.

Es evidente y ha sido constatado en el ciclo de burbujas comentadas y conducentes a la situación presente que la sociedad en general y muy especial la española está sumida en una ciénaga de corrupción, como resultado de las trampas, fraudes, engaños, evasiones, cohechos y mentiras que por uno u otro camino han ido alimentando a aquélla. Una realidad que lleva al descrédito de la clase política, protagonista del proceso y en convivencia con otros agentes económicos y sociales (siempre aleteando y provocando al poder para llevarlo a su interés), por la que se constituye una “alianza” para llevar a cabo negocios fraudulentos, ilegales y también inmorales, en la que los contratos pueden ser papel mojado; las promesas, puras palabras sin visos de cumplimiento y la calidad del servicio público una mera apariencia de asistencia, para favorecer el interés privado.

En suma, siguiendo ideas de Adela Cortina (1998) esta situación de no corregirse en un tiempo y forma adecuados “perjudican directamente a la persona, sea el ciudadano en el caso de la corrupción política, sea el cliente en el caso de la empresarial... Pero no es menos cierto que este paulatino descrédito de las instituciones no solo es inmoral, no solo es ilegal, sino que desmoraliza, roba el ánimo al medio y largo a la sociedad en su conjunto, y en una sociedad desanimada no puede emprenderse nada sólido”. En suma, de acuerdo con la autora anterior la corrupción, a modo de metástasis, va socavando y pudriendo los cimientos y los procesos sociales en los que se fundamenta una sociedad democrática moderna y solidaria. Una sociedad, que de la mano de los autores citados “neoliberales” y “fundamentalistas”, la ética ha dejado de tener presencia como pauta de conducta y como producto de primera necesidad, ya que

“no tiene valor de utilitarista cambio”, dado que en el razonamiento de aquéllos, en su concepción utilitarista o de creación de beneficio privado no ven respuesta a la pregunta: “¿y esto para que sirve?”. Diagnóstico que le lleva a proponer una ética pública cívica. En este panorama de alarma social cobra importancia la propuesta de Lizcano (2013), Presidente de Transparencia Internacional España, en relación a las medidas posibles para atajar el problema de la corrupción, especialmente la política, propuesta que se vertebra en tres áreas: a) transparencia económica y financiera de los partidos políticos; b) transparencia y democracia electoral, y c) marco jurídico e institucional para prevenir la corrupción.

La dualidad presentada la relación virtuosa y complementaria entre valores y ética con emprendimiento e innovación, especialmente en lo que refiere a las dos últimas voces por ser neologismos, dada su modernidad, ofrece una situación de alerta sobre la posible génesis de una nueva burbuja, de la mano de algún otro negocio aparente como más adelante se ampliará. Atención que pretende proteger el lenguaje, la semántica y la trama lingüística, ya que sin aquél los seres humanos dejarían de serlo, con daño irreparable para el conocimiento y para la inteligencia, llevándonos nuevamente a las “cavernas” (Carbonell, 2008). Esta situación se justifica por el uso indiscriminado, por la sobre utilización de dichas palabras caso sobretodo de valores, emprendimiento e innovación, entre otras, en la actual sociedad de la información y en sus medios de comunicación, por medio de sus gobernantes y otros agentes sociales de protagonismo pertinaz, que como “vocero profesionales” acaban logrando, por su uso continuo y descontextualizado que dichas voces pierden su sentido y significado, situación que lleva a la reflexión de como avanzar lo antes posible a que la ciudadanía y los agentes socioeconómicos asuman la importancia de cómo consolidar y desarrollar la sociedad del conocimiento, con la derivada consecuente de profundizar en la presencia y evolución de la economía basada en conocimiento, como recurso y capacidad para crear valor y progreso en aquélla.

El abuso e incontinencia léxica indicada, como señala Samuel I. Hayakawa (1941), vacía de contenido, pierde significado y el sentido lógico-semántico de dichas palabras, convirtiéndolas en *pur-words*, es decir, en “palabras ronroneo”. Voces acompañando a los silencios, sustituyendo la falta de respuestas responsables a las demandas ciudadanas ante la “ciénaga” antes mencionada y que actúan en sentido metafórico como sonidos confusos, roncós, de malestar o de placer, pero sin concreción cognitiva al ser manejadas como tópicos, como muletillas y lugares comunes en el lenguaje o en el léxico y conversación al uso. Llegados a este punto, preocupa la utilización torcida del significado de las palabras, en interpretaciones singulares en lo que son verdades políticas y jurídicas respecto a la verdad semántica, cuyo sentido y significado coincide generalmente con el sentido común, con su connotación o como lo entiende la sociedad. En esta búsqueda de la coherencia y precisión del lenguaje, como base del pensamiento y de los procesos cognitivos hay que vigilar el papel que corresponde a la notación y connotación que exige el significado y el uso social de las palabras. Cuestión que lleva a entender que tanto la voz emprendimiento como la voz innovación, de la que se deriva el calificativo de innovador, significan según la lengua española, tal y como recoge la RAE, la primera la “acción” y efecto de emprender” y la segunda “la acción y efecto de innovar”; es decir, aquélla significa “poner en marcha algo, acción, actividad u obra”, mientras que ésta denota “introducir novedad en algo” o incorporar un cambio en el sistema de referencia.

En esta comprensión del sentido y significado del emprendimiento innovador es cita obligada volver a recordar la aportación de Schumpeter (1935) cuando puso el énfasis para el desarrollo sostenible de la economía en el papel del “empresario innovador”, esto es en la función capital del agente que emprende pero creando innovación, como medio para alcanzar el cambio y la supervivencia

que demanda el sistema económico y como proceso para llevar a cabo el progreso de la sociedad. Planteamiento que evidencia las condiciones requeridas para que el modelo económico sostenible y evolutivo sea una realidad (Bueno, 2012). Modelo que precisa, además, la puesta en práctica de una nueva forma de gobierno corporativo, más acorde con el modelo actual de empresa en la sociedad del conocimiento de esta época (AECA, 2008). Concepción nueva de la realidad organizativa o de la empresa en este momento que, como se ha indicado, requiere incorporar los valores éticos o el sentido de la ética (Gómez, 1990) que la “mano invisible” del mercado olvidó o, mejor dicho, no le interesó mantener en la especulación protagonizada por la “secuencia de burbujas” habidas en estas últimas décadas, conducentes al aprovechamiento de unos pocos instalados en los centro del poder y en detrimento de muchos o del resto de la ciudadanía, lo que ante la evidencia del engaño, del fraude y de la corrupción imperante lleva a aquélla a la indignación o a la desidia o desánimo en seguir participando en la vida pública. En definitiva, incorporar la ética y sus valores para cumplir el bien moral es el reto de la sociedad, por lo que el significado del *ethos*, en el sentido de hacer, es la condición fundamental que describe el sentido de una conducta y constituye su ontología moral, debe ser considerado con alguna atención a continuación, para que los criterios y principios de “eticidad” que se propongan no queden en simple cosmética y verdadera o efectivamente se incorporen como conjunto de normas y valores compartidos por una sociedad moralmente pluralista, permitiendo a todos los que la componen coexistir, convivir y, en suma, compartir y construir un proyecto común como es el desarrollo sostenible y el progreso de la sociedad.

En consecuencia, los argumentos sobre la necesaria relación entre la ética, sus valores y el emprendimiento innovador, como acción o conducta económica conducen necesariamente a recuperar la frase aristotélica que inicia el título del trabajo de que “somos lo que hacemos”. Siguiendo el análisis de Emilio Lledó (1994) sobre el origen y desarrollo de la ética, hay que señalar que este hacer no brota de la reflexión, del pensamiento o del conocimiento tácito, sino que surge sobre todo de la actividad humana, de sus obras, como proceso de transformación del ser en un saber hacer hacia el Bien, según la ética de Platón, la cual en la perspectiva antropológica que imprime Aristóteles, fundamenta la misma a partir del lenguaje como objeto de investigación, lo cual permite relacionar con el pensamiento actual de la “filosofía práctica” los conceptos de lenguaje, ética, felicidad y Bien. Relación que configura un proceso que emana del individuo, de la persona, para proyectarse en una convivencia con otros individuos como expresión del compromiso hacia la existencia colectiva o como la “actividad del ser individual de poner a disposición del otro parte de si mismo”. En suma, se observa como otra forma de conocimiento, es decir, del que quiere “saber para vivir” o también como “la búsqueda del saber que se somete al Bien”.

Finalmente, se procede a conectar las ideas precedentes relativas a la disposición del individuo, del ciudadano, hacia la actitud de un compromiso colectivo, con la propuesta recogida más atrás y formulada por Adela Cortina (1998) sobre la ética pública cívica que, en un mundo global exige desarrollar una necesaria ética de los ciudadanos del mundo, la cual debe ser respetuosa con los procesos de emprender y de innovar en sus verdaderos significados y siempre que se construya con la incorporación de valores éticos en las acciones desarrolladas y como génesis de la aceptación de un verdadero pluralismo moral. En conclusión, para lograr la recuperación económica y para superar la lamentable situación socio política que protagoniza la “ciénaga de la corrupción” en la sociedad española es fundamental que se articule una “ética de los ciudadanos” o incorporar sin demora a aquélla la ética cívica. Una ética que, como señala esta autora, debe estar impregnada de los valores de libertad, igualdad, solidaridad y respeto a los que, además, como se indicaba en el inicio de este trabajo hay que agregar los de honestidad, responsabilidad, confianza y transparencia. Con ese cuadro de “eticidad” y en coherencia con lo expuesto es posi-

ble que los propósitos planteados en dicho comienzo puedan ser alcanzables en beneficio de un desarrollo sostenible y un progreso para la sociedad española.

En caso de no lograr que se recupere el papel del poder político con un sentido ético y que la ciudadanía vuelva a confiar en la capacidad de buen gobierno del mismo, es evidente que el poder económico y el poder del mercado se impondrá finalmente a aquél llevándole a la corrupción a lo largo y a lo ancho de la nación y provocando que el fascismo vuelva a llamar a la puerta de la vida pública. Situación que, complementariamente, tiene el riesgo de crear una nueva “burbuja”, caso que se sigan sobreutilizando a través de los medios de comunicación de las “palabras ronroneo”, como las al uso actual de emprendimiento e innovación, fuera de contexto, alejados de un lenguaje con la lógica y semántica precisas que puedan provocar el mostrar una “oportunidad de negocio” en el sistema educativo para con una lógica neoliberal intentar desarrollar con dichos conceptos una próxima “burbuja educativa”.

A modo de conclusión y en clave ética se puede indicar “que somos lo que hacemos y no lo que decimos que somos y hacemos”.

REFERENCIAS

AECA (Ponente: **E. Bueno**) (2008): *El nuevo modelo empresa y de su gobierno en la economía actual*. Documento 18, Comisión de Organización y Sistemas. Madrid: AECA.

Bueno, E. (2012): “Conocimiento e innovación. Hacia un modelo económico evolutivo-sostenible”. En Micheli, J.; Medellín, E.; Jasso, J., y Hidalgo, A. (coords.): *Innovación y Crisis. Trayectorias y respuestas de empresas y sectores*, México: Universidad Autónoma Metropolitana - Miguel Ángel Porrúa: 31-64.

Carbonell, E. (2008): *La conciencia que quema*, Barcelona: ARA (Llibres).

Cortina, A. (1998): *Hasta un pueblo de demonios. Ética pública y sociedad*. Madrid: Taurus.

Gómez, R. (1990): *Ética empresarial. Teoría y casos*. Madrid: Ediciones RIALP.

Hayakawa, S. I. (1941): *Language in Thought and Action*, New York: Book of the Month Club.

Lizcano, J. (2013): “Veinte medidas contra la corrupción”, *El País*, opinión, 22 de julio; p. 29.

Lledó, E. (1994): *Memoria de la ética*. Madrid: Taurus.

Schumpeter, J. A. (1935): “The Analysis of Economic Change”. *Review of Economic Statistics*, vol. XVII: 2-10.

Varela, F. (1996): *Ética y acción*, Santiago de Chile Dolmen.

.....
Manuel Cano Rodríguez
Ana Licerán Gutiérrez.

Universidad de Jaén

La utilidad de la calidad de la información contable en las empresas no cotizadas

La investigación sobre la calidad del resultado contable ha venido centrándose principalmente en el estudio de dicha cualidad para las empresas cuyas acciones cotizan en mercados secundarios, probablemente por la mayor facilidad para acceder a los datos de estas empresas que a los de las no cotizadas. Sin embargo, la relevancia económica del sector de las empresas no cotizadas (la mayor parte del Producto Interior Bruto de la Unión Europea está producido por estas empresas) justifica la necesidad de estudiar su nivel de calidad contable y las consecuencias económicas que se derivan del mismo. Asimismo, la diferencias entre empresas cotizadas y

no cotizadas en cuanto a su régimen de propiedad, gobierno corporativo, operaciones financieras, sistemas de incentivos, etc., conducen a esperar importantes diferencias entre la demanda de calidad en la información financiera entre ambos tipos de empresas. Precisamente, son estas diferencias las que impiden que los resultados observados sobre las muestras de empresas cotizadas puedan extrapolarse sin más al caso de las no cotizadas.

En este artículo analizamos las diferencias en la demanda de calidad de la información contable entre empresas cotizadas y no cotizadas. Asimismo, discutimos las consecuencias económicas que puede tener para una empresa no cotizada el presentar un resultado contable de alta calidad.

Las diferencias en la demanda de calidad de la información contable entre empresas cotizadas y no cotizadas

La investigación contable reconoce que la demanda de calidad contable viene justificada desde dos puntos de vista: por un lado, por la utilidad de la información financiera para supervisar las acciones de los directivos; por otro, por la capacidad que tienen esos directivos para transmitir señales a través de la información financiera que informen acerca de la situación económica de la empresa y sus perspectivas de futuro a los diferentes grupos de interés. Estas dos justificaciones son conocidas como el rol de supervisión y el rol de información.

Partiendo de este marco, la investigación sobre calidad contable en empresas no cotizadas concluye que cabe esperar una menor demanda de calidad de la información contable para este tipo de empresas que para las empresas cotizadas. Ello se traduce en un nivel inferior de calidad de la información financiera (Ball & Shivakumar, 2005; Burgstahler, Hail, & Leuz, 2006).

Así, desde el punto de vista del rol de supervisión, cabe esperar que cuanto mayores sean los problemas de agencia, más útil será la información financiera para mitigar dichos problemas y, consecuentemente, mayor será la demanda de calidad de la información financiera. Comparando la situación de las empresas cotizadas y las no cotizadas, puede observarse que la propiedad del capital de las no cotizadas suele estar más concentrada en las manos de sus directivos, siendo la separación entre propiedad y control menos evidente que en el caso de las empresas cotizadas (Ball & Shivakumar, 2005; Coppens & Peek, 2005). Esta identificación entre propiedad y control hará que los problemas de agencia entre directivos y accionistas sean, de media, menos relevantes entre las no cotizadas que entre las cotizadas. Asimismo, al recaer propiedad y control en las mismas personas, no existirá asimetría de información entre accionistas y directivos, desapareciendo por tanto la demanda de información contable de los accionistas justificada por el rol de información. Por tanto, los accionistas no necesitarán la información contable pública para supervisar la evolución económica de la empresa—dado que tendrán acceso a la información interna de la empresa— pudiendo formularse los estados financieros para atender a otro tipo de objetivos, como la reducción del coste impositivo o la implantación de alguna política de dividendos (Ball & Shivakumar, 2005).

Como corolario, cabe esperar una menor demanda de calidad contable por parte de los accionistas de las empresas no cotizadas que por parte de los accionistas de las cotizadas, resultando la información contable de las no cotizadas de menor calidad, más afectada por la manipulación y orientada a objetivos diferentes de la información sobre la evolución económica de la empresa (Burgstahler et al., 2006; Coppens & Peek, 2005).

No obstante, aunque la identificación entre propiedad y control atenúe los costes de agencia en las empresas no cotizadas, no parece razonable asumir que estos conflictos desaparecerán por completo para todas las empresas no cotizadas. Así, pueden existir otros conflictos de agencia y asimetrías informativas, como por ejemplo entre los accionistas mayoritarios y los minoritarios (Coppens & Peek, 2005; Hope & Langli, 2010; Hope, Langli, & Thomas, 2012), o entre los propietarios/directivos de las empresas y otros usuarios de la información financiera, como los aportantes de deuda (bancos principalmente) u otros grupos externos de stakeholders. En este sentido, el nivel de calidad contable en las empresas no cotizadas estará determinado en gran medida por la demanda de estos grupos de interés (Chen, Hope, Li, & Wang, 2011).

Algunos autores, no obstante, indican que la baja calidad de la información financiera de las empresas no cotizadas puede motivar a los stakeholders externos a demandar fuentes de información alternativas a los estados financieros, como, por ejemplo, el acceso a la información interna de la empresa (Ball & Shivakumar, 2005; Burgstahler *et al.*, 2006). Aun cuando esta información puede carecer de los requisitos exigidos a la información financiera pública, puede resultar más útil para la toma de decisiones del *stakeholder* al ser diseñada específicamente para la decisión a tomar y suministrarse de forma más puntual. Así, si los *stakeholders* externos toman sus decisiones basándose en esta información interna, no necesitarán que la información pública sea de alta calidad (Cano-Rodríguez y Sánchez-Alegría, 2012).

Ahora bien, aunque algunos *stakeholders* externos puedan tener acceso a la información interna de la empresa, no es probable que todos ellos consigan tal acceso (Cano-Rodríguez, 2010). En ese caso, la asimetría de información entre los usuarios externos de la información contable y los directivos será mayor en el caso de las empresas no cotizadas, ya que existe una mayor abundancia de información para las empresas cotizadas: estas empresas se encuentran bajo el escrutinio de los organismos supervisores de los mercados financieros; se les exige la divulgación más frecuente y detallada de información financiera, la cual es analizada por un número relevante de usuarios y analistas financieros, que pueden hacer públicas sus conclusiones; suelen revelar información voluntaria con mayor asiduidad y en mayor volumen; y, finalmente, existen otras informaciones no contables que pueden usarse para evaluar la situación económica y financiera de la empresa como, por ejemplo, los propios precios de las acciones de la empresa (Cano-Rodríguez y Sánchez-Alegría, 2012). Las empresas no cotizadas se encuentran en un entorno de menor abundancia de información: sus requerimientos de información son menos estrictos, son menos estudiadas por inversores y analistas, los incentivos para revelación voluntaria de información son menos abundantes y es difícil de obtener información alternativa a los estados financieros. Por tanto, dada la escasez de información en este entorno, la asimetría informativa entre los usuarios de la información financiera de las empresas no cotizadas es mayor que entre las cotizadas.

La utilidad de la calidad de la información contable para las empresas no cotizadas

Ya hemos visto que, en general, la investigación contable considera que hay una mayor demanda de calidad en la información contable para las empresas cotizadas que para las no cotizadas. Sin embargo, ¿implica esto que la utilidad de la calidad de la información contable es menor para las empresas no cotizadas que para las cotizadas?

Sobre la pregunta anterior, la investigación contable presenta dos posturas contrapuestas (Choi & Wong, 2007). Por un lado, los menores problemas de agencia y asimetría de información entre directivos y propietarios, así como la posibilidad de que los stake-

holders externos accedan a la información privada de las empresas, hacen que la relevancia de la información contable pública para la toma de decisiones de estos stakeholders sea considerablemente menor que entre las empresas cotizadas. Consecuentemente, el mayor o menor nivel de calidad de la información contable tendría escasas repercusiones económicas en el caso de las empresas no cotizadas.

Por otro lado, otros autores defienden que un resultado contable de calidad puede tener una mayor utilidad en el caso de empresas no cotizadas que en el caso de las cotizadas. Esta opinión se sustenta en la mayor asimetría de información para las empresas no cotizadas que para las cotizadas. Asimismo, en las empresas cotizadas, la demanda de supervisión de los directivos de las empresas suele satisfacerse utilizando otros mecanismos de gobierno corporativo alternativos a la calidad contable (como, por ejemplo, unir la remuneración de los directivos al resultado de la empresa o la implementación de mecanismos de gobierno corporativo como el comité de auditoría). Todo esto contribuye a que el valor incremental de la calidad de la información contable sea menor entre las empresas cotizadas que entre las no cotizadas (Cano-Rodríguez & Sánchez-Alegría, 2012).

Dada la ausencia de precios de mercado para las acciones, la investigación empírica sobre la utilidad de la calidad de la información contable en las empresas no cotizadas se ha centrado casi exclusivamente en las decisiones tomadas por los aportantes de financiación en forma de deuda. A este respecto, los resultados obtenidos hasta el momento son divergentes: algunos autores obtienen que el coste de la deuda de las empresas no cotizadas apenas se ve afectado por la calidad de la información contable (Fortin & Pittman, 2007; Kim, Simunic, Stein, & Yi, 2011), mientras que otros trabajos sí detectan un menor coste de deuda para aquellas empresas que presentan una información contable de mayor calidad (Gill-de-Albornoz Nogue & Illueca Muñoz, 2006; Karjalainen, 2011) e, incluso más evidente en el caso de las empresas no cotizadas que en el de las cotizadas (Cano-Rodríguez & Sánchez-Alegría, 2012).

En conclusión, la utilidad de la calidad de la información contable para las empresas no cotizadas es un campo que, hasta la fecha, ha sido poco estudiado y cuyos resultados distan de ofrecer una conclusión clara. Esta disparidad de resultados, junto a la importancia económica de dichas empresas, hace que sea necesaria una mayor implicación por parte de la comunidad científica contable en su estudio.

Bibliografía

- Ball, R., y Shivakumar, L.** (2005): "Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness". *Journal of Accounting and Economics* 39 (1): 83-128.
- Burgstahler, D.; Hail, L., y Leuz, C.** (2006): "The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms". *The accounting review* 81 (5): 983-1.016.
- Cano-Rodríguez, M.** (2010): "Big Auditors, Private Firms and Accounting Conservatism: Spanish Evidence". *European Accounting Review*, 19(1): 131-159.
- Cano-Rodríguez, M., y Sánchez-Alegría, S.** (2012): "The value of audit quality in public and private companies: evidence from Spain". *Journal of Management & Governance* 16 (4): 683-706.
- Coppens, L., y Peek, E.** (2005): "An analysis of earnings management by European private firms". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 14 (1): 1-17.
- Chen, F.; Hope, O.-K.; Li, Q., y Wang, X.** (2011): "Financial Reporting Quality and Investment Efficiency of Private Firms in Emerging Markets". *The Accounting Review* 86 (4): 1.255-1.288.

Choi, J.-H., y **Wong, T.** (2007): Auditors' Governance Functions and Legal Environments: An International Investigation. *Contemporary Accounting Research*, 24(1): 13-46.

Fortin, S., y **Pittman, J.** (2007): "The Role of Auditor Choice in Debt Pricing in Private Firms". *Contemporary Accounting Research*, 24 (3): 859-896.

Gill-de-Albornoz Noguera, B., y **Illueca Muñoz, M.** (2006): *The effect of auditor reputation on the pricing of accruals: Evidence from privately held companies*. Universitat Jaume I.

Hope, O.-K., y **Langli, J. C.** (2010): "Auditor Independence in a Private Firm and Low Litigation Risk Setting". *The Accounting Review* 85 (2): 573-605.

Hope, O.-K.; **Langli, J. C.**, y **Thomas, W. B.** (2012): "Agency conflicts and auditing in private firms". *Accounting, Organizations and Society* 37 (7): 500-517.

Karjalainen, J. (2011): "Audit quality and cost of debt capital for private firms: Evidence from Finland". *International Journal of Auditing* 15 (1): 88-108.

Kim, J.; **Simunic, D.**; **Stein, M.**, y **Yi, C.** (2011): "Voluntary audits and the cost of debt for privately held firms: Korean evidence". *Contemporary Accounting Research* 28 (2): 585-615.

.....
Leandro Cañibano*

Felipe Herranz**

UAM/AECA

Actualizaciones de balances en España. Aspectos contables

Introducción

La Ley 16/2012, de 27 de diciembre¹, entre otros aspectos, regula en su artículo 9 una Actualización de Balances a la que pueden acogerse, con carácter voluntario, principalmente, los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades.

No es la primera vez que se emite en España una disposición similar; por el contrario, existen precedentes, algunos de ellos ciertamente lejanos. Concretamente se han producido actualizaciones de balances en los años 1961², 1973, 1977, 1979, 1980, 1981³, 1983, 1996 y 2012.

Como es sabido, este tipo de actualizaciones, básicamente, han tenido los siguientes efectos:

- Acercar los valores contables de determinados activos a su valor actual, aumentando su precio de adquisición y su amortización acumulada de acuerdo con coeficientes representativos de la inflación –sin superar el nuevo valor neto contable al valor real del elemento– y dando lugar a un aumento de patrimonio neto reflejado en una Reserva con denominación apropiada.
- Aumentar las amortizaciones posteriores para que se ajusten de forma más precisa al verdadero coste del uso de los bienes que, aplicadas sobre su precio de adquisición inicial, podrían resultar poco representativas.

* Presidente de AECA.

** Presidente de FAIF/AECA.

1 Por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica (BOE de 28 de diciembre).

2 Texto refundido de 1964

3 Una síntesis de las actualizaciones de balances ocurridas hasta 1981 inclusive puede verse en: **Cañibano y Bueno** (1983): *Autofinanciación y tesorería en la empresa: El Cash Flow*. Madrid: Pirámide: pp. 138-166.

Sin embargo, además de los elementos comunes descritos, las actualizaciones han tenido también particularidades diferenciadoras. Algunas de ellas se reflejan en los párrafos siguientes.

Las tres primeras, referentes a los años 1961⁴, 1973 y 1977, se denominaban de regularización de balances, ya que, además de la actualización de valores contables relativos a elementos existentes en la contabilidad en una fecha determinada, contemplaban también la posibilidad de realizar, con ciertas condiciones, el afloramiento de activos previamente no reflejados en la contabilidad o la cancelación de pasivos inexistentes.

También existen diferencias entre unas actualizaciones y otras en el ámbito del tipo de elementos susceptibles de ser actualizados. En algunos casos, se ha permitido la actualización de prácticamente todos los activos. En otros, la normativa se ha limitado al inmovilizado, a su vez con diferentes alcances según los casos.

Los sujetos a los que se les ha permitido la actualización, tampoco son coincidentes en todos los casos. En ocasiones sólo se ha permitido a personas jurídicas y, en otros casos, también ciertas personas físicas han podido acogerse a este tipo de operaciones.

Asimismo, existen algunas diferencias entre unas actualizaciones y otras respecto a los destinos posibles de la reserva creada con motivo de la regularización (a aumentos de Capital Social, a aumento de la Reserva Legal, a compensación de pérdidas, reforzamiento de reservas, etc., llegando en algún caso a su posible distribución) así como a las condiciones establecidas en cada circunstancia para ello.

Por otro lado, el inicio de las nuevas amortizaciones fiscales a efectuar sobre los nuevos valores, en ocasiones se produce el año siguiente y, en otros casos, posteriormente.

El impuesto a pagar sobre el importe neto de la revaloración practicada, tampoco ha sido coincidente en todas las ocasiones, sino que ha fluctuado entre el 0% y el 5%.

Resumiendo, podríamos sintetizar los objetivos de fondo que este tipo de actualizaciones habría perseguido de la forma siguiente:

- 1) Incrementar el patrimonio neto de las empresas, mejorando la representatividad de su balance, sobre todo en períodos de alta inflación.
- 2) Mejorar el ratio de "patrimonio neto/capital social" para evitar posibles casos de reducción de capital o disolución obligatorios, que sin la actualización de valores hubieran podido producirse.
- 3) Propiciar un estímulo fiscal, sobre todo a las empresas con mayor inversión, al reducir la carga fiscal de los ejercicios futuros, como consecuencia del aumento de las amortizaciones deducibles en el Impuesto sobre Sociedades, aunque, en algunos casos, sea a cambio de un gravamen inicial, siempre mucho menor que la tasa del impuesto.
- 4) Establecer un mecanismo de aumento de recaudación a corto plazo, aunque implique una menor recaudación futura.

Cuanto hasta este punto hemos mencionado, no deja de ser el relato de actualizaciones previas que han implantado, legalmente, operaciones contables basadas en políticas financieras y fiscales.

En el resto de este breve trabajo, vamos a analizar tales procesos desde el punto de vista contable, teniendo en cuenta las diferentes

4 Aplicada tras el texto refundido de 1964.

situaciones de la regulación en cada uno de los momentos en los que las actualizaciones se produjeron.

Actualización de 1961/1964

La regularización de balances de 1961/1964 se produjo en una época en la que la contabilidad, tanto en España como en otros países de la Europa continental, tenía entre sus objetivos primordiales la determinación de la base imponible del impuesto de sociedades.

Tan es así, que el beneficio contable se determinaba sin computar como gasto el propio impuesto sobre beneficios. En efecto, el impuesto a pagar se consideraba una parte de la distribución del beneficio, por lo tanto, hablar en aquella época de diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad, a nivel local, no tenía mayor sentido.

Al tratarse de la primera actualización de balances realizada en España, el propio texto legal emitido para su regulación incluía las menciones contables necesarias para su correcta aplicación, dando pie a la creación de una Comisión de la que finalmente surgiría un primer texto del Plan General de Contabilidad.

El PGC de 1973

Lógicamente, uno de los objetivos primordiales del Plan General de Contabilidad de 1973 fue el de regular de forma sistematizada toda la problemática contable surgida alrededor de las actualizaciones ya realizadas, así como la del propio año 1973.

Por lo tanto, aunque dicho Plan –primero emitido en España– tuvo gran éxito desde todos los puntos de vista y tenía finalidades claras de información, no dejaba de ser un Plan con un marcado enfoque fiscal, manteniendo al Impuesto sobre Sociedades como distribución de beneficio y no como gasto.

Las actualizaciones de 1977, 1979, 1980, 1981 y 1983 siguieron, desde el punto de vista contable, los criterios establecidos en el PGC de 1973.

El PGC de 1990 y la actualización de 1996

La actualización de balances de 1996 tuvo lugar cuando ya se había emitido el PGC de 1990. Por ello, su casuística contable es diferente a las anteriores.

Como es sabido, el PGC de 1990 supuso un cambio radical en la contabilidad, entre otras cosas, por el nuevo enfoque respecto al tratamiento de los aspectos fiscales. En efecto, a partir de dicho Plan se produce una cierta “bifurcación” de la contabilidad y la fiscalidad. Aunque la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades se sigue haciendo partiendo del beneficio contable, aparece la necesidad de realizar ciertos ajustes en relación con gastos e ingresos que pueden tener tratamiento distinto en la contabilidad y en la fiscalidad.

Por ejemplo, ciertas provisiones a largo plazo cuya consideración como gasto contable aparece claramente en el PGC de 1990, en algunos casos no son consideradas gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades. Por otra parte, el propio Impuesto sobre Sociedades devengado aparece como gasto en la contabilidad, no teniendo obviamente este carácter en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Surgen por tanto unas “diferencias temporales” y unas “diferencias permanentes” y sus respectivos efectos impositivos, como elementos claves para diferenciar ambos tratamientos (contable y fiscal).

A pesar de la normativa contable vigente en ese momento, la actualización de 1996 se llevó a cabo siguiendo básicamente los mismos criterios contables utilizados cuando estaba en vigor el Plan

de 1973. Este proceder dio lugar a algunas críticas al considerar que se trataba de una medida fiscal y que su tratamiento contable simétrico podría no ser del todo correcto; ya que, aunque fuese aceptable la actualización de valores contables para acercarlos a su valor real dicha actualización no cumplía, por lo menos, con dos criterios básicos:

- Si se pretendía evitar la descapitalización de la empresa ajustando los valores contables de acuerdo con la inflación sufrida, dicha actualización debería cubrir a todos los activos que se hubiesen vistos afectado por la inflación y no solo a determinados activos.
- Las actualizaciones deberían ser sistemáticas y no lo eran.

El posible incumplimiento del principio de coste de adquisición previsto en el PGC también dio lugar a alguna controversia, sin embargo, siendo el PGC una pieza legislativa, “por ministerio de la Ley” también quedaba modificado.

La actualización de 2012

La actualización de 2012 se realiza estando en vigor el PGC de 2007, hecho que supone una mayor complejidad a la hora de analizar las posibles alternativas contables que se podían haber utilizado.

Efectivamente, el PGC de 2007, siendo una “pieza” legislativa española como los anteriores, tiene una especial significación por el hecho de haber sido promulgado para adaptar la normativa española a las normas internacionales emitidas por el IASB, asumidas por la Unión Europea⁵ que, por otro lado, son de aplicación directa a los estados financieros consolidados de las empresas españolas que cotizan en bolsa.

Esta particularidad resulta altamente significativa ya que el Plan, salvo algunas excepciones, ha recogido esencialmente los criterios establecidos por las normas del IASB, con un matiz: cuando las normas del IASB ofrecen tratamientos alternativos, el PGC de 2007 se inclina por recoger –únicamente– aquel más acorde con la tradición contable española. Aplicando dicha filosofía, el PGC de 2007 contempla para el inmovilizado material un único criterio de valoración –el del precio de adquisición– frente a las dos alternativas previstas por el IASB: precio de adquisición y valor razonable.

Además, siguiendo las normas del IASB, el PGC de 2007 contempla expresamente las “diferencias temporarias” como reflejo de las diferencias de valor de un activo o pasivo entre su valor contable y su valor fiscal. Un paso adicional en la diferenciación entre contabilidad y fiscalidad.

Todo ello implica que, al existir mecanismos apropiados para diferenciar el campo fiscal y el campo contable, cualquier medida fiscal que se implante debe ser tratada contablemente de forma apropiada, no siendo preciso que ambos tratamientos coincidan.

Dado que la propia Ley de actualización de 2012 define los criterios contables de aplicación, tanto desde el punto de vista fiscal como desde el punto de vista contable/mercantil, las críticas antes mencionadas a los aspectos contables de la actualización de 1996 siguen siendo ahora aplicables, con mayores argumentos, apareciendo otros elementos de duda adicionales.

Precio de adquisición

En esta ocasión, no es tan fácil declarar simplemente que el bien actualizado sigue representando el precio de adquisición “por mi-

⁵ A partir de ahora, cuando mencionemos IASB, salvo indicación expresa, nos referiremos a las normas del IASB asumidas por la Unión Europea, mediante su Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, y otros Reglamentos posteriores.

nisterio de la Ley”. Pertenece a un “club” –la Unión Europea– que va construyendo acuerdos de mínimos que deben respetarse.

Hoy en día, el precio de adquisición no es ya un concepto local, se trata de una denominación técnica cuya definición no puede estar al albur de la legislación de cada uno de los veintisiete países miembros.

Es cierto que, actualmente, pueden modificarse criterios contables propios en un determinado país, sin tener en consideración otras normas; pero, en tal caso, debe modificarse toda la normativa afectada. No se puede “solucionar” el cambio diciendo que un coste actualizado sigue siendo el precio de adquisición de un bien, simplemente porque no es así. El cateto es el cateto y la hipotenusa es la hipotenusa, con o sin el ministerio de la Ley.

Es cierto que aplicando “la tesis” de que el coste actualizado es lo mismo que el precio de adquisición, “se matan dos pájaros de un tiro”. Ni se incumple el precio de adquisición, ni se incumple el principio de uniformidad. Sin embargo, estos aspectos prácticos no hacen que “la tesis” sea correcta.

Valor actualizado y valor razonable

Pudiendo ser, por supuesto, ambos valores diferentes, es cierto que el valor actualizado y el valor razonable tienen ciertos elementos de coincidencia: en ambos casos, no pueden exceder el valor real del activo⁶. Por lo tanto, cuando los valores de actualización alcancen dicho tope, el bien actualizado quedará valorado, aproximadamente, por su valor razonable. Precisamente, el método de valoración permitido por las normas del IASB que no fue asumido en España para los estados financieros individuales.

En esta situación, podría plantearse la hipótesis de que algunos bienes actualizados queden valorados, precisamente, de acuerdo con el criterio de valoración no asumido por el PGC 2007. Si esto es así, en los países miembros que hayan permitido -u obligado- el uso de las normas del IASB para los estados financieros individuales de sus empresas, pueden darse situaciones de valoración de determinados bienes similares a las alcanzadas con la actualización española. La diferencia es que en el caso español no será el resultado de aplicar las normas del IASB de forma sistemática.

Adicionalmente, se abre una incógnita muy importante en las empresas que cotizan en bolsa que deben emitir sus estados financieros consolidados aplicando directamente las normas del IASB. Si actualizan el inmovilizado material en sus estados financieros individuales de acuerdo con la Ley de Actualización de 2012, ¿qué van a hacer en sus estados financieros consolidados? Vemos varias alternativas:

- 1) Si han venido utilizando el precio de adquisición –uno de los permitidos por el IASB– deberían eliminar, a la hora de consolidar, las actualizaciones que hayan podido realizarse en los estados financieros individuales de las sociedades del grupo.
- 2) Si han venido utilizando el valor razonable –otro criterio permitido por el IASB– deberían igualmente eliminar a efectos de la consolidación las actualizaciones realizadas en los estados financieros individuales de las sociedades del grupo, sin perjuicio de seguir aplicando el valor razonable.
- 3) Otra posibilidad, menos clara, podría darse en las empresas que hayan venido utilizando en la valoración del inmovilizado material, en sus estados financieros consolidados, el precio de adquisición previsto en las normas del IASB, para ser consecuentes con el único criterio aplicable en los estados financieros individuales de las sociedades del grupo. ¿Sería posible que cambiaran la elección del criterio contable aplicado en consolidación según normas del IASB, adoptando ahora el valor razonable?

Incumplirían obviamente el principio de uniformidad previsto también en las normas del IASB, pero podrían argumentar como justificación del cambio la modificación de la legislación española aplicable a los estados financieros individuales.

Nuestra opinión

El PGC de 2007, en nuestra opinión, ha representado un paso muy importante en la adaptación de España a la normativa contable internacional adoptada por la Unión Europea. Ha significado un elemento de modernidad en nuestras empresas, facilitando la comparabilidad en el concierto internacional, con lo que supone de aumento de la confianza y facilidad de acceso a los mercados globalizados, reales y financieros.

Adicionalmente, desde un punto de vista práctico, ha representado sin duda una ayuda inestimable para las empresas; ya que, sobre todo las de menor dimensión, hubieran tenido muchas dificultades aplicando directamente la normativa internacional.

A nuestro entender, solo le ha faltado una cosa al PGC de 2007: servir de guía, pero no impedir el uso directo de la normativa emitida por el IASB y asumida por la Unión Europea, como han hecho otros países miembros. Consideramos que esta opcionalidad tendría muchas ventajas. Por lo menos:

- 1) Las empresas que cotizan en bolsa, que tienen que emitir obligatoriamente sus estados financieros consolidados de acuerdo con las normas del IASB, podrían utilizar también dichas normas –voluntariamente– para emitir sus estados financieros individuales. En estos casos, las ventajas serían obvias: mismos criterios entre estados financieros individuales y consolidados, mejor comparabilidad internacional, etc. Adicionalmente, los aspectos técnicos no serían ningún problema; ya que, la posible complejidad de la utilización directa de las normas del IASB ya la tienen que asumir al emitir sus estados financieros consolidados. Asimismo, este tipo de empresas, frecuentemente tienen inversiones en empresas de otros países en los que se permite el uso de las normas del IASB en sus estados financieros. Por ello, la limitación local resulta poco entendible.
- 2) La adaptación española a las normas del IASB ya permite el uso directo de dichas normas en los estados financieros consolidados de las empresas que no cotizan en bolsa⁷. Un precedente de que la opcionalidad puede ser pertinente.
- 3) La opción de aplicar directamente las normas del IASB en los estados financieros individuales también tendría efectos positivos en la comparabilidad de la información en el entorno internacional y, lo que es más importante: las empresas españolas, voluntariamente, podrían adoptar criterios contables previstos en las normas del IASB, aunque no estuviesen contemplados en el PGC. Esta posibilidad evitaría sin duda una desventaja competitiva que se da ahora, en relación con las empresas de otros estados miembros que sí permiten –u obligan– ese uso directo de dichas normas en los estados financieros de sus empresas.
- 4) No sería necesario examinar continuamente en España los cambios introducidos en las normas del IASB para analizar, a nivel local, si dichos cambios deben o no introducirse –total o parcialmente– en el PGC, en la circular contable del Banco de España, etc.

⁷ Como se ha dicho, las que cotizan deben aplicar obligatoriamente las normas del IASB en sus estados financieros consolidados.

⁶ No debería actualizarse ningún bien del que no se disponga del dato de su valor real para que pueda cumplirse con la Ley.

Consideramos que el cambio normativo propuesto podría implantarse en cualquier momento, adaptando la legislación española en la forma apropiada.

En tales condiciones, las disposiciones legales relativas a actualizaciones de balances o mediciones a valor razonable, podrían limitarse a sus efectos fiscales. Es decir, si una empresa prefiere aplicar el precio de adquisición, aplicaría la normativa fiscal únicamente a tales efectos. Si una empresa ha optado por el valor razonable, la normativa fiscal debe establecer los criterios fiscales aplicables a tal tratamiento contable, que pueden ser distintos en el tiempo.

Obviamente, también podría modificarse la legislación mercantil para emitir criterios propios, no necesariamente coincidentes con los contables ni con los fiscales, para determinadas materias. Por ejemplo:

- Métodos de cálculo del Patrimonio Neto y del Capital Social a efectos de identificar casos en los que proceda una reducción obligatoria de Capital o la disolución de una sociedad.
- Condiciones a cumplir para realizar una distribución de dividendos y métodos de cálculo aplicables a la medición de tales condiciones.
- Criterios de utilización de las reservas, incluyendo aquellas que procedan del aumento de valor de activos o de disminución de pasivos.

De no movernos en esta dirección, son previsible dificultades crecientes para la definitiva inserción de España, a efectos contables, en el concierto internacional.

Francisco Javier Castaño Gutiérrez
María Teresa Tascón Fernández
Borja Amor Tapia

Universidad de León

Investigación empírica sobre fracaso empresarial en pymes

1. Introducción

Resulta indiscutible el papel que las pymes desempeñan en la economía. Según el informe *Retrato de las PYME 2012* publicado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, las pymes españolas con menos de cincuenta empleados representaron en 2010 el 99,2% del total de empresas, mientras que en los 27 países de la Unión Europea constituyeron el 98,7% del total, lo que representa, en ambos casos, una inmensa mayoría. En épocas de crisis, como la actual, es de suma importancia analizar los mecanismos que llevan a un alto porcentaje de las pymes a situaciones límite, cuando no a la quiebra.

Aunque encontramos trabajos pioneros (Edmister 1972), que muestran la utilidad de los ratios contables en la identificación y predicción de fracaso en pymes, la proporción de estudios empíricos sobre este tipo de empresas es mucho menor que la de estudios aplicados a empresas grandes, especialmente cotizadas. Las diferencias en cuanto a la accesibilidad, calidad o fiabilidad de la información son las razones mencionadas para esa falta de atención, si bien en los últimos años se puede apreciar un reconocimiento general de que las empresas pequeñas y medianas reúnen características particulares que requieren herramientas de gestión de riesgo específicamente desarrolladas para ellas (Castaño, 2013).

Como señalan Altman y Sabato (2005), el numeroso grupo de empresas pequeñas y medianas proporciona dinamismo a la economía gracias a unas estructuras más simples que les permiten responder con rapidez a los cambios en las condiciones económicas y atender a las necesidades de los consumidores locales. Eso puede provocar crecimientos extraordinarios en épocas de auge, pero también rápidos fracasos cuando las condiciones son adversas. En consecuencia, el rendimiento de las pymes resulta más volátil que el de las empresas grandes, dando lugar a dificultades financieras periódicas para un número significativo de pymes.

2. Algunos elementos fundamentales en los modelos de fracaso

Tres de los elementos tratados en estudios empíricos previos sobre fracaso empresarial resultan determinantes en el diseño e interpretación de cualquier experimento: 1) el plazo de anticipación en la predicción de la quiebra y las variables que resultan en cada plazo más discriminantes; 2) la consideración de poblaciones heterogéneas que incluyan varios sectores frente al estudio de grupos homogéneos formados por empresas del mismo sector, y 3) el análisis de varias causas de fracaso frente a una única categoría de empresas fracasadas.

En cuanto al primer elemento, el periodo de observación previo a la quiebra, Edmister (1972) aprecia que es recomendable revisar al menos tres informes anuales consecutivos. Así lo hacen un grupo de autores que consideran en su estudio los datos contables publicados uno y dos años antes (López *et al.*, 1998; Correa *et al.*, 2003) o en los tres ejercicios anteriores a que se produzca el fracaso (Arquero *et al.*, 2008; Gómez *et al.*, 2008). En otros casos, se utilizan modelos de predicción a dos años (Ferrando y Blanco, 1998; Gallego *et al.*, 1997; Psillaki *et al.*, 2010). Pero también hay modelos que analizan la información contable contenida en los últimos estados financieros antes del fracaso (Baixauli y Módica-Milo, 2010) o antes de la inscripción de la empresa en el proceso oficial de reorganización para empresas en dificultades (Laitinen, 2008). En el caso de Altman y Sabato (2007), el modelo se desarrolla para predecir la probabilidad de fallido (*probability of default*) con un año de antelación para que se ajuste al modelo requerido a los bancos por Basilea II.

Debemos destacar el trabajo de Labatut *et al.* (2009), que incorpora el tiempo como variable fundamental en la detección del fracaso empresarial, para jerarquizarlos ratios contables según su eficiencia temporal en alertar sobre una posible insolvencia. De acuerdo con sus resultados, la rentabilidad de la empresa es la primera variable en detectar problemas de insolvencia futuros, y se configura como el factor más importante de predicción de fracaso, especialmente la rentabilidad sobre fondos propios y la relacionada con las ventas. También la deficiencia en la generación de flujos de tesorería resulta determinante ya que obliga a las empresas a endeudarse excesivamente.

Destacamos también el trabajo de Gómez *et al.* (2008), que comprueba la estabilidad y la validez temporal de los modelos de predicción de fracaso. Sus resultados indican que, "si bien los modelos resultantes para cada año son distintos, no existen diferencias significativas en los errores obtenidos por cada uno de ellos". Esto sugiere que la distancia temporal a la quiebra no es un condicionante en la selección del modelo a aplicar, ya que aplicando modelos elaborados para uno, dos o tres años antes del fracaso empresarial, los resultados obtenidos serían similares.

Respecto al segundo elemento, la utilización de muestras heterogéneas en cuanto a la actividad de las empresas, frente a la consideración de muestras por sector, Lincoln (1984) encuentra diferencias sectoriales en Australia que hacen recomendable la estimación de modelos separados por sector para una mejor clasificación de las empresas. López *et al.* (1998), encuentran que el tipo de sector en que la pyme valenciana desarrolla su actividad es un factor determinante en la predicción del fracaso. Por su parte, Psillaki

GD
GOLDWYNS
AUDITORES

www.goldwyns.com

Auditoría



Contabilidad



**Consultoría
Económica**



NAVARRA

C/ Etxepea, nº 5 Bajo 31190 - Cizur Menor

T: 948 - 265 150 F: 948 - 170 057

MADRID

Pº Castellana, nº 143 11 Dcha. 28046

T: 915 - 100 880 F: 915 - 100 883



PrimeGlobal

*An Association of
Independent Accounting Firms*

et al. (2010) documentan efectos diferentes por sectores, tanto del apalancamiento como de las oportunidades de crecimiento, sobre el fracaso de las pymes francesas.

Finalmente, el análisis de varias causas de fracaso frente a una única categoría de empresas fracasadas enlaza con la falta de una teoría asentada sobre el concepto de fracaso empresarial. La consideración de empresas oficialmente declaradas quebradas o en suspensión de pagos frente a empresas que no lo están (criterio de separación habitual), implica que empresas en dificultades o fallidas, de acuerdo con otros criterios menos estrictos, se clasifiquen como "no fracasadas" a pesar de su elevada probabilidad de fracaso. Cuanto más amplia sea la definición de fracaso, más elevada es la tasa de empresas que quedarán incluidas en esa categoría. En cambio, empresas oficialmente disueltas pueden no haber fracasado. Por ejemplo, puede haber empresas que se venden por un buen precio o son absorbidas por razones estratégicas; y también empresas que cambian de propietarios por retiro o enfermedad.

En este sentido, resulta muy interesante el trabajo de Arquero *et al.* (2008), que siguen un procedimiento similar al diagnóstico médico para buscar los síntomas de la empresa con riesgo de fracaso y su evolución. Su análisis confirma que las empresas no se encuentran en situaciones similares ni siguen un proceso común. Para un porcentaje considerable (casi el 50% de su muestra) el fracaso puede predecirse con medidas habituales, dado que presentan flujos de fondos negativos que reducen considerablemente los fondos propios, hasta cifras muy bajas o negativas. Sin embargo, un porcentaje superior al 25% sufre una súbita degradación de la cobertura de deudas tras un periodo de inversiones significativas financiadas con pasivos. Finalmente, un grupo más reducido de empresas parecen estar en una situación relativamente estable, aunque la rentabilidad y las coberturas de pasivo sean muy bajas.

Estos resultados apoyan los de Pompey y Bilderbeek (2005) en que los ratios no se van degradando en un orden determinado acorde con el razonamiento económico, esto es, primero los ratios de actividad y de rentabilidad, después los ratios de solvencia y, finalmente, los ratios de liquidez. Ratios que evalúan distintas dimensiones de la posición financiera de la empresa muestran similares niveles de eficacia en la predicción. Por ejemplo, una empresa saludable que emprende una inversión de coste elevado, utilizando demasiada deuda, puede enfrentarse a graves problemas cuando la rentabilidad de la inversión es menor de lo esperado, sobre todo si es menor que su coste de financiación. En este posible escenario, el deterioro de la rentabilidad y el de la solvencia se darían de forma simultánea, y la reducción de liquidez no resultaría una buena señal de la futura quiebra.

Se pueden diferenciar dos categorías de fracaso, según que las pymes sean inviables económicamente o que pasen por dificultades financieras transitorias. Se trata de una distinción relevante porque las empresas que cuentan con capacidad suficiente para generar al menos un rendimiento normal deberían ser reorganizadas cuando están en peligro de quiebra, o ser objeto de rehabilitación si ya hubieran quebrado (Castaño, 2013). Dos interesantes trabajos sobre reorganización o recuperación de pymes son los de Laitinen (2008) y Cook *et al.* (2012). El primero muestra la mejora en la capacidad de los modelos para identificar las empresas con posibilidades de evitar el fracaso tras un proceso de reorganización, cuando se utiliza información no financiera tanto cualitativa como cuantitativa, además de la información contable financiera. El segundo muestra que la fortaleza en recursos ayuda en la tarea de identificar las empresas económicamente viables entre las pymes quebradas.

3. Conclusiones

En los estudios empíricos realizados hasta el momento sobre el fracaso empresarial de las pymes, no se ha determinado el plazo

de anticipación idóneo para la predicción, aunque podría situarse entre uno y tres años. En cambio, es unánime la recomendación de llevar a cabo estudios por sector para llegar a modelos con mejor capacidad de predicción del fracaso. Hay que tener en cuenta que las muestras homogéneas por sector y tamaño estarían en similares condiciones de riesgo económico. Finalmente, la definición de fracaso influye notablemente sobre la cantidad de empresas que van a calificarse como fracasadas o no fracasadas, porque las pymes llegan al fracaso por diversas causas. Identificar estas causas es relevante para plantear una posible reorganización, si bien las pymes sufren procesos de deterioro más rápidos que las grandes empresas.

Referencias

- Altman, E. I., y Sabato, G.** (2005): "Effects of the new Basel capital accord on bank capital requirements for SMEs". *Journal of Financial Services Research* 28 (1-3): 15-42.
- Altman, E. I., y Sabato, G.** (2007): "Modeling credit risk for SMEs: Evidence from the U.S. market". *Abacus* 43 (3): 332-357.
- Arquero, J. L.; Abad, M. C., y Jiménez, S. M.** (2008): "Procesos de fracaso empresarial en pymes. Identificación y contrastación empírica". *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa* 1 (2): 64-77.
- Baixauli, J. S., y Mónica-Milo, A.** (2010): "The bias of unhealthy SMEs in bankruptcy prediction models". *Journal of Small Business and Enterprise Development* 17 (1): 60-77.
- Castaño Gutiérrez** (2013): *Variables y modelos para la evaluación del fracaso empresarial. Propuesta de una metodología de fronteras basada en percentiles*. Tesis Doctoral. Universidad de León.
- Cook, G. A. S.; Pandit, N. R., y Milman, D.** (2012): "A resource-based analysis of bankruptcy law, SMEs and corporate recovery". *International Small Business Journal* 30 (3): 275-293.
- Correa, A.; Acosta, M., y González, A. L.** (2003): "La insolvencia empresarial: un análisis empírico para la pequeña y mediana empresa". *Revista de Contabilidad* 6 (12): 47-79.
- Edmister, R. O.** (1972): "An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction". *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 7 (2): 1.477-1.493.
- Ferrando, M., y Blanco, F.** (1998). "La previsión del fracaso empresarial en la comunidad valenciana: aplicación de los modelos discriminante y logit". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 27 (95): 499-540.
- Gallego, A. M.; Gómez, J. C., y Yáñez, L.** (1997): "Predicción de quiebras en empresas no financieras: una aplicación del modelo logit". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* 6 (3): 129-138.
- Gómez, M. A.; Torre, J. M., y Román, I.** (2008): "Análisis de sensibilidad temporal en los modelos de predicción de insolvencia: una aplicación a las pymes industriales". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 37 (137): 85-111.
- Labatut, G.; Pozuelo, J., y Veres, E. J.** (2009): "Modelización temporal de los ratios contables en la detección del fracaso empresarial de la pyme española". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 38 (143): 423-448.
- Laitinen, E. K.** (2008): "Data system for assessing probability of failure in SME reorganization". *Industrial Management and Data Systems* 108 (7): 849-866.
- Lincoln, M.** (1984). "An empirical study of the usefulness of accounting ratios to describe levels of insolvency risk". *Journal of Banking and Finance* 8 (2): 321-340.
- López, J.; Gandía, J. L., y Molina, R.** (1998): "La suspensión de pagos en las pymes: una aproximación empírica". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 27 (94): 71-97.
- Psillaki, M.; Tsolas, I. E., y Margaritis, D.** (2010): "Evaluation of credit risk based on firm performance". *European Journal of Operational Research* 201 (3): 873-881.

Pablo de la Peña

El Naturalista

La nueva ética empresarial

Hace diez años decidimos dar un giro y emprender un proyecto diferente, un proyecto de vida, con la osada pretensión de reinventar la forma de hacer de negocios, pretensión que al día de hoy continúa siendo el compromiso de **El Naturalista**: caminar por la vida de una manera más comprometida con los seres humanos y el planeta (www.elnaturalista.com).

Filosofía

Es así como aprovechando la centenaria tradición zapatera de Quel, en La Rioja, y la experiencia de las dos familias que decidieron apostar por este proyecto, surge esta marca cuyo sello de identidad nace de la unión de tres grandes "P".

- **Personas**, que son todos aquellos seres humanos que por distintos motivos entran en contacto con **El Naturalista** y que en nuestra opinión son agentes de transformación social en potencia.
- **Planeta**, como representación de la naturaleza a la que pertenecemos, respetamos y que es fuente de inspiración de todo nuestro trabajo.
- **Producto**, el zapato cómodo, que es el objeto físico donde se refleja ese movimiento de transformación de las relaciones sociales y humanas que promueve **El Naturalista**.



Producto



Planeta



Personas

Inicios

Teníamos muchas expectativas, poco presupuesto, y muy pocos por no decir ningún incentivo económico o financiero externo para el emprendimiento. Teníamos una clara idea: crear un calzado cómodo y moderno, mezclando en su ejecución innovación y tradición, desde un marca con principios; y estábamos centrados en ponerla en marcha, y así con mucho esfuerzo pero una gran ilusión elaboramos nuestro primer plan de estratégico de negocio, con estimaciones a cinco años.

Internacionalización

La visión de **El Naturalista** fue concebida como un concepto internacional desde sus inicios. Ya en el 2003 la internacionalización de la rana estaba en primeras posiciones del libro de ruta y plan estratégico, era una pieza clave del desarrollo del negocio.

En **El Naturalista** no entendíamos de países, fronteras, culturas ni lenguas y nuestra visión del mundo como mercado nos impulsó a explorar nuevos territorios que comulgaran con los valores de la marca. En nuestro primer año ya estábamos presentes en ocho países.

Crecimiento

Actualmente tenemos un ratio de exportación del 90%, y estamos presentes en más de 45 países en cuatro continentes a través de más de 3.500 puntos de venta, este año con expansión en Latino América. Sin embargo, nuestro crecimiento ha intentado ser siempre desde abajo, sin acortar camino, con paciencia, de la mano de nuestros colaboradores, no buscábamos puntos de venta masivos que diluyeran el espíritu de la compañía.

En la Unión Europea trabajamos con agentes propios y fuera de Europa con pequeños distribuidores. Con todos ellos empezamos poco a poco: primero, 100 pares; luego, 300... La red de agentes comerciales es la clave de nuestro éxito internacional.

Innovación

El emprendimiento sigue siendo la base y ADN del éxito de **El Naturalista**, día a día estamos investigando, creando, innovando procesos y métodos no convencionales para el desarrollo del negocio en todas las áreas de la empresa y para hacer frente a los cambios del sector que no ha estado ajeno a la crisis, gestionando además una compleja realidad, logrando la integración de nuestra filosofía empresarial en una diversidad de países, culturas, legislación y normativa en toda la red que conforma nuestra marca.

En este escenario, **El Naturalista** está disfrutando, quizás bajo la presión de la necesidad de reinventarse, de una época de enorme creatividad y éxito en cuanto al talento se refiere.

Responsabilidad Social

Desde nuestros inicios asumimos el compromiso como **agentes de transformación social**. Tras la venta de nuestro primer par de zapatos destinamos parte de nuestros beneficios a proyectos sociales, especialmente de apoyo a la infancia, la educación es el motor del desarrollo, donando más de 300.000 euros a proyectos sociales, reforzando estas acciones especiales con donaciones de productos (más de 10.000 pares de zapatos), patrocinios, difusión de campañas, y más recientemente a través de la *1 edición de El Naturalista Award* (<http://www.elnaturalista.com/es/content/el-naturalista-award>) de la mano nuestro equipo humano y redes sociales.

Tenemos definidas cuatro grandes líneas estratégicas que dan marco a nuestro compromiso social:

- Atención y educación a la infancia**, a través del apoyo financiero a instituciones con proyectos sostenibles de cooperación al desarrollo de la infancia.
- Sociedad**, apoyando iniciativas y organizaciones profesionales que comparten la visión de la marca: valores humanos, conciencia social y respeto por el medio ambiente y la naturaleza.
- Educación**, la creatividad, originalidad y despreocupación propias de los estudiantes son una gran fuente de inspiración para **El Naturalista**, es por ello que cada año realizamos diversos proyectos y colaboraciones dirigidos a la Educación.
- Promover la nueva ética empresarial**, dentro y fuera de la empresa. Apostamos por el desarrollo de actividades y acciones de sensibilización que ahonden en la credibilidad y coherencia que caracterizan a la marca. Así ampliamos los espacios de acción y fortalecemos nuestra vocación de transformación social.

We believe in people

A finales de 2102 nace www.webelieveinpeople.org un universo de sueños, solidaridad y compromiso. Una comunidad de **Believers**, personas que creemos en las personas y en la posibilidad de un cambio en el mundo a partir de nuestro comportamiento y actitud, con el objetivo de generar oportunidades por medio de proyectos de cooperación al desarrollo y transformación, fomentando de este modo la conciencia social colectiva.

El futuro

Asumimos el futuro con la misma fe, esperanza y confianza en nuestro proyecto que nos ha acompañado siempre. Nuestro prin-

El principal reto es seguir emocionando con el desarrollo de nuestra marca. *El Naturalista* nació como una forma de pensar, de actuar, de sentir. Reafirmamos nuestro claro propósito de reinventar las relaciones humanas, no obtener beneficios de cualquier manera, no dejarnos nada por el camino ni traicionarnos a nosotros mismos o a nuestros valores, y el seguir disfrutando mientras hacemos lo que mejor sabemos hacer: zapatos con alma.

Beatriz García Osma

Universidad Autónoma de Madrid

Titular de la Cátedra AECA Carlos Cubillo de Contabilidad y Auditoría, Capítulo Español

Paradigmática utilidad ante la heterogeneidad de usuarios y necesidades de información

Toda disciplina académica tiene preguntas cíclicas que sustentan a generaciones de investigadores; encadenándoles en controversias de difícil y, quizás indeseable, resolución¹. Varios de estos debates primigenios en nuestra área surgen en torno al objetivo de la contabilidad. Los diversos marcos conceptuales, con diferencias léxicas menores, declaran como fin último la obtención de información útil para la toma de decisiones. Si bien este objetivo es ampliamente aceptado, su aplicación a la realidad empresarial suscita numerosas cuestiones. La más básica e inmediata es: ¿qué decisiones? Y naturalmente ligada a tal pregunta, para poder responderla, está la de identificar a los sujetos agentes. Los propios marcos avanzan las respuestas; son los proveedores de financiación y sus decisiones de inversión-endeudamiento quienes nos han de preocupar. Asentada tan buena base, podría parecer sencillo regular principios fundamentales que abocaran necesariamente a la consecución de esta paradigmática utilidad. Nada más lejos de la realidad. Los usuarios de la información, preocupados por mantener su inversión y obtener una rentabilidad adecuada a su nivel de ries-

go, tienen acceso a diferentes fuentes de información adicionales, distintos grados de sofisticación en el análisis y procesado de información, y necesidades heterogéneas de información específica. Se repasan a continuación, de forma resumida, algunas de estas diferencias, sus orígenes; y relación con debates fundamentales en la contabilidad².

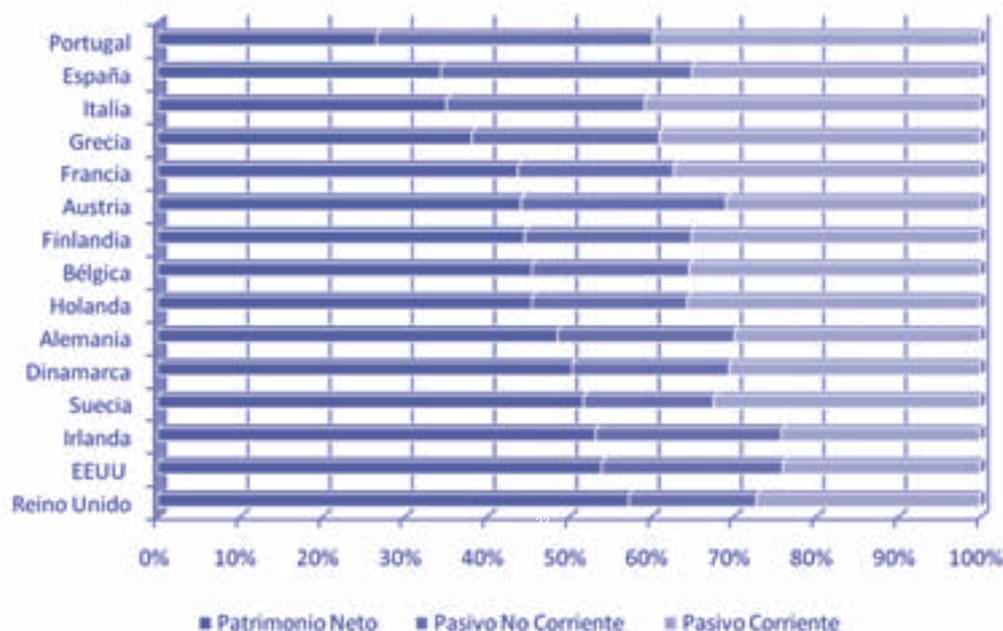
1. Proveedores de financiación: Acreedores e inversores en conflicto

Para la gran mayoría de empresas europeas, el mercado de deuda (pública y privada) constituye la principal fuente de financiación. En Europa, los mercados de deuda tienen, en media, un tamaño que duplica a los de capital. Esta predominancia se mantiene al analizar estructuras de financiación a nivel microeconómico. Las empresas europeas tienen menos patrimonio neto y más pasivo que las estadounidenses, teniendo gran importancia el pasivo corriente, algo que es, si cabe, aún más claro en el caso de España (ver cifras medias en la figura 1). La práctica totalidad de las empresas europeas tienen acreedores comerciales y deudas con entidades bancarias (representando entre ambas en torno al 70% del pasivo total), siendo otros pasivos como las obligaciones y bonos o los acreedores por arrendamiento financiero menos comunes.

Notas: Proporción de recursos financieros en el balance de situación medio de empresas industriales cotizadas de EE.UU., y europeas que presentan cuentas anuales consolidadas y tienen datos disponibles para el año fiscal terminado en diciembre 2011 en ORBIS. Se excluyen empresas que no cumple la ecuación contable básica.

A pesar de esta importancia relativa de los acreedores, buena parte del debate entre académicos, reguladores y profesionales se focaliza en las necesidades de los inversores como principales usuarios de la información financiera³. Algo potencialmente problemático, puesto que inversores y acreedores demandan diferente información y la emplean para decisiones distintas (ver, por ejemplo, Kothari *et al.*, 2010). Estas diferencias tienen su principal origen en la disparidad de derechos sobre el valor de la empresa de inversores y acreedores, que revisamos seguidamente.

Figura 1
Balance comparativo medio (estructura de financiación)



1 Por ejemplo, el primer número de *The Accounting Review* recogía el trabajo de Scott (1926) sobre la valoración del inventario según el principio de menor valor entre coste y precio de mercado, introduciendo argumentos completamente actuales sobre las bondades de la valoración a valor razonable, y la aplicación del principio de prudencia.

2 Esta discusión se basa en el trabajo de Cascino *et al.* (2013). Ver dicho informe para más detalle.

3 Denotamos 'inversores' ('acreedores') a los participantes presentes y futuros el mercado de capital (deuda).



**Gabinete Técnico
de Auditoría y Consultoría, s.a.**

Soluciones para empresas y
entidades

Sector Privado
Sector Público



Auditoría

Consultoría

Barcelona

Madrid

Girona

www.gtac.es

gtac@gtac.es

Tel. 93 319 96 22

2. Orígenes de las diferencias en las necesidades de información

Una forma sencilla de pensar en las diferencias entre usuarios es analizar sus derechos sobre el valor: los acreedores tienen rentabilidades limitadas, tanto en términos de posibles ganancias (el interés) como de pérdidas (el valor nominal de la deuda), mientras que los inversores solo tienen limitaciones por el lado de las pérdidas (su inversión). Si el valor de la firma cae por debajo del de la deuda, los acreedores pierden la diferencia entre ambos valores, y si el valor de la firma es igual al de la deuda, no hay valor residual para los inversores tras cancelar la deuda. Esto hace, por ejemplo, que los acreedores tengan una sensibilidad asimétrica ante ganancias y pérdidas, o les preocupe más las disminuciones en el valor de la firma que los aumentos, puesto que a partir de cierta cifra de ganancias estas serían exclusivamente para los inversores, cuyas ganancias potenciales son ilimitadas⁴.

Dadas estas diferencias, los intereses de acreedores e inversores puedan entrar en conflicto. Los inversores (a través de los gerentes que contratan) pueden expropiar a los acreedores diseñando operaciones o estructuras de financiación que reduzcan el valor de la deuda: es el conflicto de agencia de la deuda, que Smith y Warner (1979) articulan en cuatro dimensiones: 1) *pago de dividendo*: cuando se emite deuda, su precio incorpora asunciones sobre el pago de dividendo, si sube el *payout*, el valor de la deuda se reduce; 2) *dilución*: si se emite nueva deuda (de misma o mayor antigüedad) se reduce el valor de la deuda; 3) *sustitución de activos*: si se emite deuda para financiar inversiones, el valor del patrimonio neto (deuda) sube (se reduce) sustituyendo dichos proyectos por otros de mayor riesgo; e 4) *infrainversión*: a más deuda, más incentivos tienen los inversores para rechazar proyectos con VAN positivo si los beneficios de dichos proyectos son exclusivamente para los acreedores.

Anticipando estos conflictos, los acreedores se protegen, por ejemplo, aumentando el coste de la deuda. Para reducir estas medidas defensivas, los inversores están dispuestos, *ex ante*, a incurrir en costes de monitorización, a escribir contratos y aceptar cláusulas que limiten la emisión de nueva deuda, restrinjan el pago de dividendo o la venta de activos.

Estas diferencias fundamentales en los derechos sobre el valor generan diferencias en la demanda y uso de la información financiera, así como en las propiedades informativas deseadas. Así, los acreedores, debido a su interés en la preparación y monitorización de contratos, están particularmente preocupados por el *valor contractual de la contabilidad*, algo que no es tan importante para los inversores. También, puesto que la mayoría de los derechos fijados en los contratos están especificados en términos exclusivamente financieros, otras fuentes de información adicionales (potencialmente más relevantes que los estados financieros) son de menor utilidad para los acreedores. Otra consecuencia de la sensibilidad asimétrica de los derechos de los acreedores ante bajadas y subidas en el valor de la firma, es que los acreedores suelen incorporar cláusulas en los contratos que les permiten intervenir en caso de minoraciones en el valor de la empresa (y no en el caso de aumentos).

3. Reciclando el debate de siempre: Rendición de cuentas vs. Valoración

De esta diversidad de usuarios y necesidades se deriva una de las grandes áreas de reflexión en nuestra área: el debate sobre los roles fundamentales de la contabilidad. Nos referimos, claro está, al uso de la información financiera, por un lado, para la toma de de-

cisiones de inversión (valoración) y por otro, para la preparación de contratos y rendición de cuentas⁵. Para lo primero se requiere información orientada hacia el futuro (es un rol *ex ante*), mientras que para lo segundo se requiere información que permita monitorizar las decisiones tomadas por los gerentes (es un rol *ex post*). Para esto segundo se requiere información sobre transacciones pasadas, así como información fiable sobre datos contables fundamentales que figuran en dichos contratos (tales como beneficio por acción o ratios de endeudamiento).

Estos dos roles, en gran medida traslapados, no están siempre alineados (Gjesdal, 1981), dando lugar, por ejemplo, a énfasis distintos al pensar en principios básicos (y en ocasiones incompatibles) tales como la necesaria relevancia, neutralidad o fiabilidad de la información financiera; puesto que la información más útil para la valoración no es necesariamente la más útil para la rendición de cuentas.

Así, para facilitar la rendición de cuentas, los proveedores de financiación valoran que la contabilidad informe sobre el esfuerzo de los gerentes; sin embargo, para las decisiones de valoración, la información necesaria es sobre la distribución e incertidumbre de los flujos de caja futuros, independientemente de su relación con el esfuerzo gerencial. Tal y como señala Lambert (2010), para tomar decisiones de valoración, los inversores emplean la contabilidad para *estimar* flujos de caja futuros, mientras que para objetivos de contratación/rendición de cuentas, la emplean para *afectar* a los flujos de caja futuros.

Debido a estas diferencias, y tal y como hemos avanzado, las propiedades óptimas de la información financiera a menudo difieren bajo estos roles. Podemos mencionar algunos ejemplos. La prudencia sería preferida para la rendición de cuentas y la contratación, debido a los sesgos gerenciales hacia el optimismo y la reticencia a reconocer las pérdidas; sin embargo, para la valoración, la neutralidad sería preferible. También, desde un punto de vista de valoración, el uso del valor razonable puede ser más deseable que desde la perspectiva de rendición de cuentas, puesto que aportaría información sobre el desempeño gerencial futuro, y no del realizado. Asimismo, la información sobre partidas no recurrentes no es tan interesante desde la perspectiva de valoración, pero sí lo es ciertamente para la rendición de cuentas.

Si bien hay consenso sobre la importancia de ambos roles, los más recientes marcos conceptuales preparados por FASB e IASB han generado cierta preocupación ante el creciente protagonismo del rol de valoración. Así, Kothari *et al.* (2010) abogan por que la rendición de cuentas y la medición del desempeño sean el objetivo primordial de los estados financieros, si bien otros, como Lambert (2010) cuestionan tal postura.

4. A modo de conclusión

La heterogeneidad de usuarios, derechos sobre el valor, y necesidades de información dan lugar a objetivos contables en conflicto. Estas diferencias surgen en equilibrio, dentro del marco creado por numerosas instituciones políticas, económicas, legales y sociales, muchas de ellas de carácter nacional, limitando, sin duda, la efectividad de los recientes esfuerzos armonizadores en regulación contable internacional. Esfuerzos que, en años recientes, han dado una cierta preeminencia a inversores y sus necesidades de valoración sobre otros usuarios y necesidades informativas. Sin embargo, el análisis de la importancia relativa de los mercados de deuda y capital, y de lo irreconciliable de algunas de sus demandas de información hace pensar que quizás sea necesario volver sobre preguntas ya conocidas, aunque solo sea por el gusto científico de volver a formularlas, para disponer de las mejores respuestas posibles.

4 Estas diferencias pueden ilustrarse también como opciones (Kothari *et al.*, 2010). Los inversores tendrían una opción *call* sobre el valor de los activos de la empresa, con un precio de ejercicio igual al precio de la deuda; los acreedores, una opción *put*, en el que el valor máximo está limitado por el valor de la propia deuda.

5 Nos referimos al primer rol (en inglés, *decision usefulness*) como el rol de valoración, y al segundo (en inglés, *stewardship /contracting*) como al rol de contratación o de rendición de cuentas.

Referencias

Cascino, S.; Clatworthy, M.; García, B.; Gassen, J.; Imam, S., y Jeanjean, T. (2013): *The use of information by capital providers*. ICAS: Edinburgh.

Gjesdal, F. (1981): "Accounting for stewardship". *Journal of Accounting Research* 19: pp. 208-231.

Kothari, S.; Ramanna, K., y Skinner, D. J. (2010): "Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting", *Journal of Accounting and Economics* 50: pp. 246-286.

Lambert, R. (2010): "Discussion of 'Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting'", *Journal of Accounting and Economics* 50: pp. 287-295.

Scott, B. R. (1926): "Conservatism in inventory valuation", *The Accounting Review* 1: pp. 18-22.

Smith, C. W., y Warner, J. B. (1979): "On financial contracting: An analysis of bond covenants", *Journal of Financial Economics* 7: pp. 117-161.

.....
María Antonia García Benau
Ana Zorio Grima

Universitat de València

Avanzando en la calidad de la auditoría

1. Introducción

En los últimos años resulta curioso observar como la mayoría de artículos relacionados con la auditoría comienzan hablando de escándalos financieros. No importa saber el número de escándalos que se han producido, sino subrayar las terribles consecuencias que tienen sobre la credibilidad de la información financiera.

Nosotros queremos comenzar este artículo siendo conscientes de que los escándalos producidos después de Enron han puesto de manifiesto un tremendo fallo en los sistemas de control empresariales; la auditoría es uno de ellos pero no el único. Este breve artículo pretende reflexionar sobre el futuro siendo conscientes de que el futuro de la auditoría depende del pasado y especialmente del presente.

La crisis financiera internacional que estamos viviendo ejerce una fuerte influencia sobre la auditoría, entendida como garante de la información financiera. Los colapsos de importantes instituciones financieras como Lehman Brothers, Hypo Real State y algunos casos españoles conocidos por todos, han dado lugar a que los gobiernos hayan tenido que apoyar económicamente a algunas entidades privadas en su gestión de las consecuencias de la crisis. A pesar de que los auditores no han estado en el ojo del huracán, es cierto que todos estos acontecimientos han llevado a poner sobre la mesa algunas cuestiones con el objetivo de mejorar la deseada calidad de la auditoría.

Muchas han sido las aproximaciones que se han dado en la literatura internacional sobre lo que debe entenderse por calidad en auditoría, pero su gran complejidad y el hecho de tratarse de un concepto inmaterial hace que no exista un acuerdo internacional aceptado por todos (Pothof, 2011). Tradicionalmente se han buscado subrogados para medir la calidad, entre ellos destacan, las técnicas de auditoría empleadas, la experiencia del auditor, la imagen de la firma, la obtención de evidencia adecuada y suficiente, y la independencia del auditor de sus clientes (IAASB, 2013a).

A lo largo de estas páginas vamos a plantear las principales cuestiones que, en nuestra opinión, están siendo abordadas por orga-

nismos e instituciones para avanzar en la consecución de un mejor servicio de auditoría y para avanzar en su calidad. Concretamente vamos a realizar unas breves referencias sobre la conveniencia de que las necesidades de los *stakeholders* sean tenidas en cuenta en el diseño de las políticas empresariales así como en la elaboración y presentación de la información financiera, el interés de la revelación del Informe anual de Transparencia por parte de ciertas firmas auditoras, los problemas que pueden derivarse de una elevada concentración del mercado y el papel del auditor en la información financiera pro-forma elaborada con fines bursátiles.

2. Hacia una mayor participación de los *stakeholders* en la auditoría

¿A qué va dirigida la información financiera y su auditoría? ¿A quién le interesa?. En los últimos años, las empresas están fortaleciendo su compromiso con sus grupos de interés (*stakeholders*). La definición de grupo de interés es muy amplia, agrupando a colectivos muy diversos que van desde los empleados hasta las administraciones públicas. Sus necesidades de información ha llevado a que las empresas amplíen la información financiera que elaboran y que tradicionalmente ha estado centrada en los accionistas.

El International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) ha publicado en 2013 (IAASB, 2013a) un documento consultivo titulado *A framework for audit quality* en el que se señalan las principales interacciones entre los auditores y otros grupos de interés y su influencia sobre la calidad de la auditoría. Los resultados del documento consultivo señalan que las percepciones de la calidad de la auditoría varían entre *stakeholders*. Por ello, y considerando que en la literatura especializada se resaltan los conflictos entre los intereses de dichos grupos como una cuestión de gran relevancia, no es de extrañar que se escuche con frecuencia, en debates entre los *stakeholders*, el controvertido concepto de calidad en auditoría.

A grandes líneas, los usuarios de los estados financieros asocian en muchas ocasiones la calidad de auditoría con la maximización en la evidencia obtenida. Sin embargo, la dirección de la empresa auditada suele asociar la calidad con conceptos como el coste, y el tiempo de ejecución de la auditoría. Sin embargo, muchas partes interesadas no suelen tener conocimientos detallados del trabajo realizado por el auditor por lo que les resulta difícil evaluar la calidad de la auditoría por medio de un atributo.

Por ello, el IAASB en su documento espera que se amplie la información adicional en los informes de auditoría de modo que pueden proporcionar a todos los *stakeholders* información sobre calidad de la auditoría.

Como puede observarse, la puesta en marcha de este documento realiza una aportación muy importante para reducir el gap de expectativas en la auditoría ya que las partes interesadas verán cubiertas, con mayor detalle, sus necesidades informativas. Esta reducción del gap llevará a mejorar la calidad de la auditoría.

3. El informe anual de transparencia

La *transparencia* está siendo considerada como un instrumento fundamental para reforzar la credibilidad de la información financiera (Deumes *et al.*, 2012). Los reguladores consideran que incrementar la transparencia tiene como consecuencia final un incremento en la calidad de las auditorías. Recientemente algunas firmas de auditoría están siendo requeridas para divulgar información relacionada con su propia organización interna como una manera de mejorar la transparencia informativa y por tanto, la calidad final de la auditoría (Francis *et al.*, 2009).

El art. 40 de la Directiva 2006/43/CE desarrolla que los auditores legales y de las sociedades de auditoría que auditen Entidades de Interés Público (EIP) deben publicar en sus sitios de Internet, Informes Anuales de Transparencia. Los puntos de su contenido deben comprender, información sobre la estructura de gobierno de la sociedad de auditoría, sistema de control de calidad interno, bases de remuneración de los socios así como la lista de EIP auditadas y prácticas de independencia, entre otros aspectos.

En España, la Ley 12/2010 de Auditoría de Cuentas (LAC) establece en el artículo 14bis el requisito de elaborar un Informe Anual de Transparencia por parte de auditores de cuentas y sociedades de auditoría que auditen a Entidades de Interés Público (EIP), así como para las sociedades de auditoría de terceros países (art. 26 TRLAC, art. 60 Reglamento LAC). De no publicar dicho informe, se incurrirá en una infracción catalogada como grave (art. 16 de la LAC, apartado 3.k).

Estos requisitos hacen que por primera vez se mire hacia adentro de la estructura de las firmas de auditoría como una forma de avanzar en la calidad de la auditoría. Las consecuencias que esta exigencia va a tener es aún demasiado pronto para poder evaluarla (Piñero y Zorio, 2011) pero esperemos que los resultados sean contrarios a la tesis de Krantz (2010), cuando señala que los auditores grandes suelen utilizar los Informes de Transparencia como instrumentos de publicidad, si bien afirma también que los Informes de Transparencia podrían fomentar una competencia basada en la calidad.

4. El mercado de servicios de auditoría

Las opiniones de los auditores en las entidades financieras que han tenido dificultades en los últimos años han puesto de nuevo sobre la mesa el debatido tema de la regulación del mercado de auditoría.

La auditoría legal de las sociedades cotizadas en Europa se encuentra realizada mayoritariamente por las Big4, ejerciendo también un dominio importante en los mercados de auditoría nacionales. La Comisión Europea ha considerado esta posición de dominio de las 4 grandes firmas internacionales de auditoría como una situación de "riesgo sistémico" por las consecuencias que podría tener si se produjera una reducción en el número de firmas de auditoría y las inevitables consecuencias negativas sobre la estabilidad del sistema financiero.

Estudios internacionales señalan que la existencia de un mercado de auditoría con poco dinamismo afecta negativamente a la calidad de la auditoría. La Comisión Europea está planteándose la reducción de la concentración del mercado pero también está intentando, a la vez, que aumente la independencia del auditor. A grandes líneas, la Comisión se está planteando endurecer la prestación de servicios de auditoría junto con los distintos a la auditoría, así como limitar el porcentaje de ingresos que una firma puede percibir de un cliente. Una de sus formas de abordarlo es a través de la introducción de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA); aunque las NIA no contemplan aspectos como rotación obligatoria, o prestación de servicios más allá de la auditoría, deben permitir obtener clientes más allá de las fronteras nacionales y ayudar a reducir la concentración del mercado.

Quizás en este aspecto, la forma de mejorar la calidad de la auditoría se encuentre en manos de los reguladores que deben actuar para conseguir una mayor competencia en un mercado de servicios en el que se oferta un producto (informe de auditoría) que aunque está bastante estandarizado no es, en absoluto, un producto homogéneo.

5. Informes especiales del auditor sobre la información financiera pro forma

El pasado 31 de marzo de 2013 comenzó la aplicación de la norma International Standard on Assurance Engagement 3420 (ISAE 3420) emitida por el International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB, 2013b). Esta norma regula los informes especiales de aseguramiento emitidos por el auditor sobre la información financiera pro forma. Concretamente se señala que el informe del auditor debe pronunciarse sobre si dicha información financiera pro-forma ha sido compilada por la entidad, en todos sus aspectos materiales, de conformidad con los criterios establecidos.

Se incluyen también cuestiones relacionadas con la aceptación del encargo y la presentación de informes.

La información financiera pro forma debe ser publicada por las entidades cotizadas o por las que están en proceso de admisión a cotización de sus valores a efectos informativo y constituye un elemento clave para evaluar las oportunidades de inversión. La opinión del auditor no se refiere a la información financiera sino al proceso para compilar la información financiera pro forma. El auditor concluirá que la compilación de la información financiera pro-forma se ha realizado adecuadamente cuando, en todos los aspectos materiales, el proceso haya sido aplicado por la entidad de conformidad con los criterios aplicados, emitiendo una opinión limpia. El informe del auditor sobre la información financiera pro-forma podría tener párrafos de énfasis, limitaciones al alcance o salvedades cuantificadas (*modified opinion*).

Esta nueva norma, que previsiblemente será avalada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, supone un avance importante en la calidad de la auditoría al manejar opiniones en línea con las que habitualmente realiza el auditor en sus informes de auditoría. De nuevo nos encontramos con otra medida que ayudará a cerrar el gap de expectativas en la auditoría.

6. Para terminar

A lo largo de estas páginas hemos querido poner de manifiesto algunas de las cuestiones que en la actualidad están siendo debatidas dentro de la actividad de auditoría de cuentas. Concretamente nos hemos centrado en el reciente Marco conceptual sobre la calidad en auditoría del IAASB, la norma ISAE 3420 del IAASB, la revelación de Informes de Transparencia por parte de algunas firmas auditoras y el debatido tema de la concentración del mercado de servicios de auditoría. Todos ellos han sido seleccionados porque consideramos que tiene una gran incidencia sobre la calidad. Dado que se tratan de temas de rabiosa actualidad, los efectos están todavía por ver.

Bibliografía

Comisión Europea (2006): Directiva 2006/43/CE Parlamento Europeo y Consejo, de 17 de mayo de 2006, relativa a auditoría legal de cuentas anuales y de cuentas consolidadas, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y se deroga la Directiva 84/253/CEE del Consejo.

Deumes, R.; Schelleman, C.; Vander Bauwhede, H., y Vanstraelen, A. (2012): "Audit firm governance: Do transparency reports Reveal Audit Quality?". *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 31 (4), pp. 193-214.

Francis, J.; Huang, S.; Khurana, I., y Pereira, R. (2009): "Does Corporate Transparency Contribute to Efficient Resource Allocation?". *Journal of Accounting Research* (47): 943-989.

International Auditing and Assurance Standards Board (2013a): *A Framework for Audit Quality*, Consultative paper, IFAC.

International Auditing and Assurance Standards Board (2013b): *Assurance Engagements to report on the compilation of pro forma financial information included in a prospectus*, International standard on Assurance Engagement 3420 (ISAE 3420). IFAC.

CRECIENTE COMPLEJIDAD
DESCENTRALIZACIÓN • CONVERGENCIA CONTABLE
CAPITALISMO 2.0
VALOR RAZONABLE • OPORTUNIDADES
GESTIÓN DE STAKEHOLDERS • INFRAESTRUCTURAS
GOBIERNO CORPORATIVO
PLANES DE VIABILIDAD • REESTRUCTURACIÓN DE COSTES
REDES SOCIALES • ALTA VELOCIDAD • REFORMA LABORAL
EUROZONA • PÚBLICO VS PRIVADO
REFORMA FINANCIERA
DESLOCALIZACIÓN • MODIFICACIONES FISCALES • BUEN GOBIERNO
SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA DE PENSIONES
CHINA • INVERSIONES
DIGITALIZACIÓN
INESTABILIDAD POLÍTICA • FRAUDE
TECNOLOGÍA
ENERGÍA SOSTENIBLE
INGRESOS FISCALES • INFLACIÓN
INTERNACIONALIZACIÓN
RECUPERACIÓN ECONÓMICA
REDUCCIÓN DE LA DEUDA • I+D+I
VOLATILIDAD CAMBIARIA
INDIA • RSC
MÁXIMA TRANSPARENCIA
BRASIL
INCREMENTO DE LA COMPETENCIA
FINANCIACIÓN
DEUDA PÚBLICA • CONSUMO
MERCADO GLOBAL
SANIDAD
MERCADOS EMERGENTES
DEFLACIÓN
FLUJOS DE CAPITAL • MATERIAS PRIMAS
CAMBIO CLIMÁTICO
INCREMENTO DE LA REGULACIÓN
BASILEA III
IMPUESTO GLOBAL
CADENAS DE SUMINISTRO TRANSNACIONAL
RECONOCIMIENTO DE INGRESOS
RIESGO REPUTACIONAL
TALENTO



cutting through complexity

Krantz, B. (2010): *Analysis of the Independent Public Auditors' Transparency Reports in Germany*, Maastricht University.

Ley 12/2010 de 30 de junio de Auditoría de Cuentas, modifica Ley 19/1988 de 12 de julio,

Piñero y Zorio (2011): "El Informe Anual de Transparencia: nuevo requisito para algunos miembros de la profesión". *Partida Doble* 236: 36-47.

Pothof, A. (2011): "Are audit quality differences between Big 4 reflected in transparency reports? Analysis over time and across institutional settings". *Maastricht University Master Thesis*.

Mónica García Solarte

Universidad del Valle, Colombia

Antonia Madrid Guijarro

Domingo García Pérez de Lema

Universidad Politécnica de Cartagena

Cultura organizacional y la incidencia del género del gerente en la pyme

Las organizaciones se encuentran hoy dentro de entornos complejos sometidos a constantes cambios (Rocha y Bohrt, 2003) entre ellos la internacionalización y la globalización que generan nuevos retos como la pluralidad en la fuerza laboral, los cambios en el entorno familiar y los nuevos valores de hombres y mujeres. Para afrontar dichos cambios y ser efectivas las empresas deben generar estructuras más planas, descentralizadas, creativas e innovadoras. Para administrar estas nuevas organizaciones se requieren comportamientos diferentes a las conductas tradicionales.

Entre los cambios organizacionales se requiere un cambio en la cultura organizacional, hoy aun se evidencia un paradigma de cultura masculina, que ha permeado las organizaciones y las teorías administrativas desarrolladas, este paradigma ha instaurado normas e instituciones, ha generado hábitos y destinado roles desde una óptica masculina dominadora y determinante de las relaciones entre hombres y mujeres (Figuerola, 2005) que hacen más difícil la adaptación de la mujer al mundo laboral o la decisión de desarrollar nuevas organizaciones.

La cultura organizacional está dominada por valores androcéntricos excluyentes de lo femenino (Ramos, Barbera y Sarrio, 2003). Los valores androcéntricos sitúan al hombre como el centro de la vida y genera pensamientos, valores y relaciones patriarcales, lo que forja una cultura patriarcal, en la que se mueven las organizaciones. Esto se evidencia en trabajos como el de Wentling y Thomas (2009), que identifican las características de la cultura y como afectan dichas características a la mujer y se encuentran que la principal característica que describe la cultura actual de su lugar de trabajo es una cultura dominada por los hombres, competitiva y conservadora. También se concluye que el ambiente que ayuda el desarrollo de la mujer dentro de la organización, es una cultura orientada al trabajo en equipo, orientada a las relaciones y colaborativa.

Por lo tanto, hoy hay que tener en cuenta tanto los valores masculinos como los valores femeninos que también hacen parte de las empresas y que contribuyen al desarrollo de las mismas y que aportarían a los cambios organizacionales necesarios en el entorno actual, de ahí la importancia de realizar estudios que relacionen la cultura organizacional y el género y sus diferencias (Vilkinas y Cartan, 2006) y el poder identificar cómo la cultura organizacional impide el desarrollo de la mujer y cómo también la mujer ha incidido en los cambios y desarrollos de la cultura organizacional.

Hasta el momento se sabe muy poco acerca de cómo el género influye directa o indirectamente sobre la cultura de una organización. Algunos estudios buscan identificar cuál es la percepción que se tiene de la cultura y su incidencia en la satisfacción de las mujeres (Jandezca y Kramier 2005, Bellou, 2010), e identifican los tipos de cultura que pueden incidir o afectar el desarrollo de las mujeres dentro de las organizaciones.

Como lo plantea Bellou (2010), debido a que la alineación de la cultura de la organización con los objetivos de la misma es muy instrumental, y se requiere para el éxito de cualquier organización (Kotter/Heskett, 1992), es importante saber si el género del dueño del negocio tiene algún impacto en la cultura organizacional.

La cultura organizacional ha sido difícil de definir con precisión, por lo que se ha aceptado como un intangible que describe los negocios (Igo y Skitmore, 2005). Sin embargo, cuando se habla de cultura organizacional se debe revisar qué se entiende por cultura. El concepto de cultura no se puede desligar del ser humano, ya que la cultura es un conjunto complejo y multidisciplinario de todo aquello que constituye la vida en común de las personas (Steckerl, 2006). La cultura es un fenómeno colectivo que se constituye en una serie de valores compartidos que se aceptan y se transmiten a sus miembros a través del lenguaje y de símbolos.

La cultura organizacional por tanto, describe las normas y prácticas que se han desarrollado a través de las personas, y que expone los valores y credos de la organización, es como la interiorización de los valores en el comportamiento de las personas dentro de las organizaciones (Shein, 1985). La cultura organizacional es un sistema de valores y actitudes compartidos en gran parte por los miembros de una organización, transmitidos por significados simbólicos como cuentos, mitos, leyendas; y que hacen posible distinguirla unas de otras (Robbins, 1999). La cultura organizacional representa los valores y las creencias, las expectativas, la memoria colectiva y todos los supuestos presentes en una organización (Rogers, Burdige, Korsching y Donnermeyer, 1988; Schein, 1992; Cameron y Quinn, 1999) y se ha caracterizado por contener valores masculinos, que describen una cultura de independencia, competencia, decisión, agresividad, auto-promoción, ambición, estatus y autoridad (Ramos, Barbera y Sarrio, 2003).

El ingreso de la mujer al mercado laboral ha permeado el desarrollo de la organización y ha generado que dentro de ámbitos que han sido netamente masculinos aparezcan hoy en los negocios los valores femeninos (Claes, 1999). Estos valores contrastan con el enfoque competitivo y de autoridad por lo general asociados a la gestión tradicional masculina, ya que se basan en relaciones consensuales e inspiran a un enfoque de gestión diferente. Los valores masculinos y femeninos son incorporados y reproducidos a los roles laborales y sociales, generando estilos de vida, expectativas, actitudes e identidades sociales diferentes que hacen que las mujeres y los hombres se identifiquen con características administrativas distintas dentro de las organizaciones (Ramos, Barbera y Sarrio, 2003) y que se reflejen en sus estilos de liderar, de trabajar con los demás, de relacionarse, de ver la organización, entre otros; y que aportan al desarrollo organizacional. Cada vez más, este reequilibrio de los valores es visto como una clave para el éxito empresarial (Appelbaum, Audet y Miller, 2003). Ramos, Barbera y Sarrio (2003) tomando a Loden, 1985 plantean el siguiente cuadro comparativo de los valores masculinos y femeninos de acuerdo a los estilos directivos:

	<i>Estilo Masculino</i>	<i>Estilo Femenino</i>
Estilo Operativo	Competitivo	Cooperativo
Estructura Organizativa	Jerárquica	Equipo
Objetivo Básico	Triunfar	Lograr Calidad
Resolución de Problemas	Racional	Intuitivo/Racional
Características Clave	Fuerte Control Estrategia No emocional Análisis	Control Reducido Comprensión Colaboración Niveles de Alto Rendimiento

Si la cultura organizacional se ha desarrollado dentro de un modelo de valores masculinos, la pregunta que surge es ¿cómo el género incide en el desarrollo de la misma y de las organizaciones? Como lo plantea Mills (1988), se puede estudiar la cultura organizacional con una visión de género ya que, hasta el momento, los valores que se desarrollan de la cultura organizacional son originados o transmitidos desde el estudio del comportamiento masculino y no el femenino (Miller, 2002). Esto puede ser debido a que la cultura organizacional se define como los valores que son transmitidos, principalmente desde sus fundadores, y las empresas han sido fundadas por hombres. Por tanto, las culturas de las organizaciones se ven permeadas por las culturas de las sociedades de sus fundadores y del contexto donde se desarrollan.

Las mujeres se encuentran dentro de una cultura organizacional masculina que hace que su desarrollo sea más difícil, debido a que su comportamiento es diferente y por lo tanto no hace parte de las redes sociales masculinas y de los valores masculinos que predominan las organizaciones, además de las responsabilidades familiares y las barreras sociales que existen. Las mujeres conviven dentro de organizaciones en que predominan los valores masculinos, y por tanto se hacen invisibles en los entornos organizacionales. Miller (2002) concluye que una de las dificultades para cambiar las culturas organizacionales es que se mantienen los valores masculinos, y que las características femeninas permean hoy en día las culturas organizacionales.

Jandezca y Kramier (2005) plantean que la cultura organizacional poco amable (inhospital) hacia la mujer, es uno de los procesos de inequidad dentro del mundo organizacional, que también se ve afectado por el rol de la mujer dentro de la organización y la sociedad. Para ello miden la percepción que tienen las mujeres de la cultura organizacional, como una de las variables de su estudio, utilizando dos dimensiones culturales que son la masculina y la colectivista, con el objetivo de examinar el grado en que la organización valora por igual a hombres y mujeres, y que sea más acogedor para las mujeres para así medir su satisfacción en la organización. De esta forma se llega a la conclusión que las mujeres que perciben una cultura organizacional masculina están menos satisfechas que las mujeres que perciben una cultura organizacional colectiva, pero mantienen su compromiso organizacional. La cultura organizacional colectiva se soporta en valores como la cooperación la armonía y la participación.

Bibliografía

- Appelbaum, S.; Audet, L., y Miller, J.** (2003): "Gender and leadership? Leadership and gender? A journey through the landscape of theories". *Leadership & Organization Development Journal* 24 (1): 43-51.
- Bellou, V.** (2010): "Organizational culture as a predictor of job satisfaction: The role of gender and age". *Career Development International* 15 (1): 4-19.
- Cameron, K. S., y Quinn, R. E.** (1999): *Diagnosing and changing organizational culture*. Addison-Wesley: Reading.
- Claes, M. T.** (1999): "Women, men and management styles. International Labour Review, 138(4), 431-46.
- Figueroa, M.** (2005): "Cultura y Dominación Masculina: aportes Críticos de E. Dussel y R. Rorty". *Persona y Sociedad* vol. XIX, n.º 2: 131-142.
- Igo, T., y Skitmore, M.** (2006): "Diagnosing the organizational culture of an Australian engineering consultancy using the competing values framework". *Construction Innovation* 6: 121-139.
- Jandeska, K., y Kraimer, M.** (2005): "Women's Perceptions of Organizational Culture, Work Attitudes, and Role-modeling Behaviors". *Journal of Managerial*, XVII, 4: 461-478.
- Kotter, J. P., y Heskett, J. L.** (1992): *Corporate culture and performance*. New York: The Free Press.
- Miller, G.** (2002): "The Frontier Entrepreneurialism, and Engineers: Women Coping with a Web of Masculinities in an Organizational Culture". *Culture and Organization* vol. 8 (2): 145-160.

- Mills, A. J.** (1988): "Organization, gender and culture". *Organization Studies* 9 (3): 351-369.
- Ramos, A.; Barbera, E., y Sarrio, M.** (2003): "Mujeres directivas, espacio de poder y relaciones de género". *Anuario de Psicología* 34 (2): 267-278.
- Ramos, A.; Sarrio, M., y Barbera, E.** (2003): "Mujeres directivas y demandas organizacionales". *Revista de Psicología Social* vol 17 (2), 1: 183-192.
- Robbins, S.** (1999): *Comportamiento Organizacional* (8.ª ed.). Prentice Hall.
- Rocha, M. C., y Böhtr M. R.** (2004): "Tres Dimensiones del Compromiso Organizacional: Identificación, Membresía y Lealtad", *RAP* vol. 2 n.º 1: 77-83.
- Rogers, E. M.; Burdge, R. J.; Korsching, P. F., y Donnermeyer, J. F.** (3.ª ed.) (1988): *Social change in rural societies: An introduction to rural sociology*. New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- Schein, E. H.** (2.ª ed.) (1992): *Organizational culture and leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Schein, E.** (1985): *Organizational culture and leadership*, San Francisco: Jossey Bass.
- Steckerl, V.** (2006): "Modelo explicativo de una empresa familiar que relaciona valores del fundador, cultura organizacional y orientación al mercado". *Pensamiento y Gestión* 20: 194-215.
- Vilkinas, T., y Cartan, G.** (2006): "The integrated competing values framework: Its spatial configuration", *Journal of Management Development* vol. 25 (6): 505-521.
- Wentling, R. y Thomas, S.** (2009): "Workplace Culture that Hinders and Assists the Career Development of Women in Information Technology". *Information Technology, Learning, and Performance Journal* vol. 25, n.º 1: 25-42.

Pascual Garrido Miralles
Sonia Sanabria García

Universidad de Alicante

¿Mejoran las IFRS las predicciones de los analistas financieros?

1. Introducción

La aplicación obligatoria a partir del año 2005 de las IFRS (International Financial Reporting Standards) por parte de la Unión Europea, ha sido el esfuerzo más grande que ha habido para mejorar la comparabilidad y aumentar la transparencia informativa de las empresas europeas.

Esta convergencia de las normas locales a las IFRS puede tener implicaciones financieras y contables que afectan, entre otros, a las predicciones que realizan los analistas financieros sobre los resultados contables de las empresas.

Esta investigación contribuye a analizar las ventajas económicas de la aplicación de las IFRS con respecto a la normativa contable española. Al promover el IASB un aumento de los requisitos de divulgación de la información no exigidos por las normas contables locales (información segmentada, pensiones, pagos basados en acciones, etc.) implicaría un aumento de la calidad de la información financiera, permitiendo a los analistas financieros, principales usuarios de la información financiera, un mayor conocimiento de las estrategias y prácticas contables de las empresas, provocando una disminución del error y de la dispersión en la determinación de sus predicciones¹. Por consiguiente, al producirse una mayor

¹ El "error de predicción" se refiere a la diferencia entre el pronóstico del EPS y el valor real del EPS. La "dispersión de las predicciones" se refiere a la desviación standard de las predicciones de los analistas del EPS.

armonización de la información financiera se reducen las divergencias entre los analistas, permitiendo una reducción del error y de la dispersión del pronóstico.

Partiendo de la idea de que la tarea del analista financiero es crucial, dado que actúa de intermediario entre las empresas cotizadas y los inversores, el objetivo de este trabajo es investigar cómo se enfrentan los analistas financieros al cambio de los principios contables locales hacia las IFRS. Trataremos de contrastar si dichos usuarios de la información anticipan mejor o peor los resultados contables de las empresas usando las normas internacionales. El período de tiempo previo y posterior a la adopción obligatoria de las IFRS, es especialmente significativo para analizar los efectos que los cambios en la información contable tienen sobre los pronósticos de los analistas financieros.

Para llevar a cabo nuestro objetivo, hemos utilizado una muestra de 369 empresas cotizadas en el mercado español para el periodo 2003-2007 que aplicaron por primera vez las IFRS a partir del 1 de enero de 2005. Para esta muestra se exige que las empresas sean seguidas al menos por dos analistas financieros en el período previo y posterior a la adopción de las IFRS. Durante el periodo temporal 2003 (año previo a la transición a las IFRS) y 2004 (año de la transición) se emplean los Spanish GAAP, mientras que durante el periodo 2005 (año de la adopción), 2006 y 2007 (post-adopción) se aplican las IFRS de una forma plena a todas las empresas cotizadas que presentan información consolidada. La evidencia observada en el estudio es una reducción significativa del error y de la dispersión del pronóstico después de la aplicación obligatoria de las IFRS.

2. Hipotesis

Con la implantación de las IFRS se pretende que la información financiera divulgada a través de los estados contables de las empresas que adopten esta normativa sea mayor, más homogénea y comparable que la emitida con la normativa local para reducir las posibles opciones contables. La comparabilidad supone una ventaja para los analistas financieros pues aumenta su capacidad para anticipar los resultados de las empresas. En este sentido, Daske, H., Hail, L., Leuz, C. y Verdi, R. (2008) detectan que el mercado de capitales se beneficia de la adopción obligatoria de las IFRS. De Franco, G., Kothari, S. P. y Verdi, R. S. (2011) revelan que la comparabilidad mejora el error de predicción y reduce la dispersión del pronóstico. DeFond, M., Hu, X., Hung, M. y Li, S. (2011) encuentran que la adopción obligatoria de las IFRS implica un mayor aumento de la inversión extranjera para las empresas de los países con una fuerte implantación de las normas internacionales.

Por tanto, dado que la adopción de las IFRS se espera que sea un acontecimiento útil y positivo para los mercados de capitales, y beneficioso para los usuarios de la información financiera ya que implicaría una mayor homogeneización de la misma, las hipótesis que planteamos para contrastar las posibles ventajas de la implantación de las IFRS para los analistas financieros son las siguientes:

H1: El error en el pronóstico de los resultados contables efectuados por los analistas financieros se reduce tras la adopción de las IFRS.

En este mismo sentido, Wang, Young y Zhuang (2008) y Horton, J. y Serafeim, G. (2010), para una muestra de empresas europeas, y Brown, Preiato y Tarca (2009), para empresas australianas, detectan una mayor precisión en la predicción que hacen los analistas financieros mejorando el error de predicción tras la adopción de las IFRS.

La dispersión en los pronósticos de los analistas es debida a las diferencias en la información poseída por los analistas, es decir todos los analistas tienen la misma información pública pero cada

uno en particular tiene acceso a una información privada determinada. Esta diferencia en la información privada de los analistas es causa de la dispersión de las predicciones. En este contexto, si las IFRS proporcionan una información homogénea y con un mayor nivel de detalle, es de esperar una reducción en la dispersión de las predicciones de los analistas. Para llevar a cabo este análisis, planteamos la siguiente hipótesis:

H2: La dispersión en los pronósticos de los resultados contables realizados por los analistas financieros se reduce tras la adopción de las IFRS.

3. Datos

Analizamos una muestra de empresas españolas cotizadas en el mercado español durante el periodo 2003-2007 con el propósito de poder captar diferencias en los pronósticos antes y después de la implantación obligatoria de las IFRS. Para ello, dicho periodo lo hemos descompuesto en cuatro subperiodos: pre-transición a las IFRS (año 2003), transición a las IFRS (año 2004), adopción de las IFRS (año 2005) y post-adopción de las IFRS (años 2006 y 2007). Todas las empresas de la muestra tienen su cierre contable a 31 diciembre. Por consiguiente, la muestra final utilizada para nuestro estudio está formada por 369 empresas.

Los datos sobre pronósticos de analistas así como el resto de variables utilizadas en el estudio han sido obtenidos de las bases de datos Factset y Compustat. El pronóstico de los analistas se obtiene al cierre de ejercicio contable para asegurarnos que las predicciones efectuadas por los analistas para todas las empresas son anteriores a la publicación de los resultados contables.

4. Metodología

Usamos un modelo de regresión Ordinary Least Squares (OLS) para el contraste de las hipótesis planteadas en el estudio, incorporando ciertas variables que pueden afectar a los errores de predicción y a la dispersión del pronóstico de los analistas tras la implantación de las IFRS. El modelo empírico utilizado es el que se plantea a continuación:

$$AFE_{it} = \beta_0 + \beta_1 Trans + \beta_2 Adopt + \beta_3 Post + \beta_4 Lsize_{it} + \beta_5 Loss + \beta_6 Time + \beta_7 Cov_{it} + \beta_8 Cheps_{it} \quad (1)$$

$$FSD_{it} = \beta_0 + \beta_1 Trans + \beta_2 Adopt + \beta_3 Post + \beta_4 Lsize_{it} + \beta_5 Loss + \beta_6 Time + \beta_7 Cov_{it} + \beta_8 Cheps_{it} \quad (2)$$

donde:

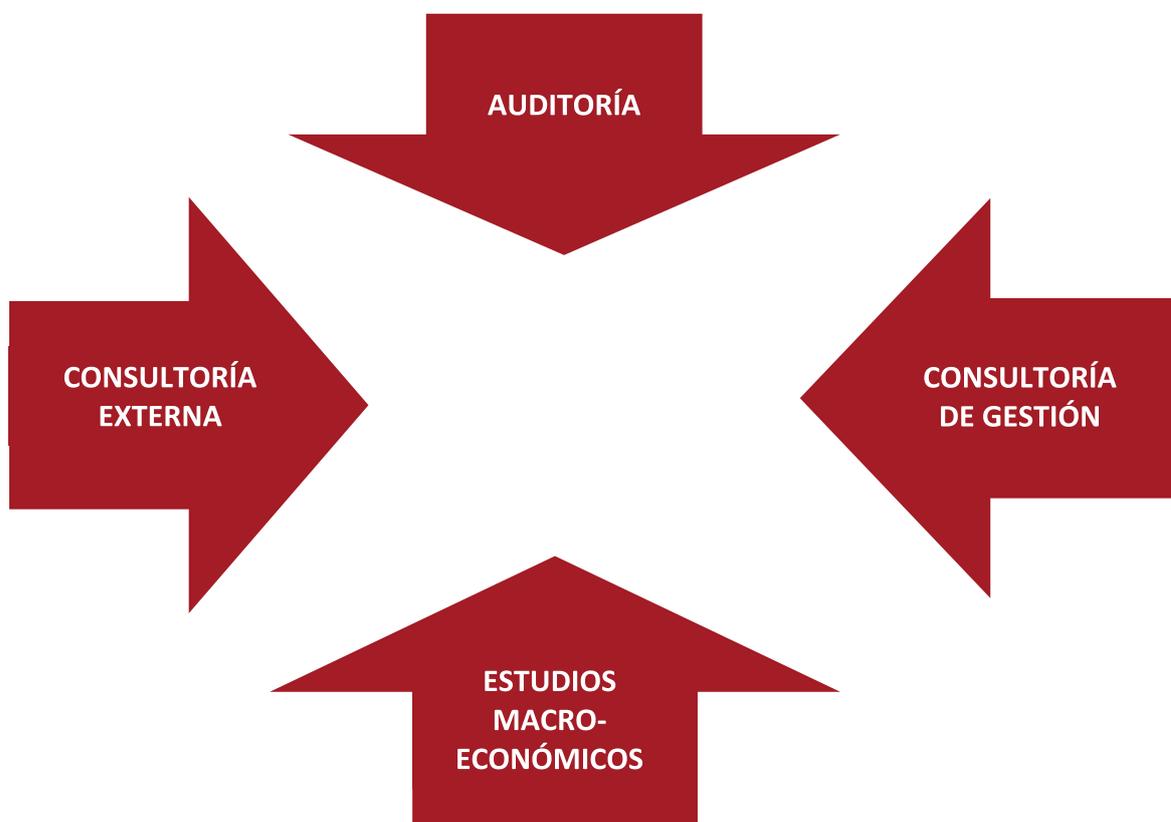
AFE_{it} es el valor absoluto del error en el pronóstico de los analistas para la empresa i en el año t , deflactado por el precio de la acción al cierre de ejercicio t . $AFE_{it} = \frac{|EPS_{it} - FEPS_{it}|}{P_{i,t}}$, donde EPS_{it} es el beneficio obtenido por la empresa i en el año t , y $FEPS_{it}$ es el pronóstico del EPS para la empresa i en el año t .

$P_{i,t}$ es el precio de la acción al cierre del año t de la empresa i .

FSD_{it} es la desviación standard de las predicciones de los analistas del EPS para la empresa i en el año t , deflactado por el precio de la acción al cierre de ejercicio t .

$PRETRANS$ es una variable dummy que toma el valor 1 para cada observación en el año previo a la transición de la implantación obligatoria de las IFRS (año 2003), y cero en cualquier otro caso.

$TRANS$ es una variable dummy que toma el valor 1 para cada observación en el año de la transición de la implantación obligatoria de las IFRS (año 2004), y cero en cualquier otro caso.



**Sedes de
ZUBIZARRETA CONSULTING, S.L.**

Vicente Goikoetxea, 6-5º dcha.
01008 Vitoria-Gasteiz
Tel. 945 27 13 74 – Fax: 945 28 88 95
zubigas@grupozubizarreta.com

San Antonio, 2 bajo
01005 Vitoria-Gasteiz
Tel. 945 001 925 – Fax: 945 770 902
info@grupozubizarreta.com

Gran Vía, 42, Pral. dcha
48011 Bilbao
Tel. 944 232 927 – Fax: 944 239 638
zubibil@grupozubizarreta.com

Prim, 28 entresuelo izda.
20006 Donostia-San Sebastián
Tel. 943 420 577 – Fax: 943 431 419
zubidon@grupozubizarreta.com

www.grupozubizarreta.com

ADOPT es una variable dummy que toma el valor 1 para cada observación en el año de la implantación obligatoria de las IFRS (año 2005), y cero en cualquier otro caso.

POST es una variable dummy que toma el valor 1 para cada observación en los años posteriores a la implantación obligatoria de las IFRS (años 2006 y 2007), y cero en cualquier otro caso. Se espera que los coeficientes de la variable *POST* en las ecuaciones (1) y (2) sean negativos y significativos, consistentes con la reducción del error de predicción (hipótesis *H1*) y de la dispersión en los pronósticos de analistas (hipótesis *H2*).

$LNSIZE_{it}$ es el logaritmo de la capitalización de mercado de la empresa *i* al final del año *t*.

LOSS es una variable dummy que toma el valor 1 si el EPS para el año actual es negativo (empresas con pérdidas), y cero en cualquier otro caso. Es una proxy del grado de dificultad en la predicción de los resultados contables.

TIME es el tiempo transcurrido desde que los analistas hacen la predicción del beneficio anual hasta la fecha exacta de publicación del resultado contable.

COV_{it} mide el seguimiento de los analistas financieros a través del número de analistas que hacen predicciones para la empresa *i* en el año *t*.

$CHEPS_{it}$ es el valor absoluto de la diferencia entre el EPS de la empresa *i* en el año actual (*t*) y el EPS en el año previo (*t-1*), deflato por el precio de la acción a cierre de ejercicio *t*, esto es,

$$CHEPS_{it} = \frac{|EPS_{it} - EPS_{it-1}|}{P_{it}}$$

Con la incorporación de esta variable se miden los cambios en los resultados contables debido a factores no relacionados con las IFRS.

5. Resultados

Con los resultados de estimación del análisis de regresión se detecta que el error de predicción es significativamente más pequeño en el período posterior a la adopción de las IFRS (*POST*) que en los años de transición (*TRANS*) y adopción (*ADOPT*) de las normas internacionales, proporcionando evidencia a favor de la hipótesis *H1* a un nivel de significación del 5%. Este resultado se observa después de controlar por cambios en beneficios, además del resto de variables explicativas. Por tanto, y según lo esperado, se puede afirmar que existe una relación negativa entre el error de predicción y la mejora de la información financiera presentada en los estados financieros tras la adopción de las IFRS. Asimismo, se detecta que el error de predicción es menor para las empresas que son seguidas por un mayor número de analistas, y que el error de predicción es mayor para empresas con pérdidas y con mayor nivel de cambio en el resultado contable entre dos años consecutivos, al tratarse de empresas con mayor grado de dificultad para la predicción de los resultados contables.

Por tanto, se puede concluir que la adopción de las IFRS proporciona beneficios para los analistas financieros. Aunque este beneficio tarda un cierto tiempo en materializarse ya que no es inmediato en el año de adopción, podemos concluir que después de haber transcurrido un periodo temporal en el que los analistas financieros han estado haciendo predicciones con información basada en IFRS, existe un mejor conocimiento y comprensión de la normativa internacional. Lo que se traduce, como indican nuestros resultados, en un menor error de predicción de los beneficios contables efectuados por los analistas financieros.

Al mismo tiempo se observa que desde el momento de la adopción obligatoria de las IFRS, año 2005, y durante todo el periodo

posterior analizado la dispersión en los pronósticos de beneficios realizados por los analistas financieros se reduce. Por lo que este resultado apoya nuestra hipótesis *H2*.

6. Conclusiones

En resumen, los resultados indican que la adopción obligatoria de las IFRS en España mejora la información ofrecida por los analistas financieros. Se puede concluir que los beneficios de las IFRS son especialmente latentes en el periodo posterior al ponerse de manifiesto una disminución tanto del error como de la dispersión en los pronósticos de los analistas financieros. No podemos concluir lo mismo para el periodo de adopción ya que durante este primer año de vigencia obligatoria de las normas internacionales se detecta una reducción en la dispersión pero no mejora el error de predicción de los analistas financieros.

Asimismo, se muestra que los beneficios y costes esperados con la adopción de las IFRS en relación con los pronósticos de los analistas financieros no son distribuidos aleatoriamente entre las empresas españolas.

Referencias

- Brown, P.; Preiato, J., y Tarca, A.** (2009): *Mandatory IFRS and Properties of Analyst Forecast: How Much Does Enforcement Matter?*, Working Paper. University of Western Australia.
- Daske, H.; Hail, L.; Leuz, C., y Verdi, R.** (2008): "Mandatory IFRS reporting around the world: Early evidence on the economic consequences", *Journal of Accounting Research* 46 (5): 1.085-1.143.
- DeFond, M.; Hu, X.; Hung, M., y Li, S.** (2011): "The impact of mandatory IFRS adoption on foreign mutual fund ownership: The role of comparability", *Journal of Accounting and Economics* 51 (3): 240-258.
- De Franco, G.; Kothari, S. P., y Verdi, R. S.** (2011): "The Benefits of Financial Statement Comparability". *Journal of Accounting Research* 49 (4): 895-931.
- Horton, J., y Serafeim, G.** (2010): "Market reaction and valuation of IFRS reconciliation adjustments: first evidence from the UK". *Review of Accounting Studies* 15 (4): 725-751.
- Wang, X.; Young, D., and Zhuang, Z.** (2008): *The Effects of Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards on Information Environments*, Working paper presented at the American Accounting Association Conference, Anaheim, California.

.....
Begoña Giner y Francisca Pardo

Universitat de València

De la amortización del fondo de comercio al deterioro de valor ¿un cambio definitivo?

Introducción

Uno de los cambios más controvertidos y polémicos de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en los últimos años ha sido la sustitución de la amortización sistemática del fondo de comercio por la comprobación anual del deterioro de su valor. Este trabajo analiza las razones que explican este cambio y cuestiona su supervivencia en el medio y largo plazo. Para ello comienza con una breve síntesis del estado actual de la cuestión, seguidamente destaca evidencia empírica reciente que revela razones no informativas sino oportunistas para explicar el reconocimiento del deterioro, lo que pone en tela de juicio que el uso que se está haciendo del test de deterioro sea adecuado y cuestiona si las empresas tienen un comportamiento ético en relación con este tema. Ello junto con ciertas manifestaciones recientes del presidente del *International Accounting Standards Board* (IASB) apunta hacia la posible vuelta a la amortización del fondo de comercio como se indica en las conclusiones.

Una breve síntesis del tratamiento contable del fondo de comercio

El fondo de comercio es un concepto complejo que incluye ciertos elementos que otorgan valor a una empresa y no son captados de forma independiente por el sistema contable. Concretamente, el fondo de comercio reconocido en una combinación de negocios representa los beneficios económicos futuros que se esperan de activos adquiridos en la combinación que no son reconocidos de forma separada por no ser identificables individualmente. Entre ellos cabe destacar: oportunidades de inversión, sinergias esperadas de la combinación, características de la plantilla, ventajas derivadas de las imperfecciones del mercado, como la capacidad para obtener beneficios monopolísticos o la existencia de barreras de entrada.

Las normas contables tratan de forma distinta el fondo de comercio internamente generado del adquirido, de forma que solo el segundo se reconoce como activo. La razón que justifica esta diferencia es que solo este deriva de una transacción de mercado, por lo que su valoración inicial es objetiva. Sin embargo, una vez admitido su reconocimiento se plantea el problema de su tratamiento posterior, pudiendo ser objeto de eliminación inmediata, amortización sistemática o deterioro. Las tres alternativas han estado en práctica en distintos países y momentos, y la última, que es la que actualmente está en vigor, es la que ofrece mayor libertad a las empresas, ya que conlleva decidir cuándo y por cuánto reconocer la pérdida de valor, lo que a su vez posibilita los comportamientos oportunistas.

En 2005 se aplicaron de forma obligatoria las NIIF en la Unión Europea (UE) para las cuentas consolidadas de los grupos de sociedades con cotización en bolsa. Este cambio fue acompañado de una nueva ola de fusiones en la UE, de ahí que el tratamiento contable del fondo de comercio es una pieza clave de la información financiera que puede proporcionar información útil a los usuarios, pero que también puede ser empleado por las empresas para gestionar su resultado. Según un informe de Ernst & Young (2009) en el que se analizan 709 transacciones de adquisiciones de empresas en 21 países, el fondo de comercio reconocido representa un 47% del valor total de la empresa adquirida¹, lo que pone de manifiesto la importancia de esta partida y la repercusión de su tratamiento contable en los resultados futuros de las empresas afectadas.

En la medida que nos referimos al fondo de comercio que surge en las combinaciones de negocios, resulta procedente exponer cómo el método empleado para estas transacciones afecta al propio fondo de comercio adquirido. Tanto en la derogada NIC 22 como en la mayoría de países se dejaba libertad a las empresas que cumplieran ciertos requisitos para registrar las combinaciones de negocios por el método de adquisición o por el de unificación de intereses, si bien solo el primero daba lugar a la aparición del fondo de comercio adquirido, el cual posteriormente debía ser amortizado de forma sistemática. Sin embargo, la NIIF 3 siguiendo la línea de las normas contables estadounidenses prohibió el uso del método de unificación de intereses, y además eliminó la amortización del fondo de comercio. De hecho algunos autores argumentan que esta supresión fue una concesión a las empresas que no estaban de acuerdo con la imposición del método de adquisición, ya que podría afectar negativamente a la cuenta de resultados² (Cheng, Ferris, Hsieh y Su, 2005; Ramanna, 2008).

En definitiva en estos momentos el fondo de comercio se reconoce en todo tipo de combinaciones de negocios pero no es objeto de amortización sistemática, sino que la pérdida de valor, el llamado

deterioro, se reconoce contablemente cuando se produce. Para ello al menos anualmente se debe comparar el importe en libros de la unidad generadora de efectivo (UGE) a la que se hubiese asignado previamente, incluido el fondo de comercio, con el importe recuperable de la misma. Si el importe en libros de dicha UGE excediese al recuperable, esta diferencia se atribuye en primer lugar al fondo de comercio, por lo que debe deteriorarse; si la diferencia fuera superior, la cuantía restante se imputa de forma proporcional a los demás activos de la UGE. La dificultad radica en determinar el importe recuperable, que es el mayor entre su valor razonable menos los costes de venta y su valor en uso, ya que exige realizar numerosas estimaciones que son inciertas y subjetivas. En definitiva el procedimiento es complejo, difícil de aplicar y auditar, por lo que existen ciertas reservas sobre el uso que la dirección puede hacer del nuevo tratamiento contable, ya que existen incentivos para manipular el resultado (Ramanna y Watts, 2012).

Razones que explican el cambio de tratamiento contable: la evidencia empírica

La no amortización del fondo de comercio se ha justificado desde distintas perspectivas. Conceptualmente se ha cuestionado dada la imposibilidad de estimar su vida útil, lo que implica que la amortización periódica resulta una cifra arbitraria, y de hecho ha habido una gran variedad de plazos de amortización³, los cuales, como señala la *Fédération des Experts Comptables Européens* (FEE) (2002), no tienen relación demostrada con la vida útil⁴. Por otra parte desde la perspectiva informativa se ha argumentado la relevancia del fondo de comercio y la falta de relevancia de su amortización para los inversores (Henning, Lewis y Shaw, 2000; Giner y Pardo, 2007). Se supone que con la nueva política se proporciona mayor y mejor información sobre los activos intangibles de la empresa; en concreto en las Bases para las Conclusiones de la NIIF 3 se afirma que el nuevo tratamiento permite facilitar información privada, ya que al informar sobre la pérdida de valor se revela la incapacidad de obtener los flujos de efectivo que inicialmente justificaron el sobreprecio pagado.

Algunos trabajos han analizado la discrecionalidad directiva a la hora de registrar el deterioro del fondo de comercio, tratando de dilucidar si las pérdidas por deterioro reconocidas por las empresas se asocian con factores económicos que reflejan un empeoramiento del negocio, o si atienden a motivaciones oportunistas y se utilizan como un instrumento para manipular el resultado. Sin embargo la evidencia no es concluyente, los resultados de algunas investigaciones apoyan el contenido informativo de esta partida (Henning, Shaw y Stock, 2004; Godfrey y Koh, 2009; Jarva, 2009; Chalmers, Godfrey y Webster, 2011), mientras que otros concluyen que los incentivos y costes contractuales también afectan a la decisión de registrar un deterioro de valor del fondo de comercio (Beatty y Weber, 2006; Ramanna y Watts, 2012; AbuGhazaleh, Al-Hares y Roberts, 2011; Hamberg, Paananen y Novak, 2011; Giner y Pardo, 2013).

Por último nos referimos a varios informes recientes que analizan cómo se está utilizando el test de deterioro. En enero de 2013 la *European Securities and Markets Authority* (ESMA) ha publicado un

1 "Acquisitions accounting – What's next for you? A global survey of purchase price allocation practices". Disponible en: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Allokering_av_merverdier_ved_oppkj%C3%B8p./\\$FILE/TAS_Acquisition_accounting_Whats_next_for_you.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Allokering_av_merverdier_ved_oppkj%C3%B8p./$FILE/TAS_Acquisition_accounting_Whats_next_for_you.pdf)

2 En EE.UU., donde se impuso inicialmente el método de adquisición, las empresas argumentaron que la amortización del fondo de comercio podría tener consecuencias negativas en un contexto globalizado si en otras jurisdicciones se permitía el método de unificación de intereses.

3 Los cambios sucedidos en España son una perfecta ilustración de esta cuestión. En 1990 se modificó el Plan General de Contabilidad (PGC) con el objetivo de adaptar la regulación española a las directivas contables de la CEE, y se introdujo la obligación de amortizar el fondo de comercio en 10 años (aunque se debían explicar los motivos cuando el periodo excedía los 5 años), con anterioridad no se amortizaba sino que se depreciaba si había experimentado una reducción de valor. A finales de los noventa se alargó el periodo de amortización a 20 años, para en 2008 volver a la situación inicial: no amortización.

4 "FEE Survey on Business Combinations". March. Disponible en: <http://www.fee.be/images/publications/accounting/Survey%20on%20Business%20Combinations153200517927.pdf>

informe en el que, tras examinar los estados financieros de 2011 de una muestra de empresas europeas cotizadas en 23 países, concluye que solamente unas pocas reconocen pérdidas por deterioro del fondo de comercio, lo que cuestiona si se realmente están reflejando el difícil entorno económico actual⁵; también se detecta que el nivel de información es pobre, ya que si bien se revela información sobre los aspectos más importantes del test de deterioro, tal y como exige la NIC 36, en muchos casos se trata de un texto estándar por lo que es de dudosa utilidad. Asimismo según señala el informe de Houlihan Lokey (2012) sobre adquisiciones y deterioro del fondo de comercio de las 600 mayores empresas europeas en el periodo 2007-2011, más del 70% del deterioro total del fondo de comercio en 2011 se reconoció en los sectores bancario y de telecomunicaciones⁶. Finalmente el reciente estudio de Amiraslani, latridis y Pope (2013) destaca que el nivel de control de aplicación de las normas (*enforcement*) del país influye en la oportunidad con la que se reconocen las pérdidas y en la calidad de los deterioros de valor reconocidos por las empresas, lo que conlleva diferencias en la calidad de la información suministrada⁷.

Reflexiones finales

A pesar de que la NIIF 3 impone el reconocimiento de fondo de comercio para todo tipo de combinaciones de negocios y NIC 36 la realización del test de deterioro, todavía no se ha abandonado por completo la idea de la amortización. Así en la NIIF para Pequeñas y Medianas Entidades se mantiene la amortización del fondo de comercio (sin perjuicio de reconocer el deterioro en caso de existir algún indicio), argumentándose que la complejidad del método general lo hace desaconsejable para estas entidades. Frente a esta solución de compromiso, cabe contraponer el cambio hecho en el PGC español de 2007 en el que se sustituyó la amortización por el deterioro de valor.

Como se ha expuesto anteriormente, la evidencia empírica no permite concluir que el uso que se está haciendo del test del deterioro sea el pretendido y sugiere un comportamiento no demasiado ético a la hora de reconocer las pérdidas. A lo anterior conviene añadir las palabras del presidente del IASB, quien en diversas intervenciones⁸ se ha referido a la vulnerabilidad del tratamiento del fondo de comercio a la manipulación contable y la necesidad de revisar las normas sobre el deterioro, ya que las empresas lo reconocen demasiado tarde. Todo ello resulta relevante ante la posible reforma en la NIIF 3 que se podría derivar del análisis de post-implementación que está en marcha⁹.

Esperamos que estos comentarios contribuyan a entender la situación actual, y proporcionen alguna luz sobre lo que puede suceder en la revisión de la normativa internacional.

Referencias bibliográficas

- AbuGhazaleh, N.M.; Al-Hares O., y Roberts, C.** (2011). "Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence". *Journal of International Financial Management & Accounting* 22 (3): 165-204.
- Beatty, A., y Weber, J.** (2006). "Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments". *Journal of Accounting Research* 44 (2): 257-288.

5 "ESMA report", January. Disponible en: <http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-02.pdf>

6 "The European Good will Impairment Study". Disponible en: <http://www.hllz.com/uk/press/insightsandideas/3408.aspx>

7 "Accounting for asset impairment: a test for IFRS compliance across Europe". Disponible en: <http://www.cass.city.ac.uk/research-and-faculty/centres/cefarr>

8 "The imprecise world of accounting", IAAER Conference. Amsterdam, 20 de junio de 2012; y "The concept of prudence: dead or alive?", FEE Conference on Corporate Reporting of the Future, Brussels, Belgium, 18 de septiembre de 2012. Disponible en <http://www.iasplus.com>

9 Puede verse el cuestionario del EFRAG de julio de 2012 que trata de proporcionar evidencia al respecto. "Questionnaire on goodwill impairment and amortization". Disponible en <http://www.efrag.org>

Chalmers, K.G.; Godfrey, J.M., y Webster J. C. (2011): "Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill?". *Accounting and Finance* 51: 634-660.

Cheng, C. S. A.; Ferris K. R.; Hsieh, S., y Su, Y. (2005): "The value relevance of earnings and book value under pooling and purchase accounting". *Advances in Accounting*, 21: 25-59.

Giner, B., y Pardo, F. (2007): "La relevancia del fondo de comercio y su amortización en el mercado de capitales: una perspectiva europea". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 36 (134): 389-415.

Giner, B., y Pardo, F. (2013): *Goodwill impairment in the aftermath of the crisis: Do managers behave differently from the previous years?*. Paper presented at 36.th Congreso de la European Accounting Association.

Godfrey, J. M., y Koh, P. S. (2009): Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities. *Accounting and Finance* 49: 117-140.

Hamberg, M.; Paananen, M., y Novak, J. (2011): "The adoption of IFRS 3: The effects of managerial discretion and stock market reactions". *European Accounting Review* 20 (2): 263-288.

Henning, S. L.; Shaw, W. H., y Stock, T. (2004): "The Amount and Timing of Goodwill Write-Offs and Revaluations: Evidence from U.S. and U.K. Firms". *Review of Quantitative Finance and Accounting* 23: 99-121.

Henning, S. L.; Lewis, B. L., y Shaw, W. H. (2000): "Valuation of the components of purchased goodwill". *Journal of Accounting Research*, 38 (2): 375-386.

Jarva, H. (2009). "Do firms manage fair value estimates? An examination of SFAS 142 Goodwill Impairments". *Journal of Business Finance & Accounting*, 36 (9&10), 1.059-1.086.

Ramanna, K. (2008). "The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting". *Journal of Accounting and Economics*, 45 (2-3): 253-281.

Ramanna, K., y Watts, R. L. (2012). "Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment". *Review of Accounting Studies* 17 (4): 749-780.

José Antonio Gonzalo Angulo

Catedrático de la Universidad de Alcalá

Información financiera país por país: su efecto en la transparencia y la equidad

En las líneas que siguen se pretende hacer una reflexión de la nueva tendencia de la información financiera referida a cada uno de los países donde operan las entidades multinacionales. La información consolidada, muy desarrollada y exigida en los mercados de capitales en las tres últimas décadas, ha sido un gran logro, pero también ha tenido el efecto pernicioso de suministrar sobre todo datos muy agregados de la entidad: ventas, gastos o beneficios de todos los negocios y países que constituyen la actividad de la multinacional.

Las obligaciones de publicar datos segmentados (por actividades o mercados geográficos) han sido sabiamente administradas por las empresas a las que afectaban. No solo dicen poco y son casi nada comparables entre sí, sino que cada vez vienen reguladas normas contables menos exigentes y más difusas, como por ejemplo la Norma Internacional de Información Financiera 8 *Segmentos de operación* (2006), que para alinearse con la normativa estadounidense rebajó las obligaciones de información sobre segmentos al mínimo.

El problema

En los primeros años del siglo se empezó a tratar, por parte de los gobiernos de ciertos países desarrollados, la conveniencia de contar con información acerca de los pagos que las empresas multinacionales hacían a cada uno de los gobiernos de los países donde operaban. El gobierno británico de Tony Blair impulsó la creación

de la *Extractive Industries Transparency Initiative* (EITI), un grupo de interés multilateral formado por gobiernos, compañías y asociaciones ciudadanas que propugna la publicación de informes empresariales sobre pagos a los gobiernos por actividades de la minería tradicional o la extracción de hidrocarburos.

Los principios de información que guían las actuaciones de la EITI (pueden verse en <http://eiti.org/eiti/principles>). Entre los mismos es destacable el que figura en undécimo lugar, afirmando que la declaración de pagos recomendada a las empresas debe comprender todas las actividades extractivas que se desarrollen en el país. Esta institución ha elaborado formatos estándar, plenamente verificables, para publicar esos informes, y más de una treintena de países productores de materias primas los han asumido.

Detrás de estas demandas estaban especialmente, los casos de soborno a funcionarios y la gestión fiscal de las empresas que les hacía “desviar” legalmente el pago de impuestos a unos países con fiscalidad más ligera (el caso más patente, aunque no tenga nada que ver con la minería, es Google, que domiciliado en Irlanda evita el pago de impuestos en muchos países con impuestos elevados sobre las ganancias, por la actividad que se desarrolla en ellos).

Tras los gobiernos, la sociedad civil y sus organizaciones han sido bastante activas en exigir información empresarial de flujos financieros con los gobiernos, buscando probablemente un cierto equilibrio en las relaciones entre la actividad de la empresa y los recursos que dejaba al país correspondiente, puesto que los pagos al gobierno forman parte del presupuesto y son, de alguna manera, recursos comunes a todos los ciudadanos del país.

Es el caso, por ejemplo, de la denominada *Financial Transparency Coalition*, integrada por asociaciones civiles interesadas en la transparencia de las empresas y representantes de casi sesenta gobiernos (España incluida), que declara trabajar “para abordar la opacidad del sistema financiero internacional, que crea desigualdades que afectan a miles de millones de personas” (www.financialtransparency.org) y declara que su *Task Force on Financial Integrity and Economic Development* emite recomendaciones sobre información para abordar los problemas sistémicos que impiden significativamente el desarrollo económico, buscando mejorar “sustancialmente” la transparencia y la rendición de cuentas a escala internacional.

En todo caso, la lucha contra la corrupción en las relaciones entre los gobiernos y las empresas que explotan recursos naturales normalmente controlados por el poder público (petróleo, gas, bosques y otras concesiones), ha hecho que la opinión pública se interesase por otro aspecto más general de la actividad empresarial, como es el equilibrio entre lo que la empresa obtiene del país y lo que aporta en términos de rentas, impuestos, pagos por licencias o materias primas extraídas, donaciones, etc.

Para juzgar la importancia de esta información hay que tener en cuenta que la mitad de la población de la Tierra vive en países poco o nada desarrollados cuya única riqueza son los recursos naturales (minerales, agua, bosques, petróleo, gas...). Las empresas de alcance global extraen esos recursos pagando por ellos poco y es frecuente que los gobiernos o los gobernantes utilicen los fondos obtenidos sin demasiado control, de manera que puede suceder que a los ciudadanos les llegue poco o nada por lo que las empresas se llevan de su territorio. De esta manera, la población de esos países continúa viviendo en la pobreza mientras que el mundo desarrollado se beneficia de precios muy razonables de productos básicos, de los que disfruta asumiendo un coste importante en términos de preservación de la desigualdad mundial.

La información por países como principio

La necesidad de información individualizada por países fue apoyada por los miembros del G-8 en su reunión de 2004, y desde entonces comenzó la discusión en los países más desarrollados

para exigir información sobre los pagos que sus empresas hacían a los gobiernos por actividades relacionadas con actividades extractivas. El grupo de gobiernos y entidades que está detrás de la EITI ha jugado un papel decisivo en la sensibilización de quienes podían decidir al respecto en países y organizaciones internacionales.

El principal espaldarazo vino dado por la promulgación de la Ley Dodd-Frank (julio de 2010) en los Estados Unidos. Básicamente la Ley imponía la información estandarizada por la EITI para las empresas extractivas (minerales, petróleo y gas natural) cotizadas en bolsa, de forma que anualmente informarán por gobierno extranjero, segmento de negocios y proyecto, los pagos realizados en concepto de impuestos, cánones, licencias, derechos de producción, bonificaciones y otras contraprestaciones significativas. Las reglas por las que se rige esta información fueron promulgadas por la *Securities and Exchange Commission* (SEC) en agosto de 2012. La Ley cita expresamente que la información debe estar en consonancia con las guías elaboradas por la EITI.

En la Unión Europea se ha desarrollado de forma paralela la necesidad de exigir información sobre pagos a gobiernos por actividades extractivas, pero la regulación, contenida en la Directiva 2013/34/UE, de 26 de junio, sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas, que aparte de modificar y aglutinar las Directivas IV y VII sobre cuentas anuales y consolidadas, contiene disposiciones que obligan a los países miembros a establecer un régimen algo más amplio de información sobre actividades extractivas y forestales.

En efecto, hay notables diferencias entre la regulación estadounidense y europea, aunque estén en la misma línea los conceptos de pago exigidos, como puede verse en la tabla 1, y ambas regulaciones admitan las guías de la EITI descritas.

La primera de ellas es que el informe anual sobre pagos a gobiernos, extracomunitarios o de la Unión, a elaborar cubre también los pagos por explotación de bosques primarios (es decir, primigenios o autóctonos) junto con los derivados de la extracción mineral, de gas o de petróleo.

La segunda es que se refiere a empresas cotizadas, grandes empresas (que superen dos de los criterios siguientes: 20 M de euros de activo, 40 M de euros de cifra de negocios y 250 empleados) o entidades de interés público, entendiéndose como tales las cotizadas, las entidades de crédito, las de seguros y las que estén así definidas en la legislación del Estado miembro en razón de su actividad, tamaño y número de empleados.

La tercera diferencia es que la publicidad del informe anual a elaborar en el primer semestre del siguiente ejercicio con los pagos efectuados, que debe hacerse público por los procedimientos habituales para el resto de la información financiera empresarial.

Tabla 1
Obligaciones informativas de las empresas extractivas o madereras (Directiva 2013/34/UE)

Concepto del pago (en metálico o en especie)	
a)	Derechos sobre la producción
b)	Impuestos sobre los ingresos, la producción y los beneficios (salvo el IVA)
c)	Cánones
d)	Dividendos
e)	Primas de prospección inicial, descubrimiento y producción
f)	Licencias, alquileres, derechos de acceso y otras contraprestaciones por licencias y concesiones
g)	Pagos por mejoras de infraestructuras

Los pagos a consignar han de ser mayores de 100.000 euros y el informe debe ser elaborado solamente por la matriz última dentro de la UE, previendo la posibilidad de reconocimiento mutuo de informes equivalentes en otras jurisdicciones extracomunitarias, si el Estado miembro lo admite. La Directiva habla de forma genérica de que los Estados miembros establecerán sanciones por la falta de información obligatoria según la misma.

Como es habitual, los Estados de la Unión disponen de dieciocho meses para trasponer la legislación, por lo que la obligación no será efectiva hasta dentro de dos años, en el mejor de los casos.

La Directiva no habla de verificación de esta información en ninguno de sus apartados.

Pero hay más...

Es fácil adivinar que, como manifestaba el editorial de la *International Tax Review* (July/August 2012), que las grandes corporaciones no están cómodas con esta normativa, por lo sensible y compleja que puede resultar la información a suministrar. Algunos países receptores de los pagos pueden prohibir incluso la revelación de esta información, aunque en estos casos las guías EITI dicen que se mencione el país, sin obligar a aportar más datos.

Sin embargo, el movimiento en demanda de información por países (país por país, traduciendo literalmente del inglés) está demandando mucha más información con este detalle y la está exigiendo a muchas más empresas.

Probablemente la fuerza más reivindicativa viene de los movimientos ciudadanos que exigen conocer si los impuestos que pagan las grandes corporaciones a cada uno de los países están proporcionados a su grado de actividad, ya que sospechan que las inversiones en consultoría fiscal de esas empresas ahorran muchos gastos a sus clientes y privan a los países de los recursos que en justicia les corresponderían.

En ese sentido el movimiento internacional *Tax Justice Network* o Red Justicia Fiscal (www.taxjustice.net), formado por investigadores, economistas, periodistas y otros activistas dedicados a poner de manifiesto por diversos medios las maldades sociales de la tolerancia fiscal imperante en los países desarrollados, y en particular a luchar a favor de la desaparición de los paraísos fiscales.

En un completo estudio de PriceWaterhouseCoopers (2012) sobre las iniciativas a favor de la transparencia fiscal, Andrew Packman afirma que las contribuciones hechas por las empresas a las finanzas públicas de un país son esenciales para que los gobiernos promuevan objetivos de desarrollo económico y social, razón por la cual no es de extrañar que surjan movimientos que defiendan a la comunidad de prácticas insolidarias de las empresas, pertenezcan al sector que pertenezcan.

La localización, virtual o real, de actividades en otros países con menores cargas fiscales beneficia a los propietarios de las sociedades, y quizá a los administradores de las mismas, pero a costa de perjudicar a toda la sociedad, que por eso se moviliza en petición de información. Esta información permite calibrar la equidad de las prestaciones a la empresa en el país con las contraprestaciones que recibe el país en términos de pagos de impuestos.

La información fiscal por países se configura así como un elemento decisivo de imagen que la empresa tiene en cada uno de los territorios en los que opera. No obstante, la desagregación que se pretende en las iniciativas más desarrolladas va todavía más allá, puesto que trata de cubrir otros pagos.

Las compañías pueden no solo contribuir al Estado con los impuestos, sino a otros grupos sociales interesados en su actividad en

cada país. Los empleados, por ejemplo, pueden desear saber cómo son tratados en su país en relación con otros países (sueldos, horarios de trabajo, primas o bonos, fondos de pensiones, etc.). Los clientes o los proveedores pueden estar interesados en conocer si sus condiciones son comparables a las de otros en los distintos territorios en los que opera la empresa. Los ecologistas pueden querer comparar las medidas de seguridad y protección utilizadas en países en desarrollo frente a las de los países desarrollados.

Es posible que la desagregación por países vaya, en el futuro, mucho más allá del desglose de flujos con los gobiernos de los países en los que opera la empresa. A título de ejemplo sobre las demandas de información, otro editorial de la *International Tax Review* (2013) citaba una posible lista de informaciones: nombre de cada país en el que opera la corporación, identificación de todas sus compañías en el mismo y datos financieros que informen sobre cifras clave de actividad financiera (ventas, compras, gastos de personal, número de empleados, gastos financieros, beneficios antes de impuestos, cargas fiscales y coste histórico y valor actualizado de los activos).

Esta obligación alcanzaría a todas las multinacionales, y no solo a las que explotan recursos naturales, sino también a las farmacéuticas, químicas, siderometalúrgicas, financieras, eléctricas, de telecomunicaciones o de cualquier otro sector de actividad económica.

Es imprescindible ver en este movimiento, todavía incipiente pero sólido, un intento de exigencia de responsabilidad social por parte de grupos y movimientos arraigados en la sociedad, que pueden proceder de distintas tendencias políticas, pero tienen un mismo objetivo relacionado con la exigencia de equidad, país por país, a las grandes corporaciones, de forma que retornen a las diferentes colectividades que mantienen su actividad lo que en justicia les pertenece.

Conclusión: equidad más allá de la responsabilidad social

La exigencia de información por países puede confundirse con una manifestación más de la responsabilidad social de las empresas (RSE). Pero esa forma de calificarla es bastante errónea, porque no nace de las empresas sino de otros movimientos sociales que exigen información para juzgar a la propia entidad. La responsabilidad social corporativa nace de la empresa, no de la sociedad, y trata de conformar a ciertos grupos de interés sin dejarles participar en sus decisiones, como si la entidad empresarial tuviera una faceta caritativa en la que fundamentar o justificar su imagen comercial.

En su lugar, la información por países es una exigencia que ha partido de la sociedad y de movimientos cívicos, aunque haya sido asumida por ciertos gobiernos, y su intención final no es dejar a la empresa en buen lugar o modificar sus hábitos fiscales, sino cambiar la propia sociedad a través de la transparencia de datos fundamentales para los ciudadanos, que a su vez pueden o no serlo para los accionistas.

En lo que todos los movimientos analizados coinciden es en que el objetivo final tiene que ver básicamente con la equidad, de modo que pueda situarse en una balanza lo que la sociedad da a la empresa y lo que recibe de esta, y un escenario apropiado para verlo es la información de lo que hace en cada país. Si estos movimientos tienen éxito, las empresas tendrán que justificar por qué rebajan la protección social de los trabajadores en un país o porqué desvían rentas e inversiones a paraísos fiscales.

Es posible que este objetivo tarde muchos años, en especial si los gobiernos y los reguladores de información no ayudan, pero la información que se puede suministrar es muy relevante. Puede poner de manifiesto, por ejemplo, políticas discriminatorias entre países, transferencias de recursos de unos territorios a otros, desvío de resultados hacia jurisdicciones fiscales menos rigurosas, etc.

Es preciso remarcar que esta información, para tener visos de credibilidad, debe estar verificada por expertos independientes: de otra manera será un juguete en las manos interesadas de los administradores, que lo utilizarán según convenga a sus intereses.

En definitiva, al tratar de la información desglosada por países se está hablando de equidad, que es un concepto que afecta a los ciudadanos, no de responsabilidad de las empresas, algunas de las cuales han demostrado poca sensibilidad hacia los países de los que sacan los beneficios.

BIBLIOGRAFÍA

Schewiller, Th., y Symons, S. (2009): "Corporate responsibility and paying tax". *The OCDE Observer* Dic.-Ene.: 276-277.

PriceWaterhouseCoopers (2012): *Tax transparency and country-by-country reporting*, agosto. Disponible en [http://www.pwc.com/en_GX/gx/tax/publications/assets/pwc-tax-transparency.pdf] (acceso el 31 de agosto de 2013).

International Tax Review (2012): *The tide turns towards country-by-country reporting*, julio-agosto.

International Tax Review (2013): *Information sharing: How and why it is increasing*, febrero.

Belén Goñi Alegre

Directora general del think tank Institución Futuro (www.ifuturo.org) y autora del informe "Emprendimiento 360°. Cómo fomentar el espíritu emprendedor desde todos los frentes", accesible en <http://goo.gl/5J1iJX>

El emprendimiento, responsabilidad de todos

El emprendimiento está de moda. No hay político que no mencione la importancia de la creación de nuevos negocios para salir de la crisis y continuamente vemos a nuestro alrededor iniciativas parlamentarias defendiendo su necesidad y tratando de promoverlo. El Gobierno central ha aprobado recientemente la Ley del Emprendedor y a nivel europeo, y también se está elaborando un plan de acción para el emprendimiento. A todo ello habría que sumar la proliferación de documentos e informes sobre esta materia y diversas iniciativas a lo largo y ancho de nuestra geografía en las que educadores, empresarios o medios de comunicación ponen en marcha iniciativas para fomentar el emprendimiento.

Pero *¿qué es el emprendimiento?* Muchos de los trabajos mencionados anteriormente consideran que el emprendimiento consiste en poner en marcha nuevos negocios y sin duda los que lo hacen son emprendedores, pero, ¿solo ellos lo son? Según la RAE emprender es "Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro" Y es que emprendedores no son sólo aquellos que crean empresas, sino todos aquellos capaces de generar ideas y poner en marcha nuevos proyectos en cualquier ámbito. El empresario o trabajador que lanza un nuevo producto o servicio es un emprendedor, como también lo es el profesor que pone en marcha un nuevo sistema de prácticas para sus alumnos, el funcionario que diseña, defiende y lleva a la práctica una nueva línea de ayudas o el niño que inventa un nuevo juego con los medios de que dispone.

Existen problemas y retos en todos los ámbitos de la vida, y la capacidad de enfrentarse a ellos y de poner en marcha propuestas creativas que ayuden a superar los obstáculos y a generar valor es un activo que debe potenciarse. El espíritu emprendedor es un bien valioso en cualquier sociedad, que genera progreso social y económico y por ello cuando lo potenciamos ganamos todos.

En este mismo sentido, la UE en 2006 estableció ocho competencias clave que deberían adquirir los jóvenes y los adultos a lo largo

de la vida ya que eran necesarias "para la realización personal de los individuos y para su integración social, así como para la ciudadanía activa y el empleo". Una de ellas es el *sentido de la iniciativa y el espíritu de empresa*.

Pero, *¿qué características, qué capacidades debe poseer una persona para ser emprendedora?* Yo diría que los emprendedores son personas:

- Creativas para identificar nuevas soluciones y oportunidades con una actitud positiva ante el cambio y la innovación;
- con iniciativa y decisión: para hacer que las cosas sucedan transformando las ideas en realidades;
- capaces tomar riesgos evaluándolos y asumiéndolos de la forma y en el momento necesarios;
- que confían en sí mismas, creen en su proyecto, y luchan por sacarlo adelante con tenacidad y pasión;
- emocionalmente equilibradas para enfrentar situaciones adversas, controlar sus emociones, superar el desaliento producido por las derrotas y las críticas y encontrar soluciones;
- sin miedo a equivocarse y con capacidad de aprender de sus errores;
- responsables para asumir las consecuencias de sus actos;
- que sabe trabajar de forma cooperativa y flexible, como parte de un equipo y vela por los intereses del grupo, y
- capaces de idear, desarrollar e implementar proyectos con todo lo que ello implica de planificación, organización, comunicación, liderazgo, evaluación y aprendizaje.

Si queremos más emprendedores deberemos formar personas con estas características, y la pregunta es *¿cómo se potencian todas esas capacidades y actitudes?* Las acciones que se vienen poniendo en marcha para fomentar el emprendimiento consisten fundamentalmente en la mejora del contexto legal y administrativo, en medidas fiscales y de reducción de cargas burocráticas que simplifiquen el nacimiento de las empresas, en charlas de empresarios en los centros educativos, en asignaturas de emprendimiento..., y todo ello es positivo y nos alegramos de que se esté trabajando en ello. Pero si volvemos a leer la lista de características, ¿es suficiente? ¿Conseguirán esas medidas una sociedad más emprendedora? En mi modesta opinión no. La Administración y los políticos pueden hacer parte del trabajo pero existen otros agentes necesarios y con igual responsabilidad, como son las familias, las empresas, el ámbito educativo, los medios de comunicación y los ciudadanos en general... Sólo si cada uno de ellos toma su testigo y trabaja su parte, en colaboración con los demás agentes, se podrá tener, de verdad, una sociedad con las destrezas necesarias para emprender.

El primero de ellos es la *familia*. Como ya he citado, formar personas emprendedoras significa entrenar la iniciativa, la creatividad, la responsabilidad, la autonomía, el esfuerzo, la constancia o el aprendizaje de los fracasos, entre otros. Entrenar esas actitudes es, en buena medida, una responsabilidad de las familias, puesto que el entorno familiar resulta decisivo en la adquisición de pautas de conducta y conformación de valores personales y sociales. Al fin y al cabo, lo que somos se fragua en gran parte en la familia. Lo mejor que podemos hacer por nuestros hijos, visto que ya no existen los trabajos seguros para toda la vida, es dotarles de la mayor empleabilidad posible. Para ello, no basta con inculcarles conocimientos técnicos, sino también entrenarles en aquellas capacidades y habilidades que son más demandadas por el mercado

y que les ayudarán a valerse y progresar en el futuro. Recordemos, a este respecto, que diversos estudios destacan que la sociedad española no es propensa a tomar riesgos, y que el miedo al fracaso es un gran obstáculo para emprender.

Hay muchas pequeñas acciones que ayudan a fomentar el emprendimiento en la familia, les cito algunos de los ejemplos que conozco y que yo misma intento poner en práctica: no dar la paga “porque sí”, sino gestionarla para que la cantidad sea variable en función de lo que el hijo haya hecho durante la semana y de sus propuestas de mejora en el hogar; fomentar que los hijos elaboren o construyan objetos para vender, teniendo en cuenta costes y destino de los beneficios; potenciar el aprendizaje ensayo-error, dejando que los hijos se equivoquen y aprendan de sus errores; o no planificar todo el tiempo de los niños ni saturar sus agendas en extremo, sino propiciar que tengan tiempo para crear y busquen formas de ocupar su tiempo y divertirse, fomentando así su creatividad a lo “Phineas y Ferb”.

En lo que a la *formación reglada* se refiere, según el *Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España*, editado por la Fundación Príncipe de Gerona y ESADE, más de la mitad de los expertos consultados, considera que la formación primaria y secundaria no fomenta la actitud emprendedora. Y en lo que a la educación universitaria se refiere, más de 70% opina que ésta no es adecuada para fomentar la iniciativa emprendedora.

¿Cómo cambiar esa tendencia? Bajo mi punto de vista es necesario atacar varios frentes. Por un lado se requiere formar a los profesores y dotarles de materiales y metodologías adaptados a la forma de aprendizaje de hoy que les ayuden a desarrollar estas capacidades y actitudes. Pero además, no creo que el asunto se resuelva con una asignatura. Las capacidades mencionadas anteriormente requieren de entrenamiento y deberían ejercitarse en todas las asignaturas y ser promovidas y alentadas por las direcciones de propios los centros. Sin duda, la colaboración entre formadores y emprendedores será muy útil y a ella habrá que añadir actividades que fuercen a los alumnos a moverse en ámbitos inciertos, a buscar información, a preguntar, a experimentar a aprender de sus errores, a persistir, a encontrar y poner en marcha soluciones...

Respecto al papel que puede jugar la *empresa*, se debe aclarar que en España existe una visión ambivalente por parte de la sociedad sobre la imagen de los empresarios. Según datos del Flash Eurobarometer, el 83% de los españoles considera que los empresarios benefician a todos con su creación de riqueza. Sin embargo, el 62% cree que los empresarios solo se preocupan de su propio bolsillo, una mala imagen del empresario que únicamente es peor en Chipre y en Grecia. Resulta paradójico que, en nuestro país, si el empresario tiene éxito se desconfíe del modo en que lo logró; y si fracasa, se le estigmatiza y se le dificulta emprender nuevas iniciativas empresariales. Estas actitudes, por desgracia, son difíciles de cambiar a corto plazo.

Pero los empresarios ya son emprendedores, y precisamente pueden aportar mucho en impulsar una sociedad más emprendedora. En primer lugar, ayudando y apoyando a la formación y desarrollo del espíritu emprendedor mediante la colaboración con otros agentes —profesores e instituciones educativas, medios de comunicación, con la Administración...—. En segundo lugar, haciendo que sus propias organizaciones sean centros emprendedores e innovadores donde se faciliten la recogida de ideas y la iniciativa de los trabajadores y donde surjan y se pongan en marcha nuevos proyectos de manera permanente, siendo conscientes en todo momento de que habrá fracasos, pero lo importante es aprender de ellos y conseguir tener éxito en un mayor número de ocasiones. Y por último, ayudando a las empresas recién nacidas actuando como empresas “madrinas”: colaborando en el desarrollo y testaje de sus nuevos productos, o admitiéndolas como proveedoras.

Por último, pocas veces se piensa en lo beneficioso que es para el emprendimiento que los *medios de comunicación* lo favorezcan. Existen mil y una formas: mostrando la realidad de los emprendedores, denunciando las barreras existentes o proporcionando información útil para quienes están pensando en montar su propia empresa o quieren emprender nuevos proyectos en su actual trabajo. Además, los medios son capaces de demostrar a través de la presentación de micro historias de éxito y fracaso que el emprendimiento está al alcance de muchos.

La principal pega es que a menudo estos no poseen acceso a buena parte de la información que les sería necesaria para poder hacerlo. Los demás agentes mencionados podrían ayudar proveyéndoles de historias, datos y testimonios reales y cercanos.

Todos estos agentes y los roles que pueden jugar respecto al emprendimiento son de vital importancia. Pero incluso si ustedes no se identifican con ninguno de ellos, creo que como *ciudadanos* también podemos ayudar. Debemos ser conscientes del gran valor que representa para la sociedad el que sus miembros sean emprendedores: personas capaces de generar ideas, poner en marcha y llevar a buen término nuevos proyectos en cualquier ámbito. En nuestras manos está no estigmatizar los fracasos; apoyar y contribuir al desarrollo y mejora de los nuevos proyectos y servicios testándolos y aportando nuestra crítica constructiva; realizar pequeñas aportaciones dinerarias —el llamado crowdfunding— o de otra clase a los nuevos proyectos; emprender nuevos proyectos en nuestra casa, en nuestro trabajo, en nuestro entorno, y trasladar su experiencia a los medios de comunicación... En definitiva, cada ciudadano es responsable de poner su granito de arena todos los días para contribuir a que nuestra sociedad sea más emprendedora y, por tanto, más próspera y solidaria.

Todo este entramado de acciones que cada uno de nosotros puede llevar a cabo no tendría ningún sentido si no se entendiera que para que todo funcione, es necesaria la *colaboración entre todos estos agentes*. Es deseable que cada uno en su ámbito de actuación, y en la medida de sus posibilidades, tome hoy el testigo y comience a actuar, pero no es menos cierto que en la medida en que coordinemos las actuaciones de unos y otros avanzaremos más rápido y nos será a todos menos gravoso. Por ejemplo, si un profesor puede conectar con un empresario porque le conoce, para que le ayude a preparar una clase, es estupendo, pero imagínense si un grupo de empresarios decidiera hacerlo sistemáticamente en varios centros. El alcance, el impacto y el aprendizaje para futuras acciones sin duda sería mayor. Así pues, demos pasos hacia delante, comencemos a actuar y colaboremos con los demás. Todos podemos y debemos contribuir a la prosperidad futura de nuestros hijos, alumnos, empleados, empleadores y ciudadanos en general.

Esteban Hernández Esteve

Presidente de la Comisión de Historia de la Contabilidad de AECA

El Panopticon de Jeremy Bentham y su introducción, en el pensamiento contable

Merced al libro de Michel Foucault: *Surveiller et Punir. Naissance de la prison*, publicado el año 1975 en París por Editions Gallimard, el Panopticon de Jeremy Bentham llegó al conocimiento de los practicantes de la “nueva historia de la contabilidad”, los cuales aplicaron las tesis sustentadas en el libro a la disciplina, convirtiéndolas en uno de los postulados básicos de su enfoque histórico de la contabilidad, en tanto ejemplo clarificador de los propósitos y efectos de la misma, y en especial de los de la contabilidad de dirección, en el contexto empresarial, y hasta político y social en general.

Sin embargo, pese al papel de primer orden que las ideas sugeridas por el Panopticon tienen para los nuevos historiadores de la contabilidad, no parece que el tema, a pesar de su indudable interés

y atractivo, sea muy conocido por los estudiosos de la contabilidad en general, ni siquiera por los historiadores afincados fuera de los predios de la “nueva historia”, e, incluso de éstos, que lo conocen con ciertas limitaciones. Por tal motivo, en mi reciente libro “Aproximación al estudio del pensamiento contable español” (2013, pp. 61 ss.) traté de exponer muy brevemente el origen de esas ideas y su aplicación por los nuevos historiadores. Aquí deberé tratar la cuestión también con mucha brevedad, aunque procuraré sacar a colación ciertos puntos no tocados en mi anterior trabajo en relación con el autor de las ideas.

Jeremy Bentham fue uno de esos filósofos morales británicos nacidos en la primera mitad del siglo XVIII cuya madurez intelectual se alcanzó durante la primera etapa de la Revolución industrial. Fueron testigos, consiguientemente, de las grandes novedades introducidas con motivo de esa Revolución, novedades que hicieron que se dispararan sus esperanzas sobre los grandes logros sociales y económicos que la mente del hombre podría conseguir, despertando de esta forma su interés por estas cuestiones.

Jeremy nació en Londres, en la calle Houndsditch, paralela al Strand, a la altura más o menos de la Savoy Street, o sea, en pleno centro del Londres actual, el año 1748, o sea, 25 años después de que naciera el escocés Adam Smith y 28 años antes de la publicación de su obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* en 1776, que constituyó el origen de la ciencia económica.

Bentham fue miembro de una familia acomodada, de conocidos abogados; su padre y su abuelo lo eran. El también estudió leyes, materia que cursó en el Queen’s College, de Oxford, donde ingresó en 1760, graduándose en 1763. A su graduación ingresó en 1764 en la Lincoln’s Inn, una institución londinense creada en 1422 para la enseñanza del Derecho. Aunque cualificado, pues, para ejercer la abogacía, nunca lo hizo. Sus abundantes escritos sí versaron, sin embargo, en gran parte sobre materias jurídicas, a la par que sobre temas políticos, económicos y sociales.

Parece que Jeremy fue un niño precoz, muy aficionado a la lectura, que a los cuatro años leía ya en latín. Está considerado como el fundador del utilitarismo moderno, enfoque filosófico que evalúa las acciones según los resultados obtenidos. Se inspiró en grandes pensadores ilustrados de planteamientos empíricos, como John Locke y David Hume. Asimismo fue buen amigo y maestro de James Mill, padre de John Stuart Mill, de quien fue tutor, y con quien discutió posteriormente sobre muchas cuestiones económicas.

En 1785 se desplazó, pasando por Roma y Constantinopla, a Rusia, para visitar a su hermano Samuel, que era ingeniero de las fuerzas



armadas rusas. No regresó a Londres hasta 1788. En Crecheff, ciudad de Bielorrusia, escribió, en forma de doce cartas dirigidas a un amigo de Londres, su *Defence of Usury*, que fue su primera obra sobre economía y que fue publicada en 1787. El trabajo contiene, además, una carta decimotercera dirigida a Adam Smith, al que consideraba su maestro, aunque mantenía algunas diferencias de opinión con él, porque decía que no seguía fielmente el desarrollo lógico de sus principios (*Encyclopaedia Britannica*, 2004, entrada: Jeremy Bentham).

Las obras de Bentham son muy interesantes en nuestro contexto, pues mientras Foucault –autor que lo ha puesto de actualidad en el contexto histórico-contable– no parece que se interesara ni aludiera a la contabilidad, él sí lo hace y, curiosamente, ofrece una definición de tipo histórico sobre ella, especificando que “el sistema de contabilidad no es ni más ni menos que la historia del sistema de dirección en todos sus extremos”. Por otra parte, en una nota al pie de esta misma página dice: “La contabilidad es un instrumento con el que cuenta la economía, la arquitectura es otro, como hemos visto” (Bentham, *Outline*, 1843, vol. 8: p. 392).

A este respecto debe hacerse notar que escribió un *Manual of Political Economy* cuyo manuscrito fue publicado, también en 1843, por John Bowring en su completa colección de obras de nuestro autor, colección que puede ser consultada en el siguiente sitio web de Internet: http://oll.libertyfund.org/index.php?option=com_staticxt&staticfile=show.php?title=1920&Itemid=27

En este Manual se muestra partidario del *laissez-faire*, aunque con algunas modificaciones y da unas listas de las cosas que el gobierno puede hacer y no debe hacer, siendo mucho extensa la segunda lista que la primera.

En 1789 publicó lo que es posiblemente su libro más importante, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, en el que expone su pensamiento principal. Piensa que la Humanidad se rige por dos motivos soberanos, dolor y placer, y que el principio de utilidad reconoce este hecho. El objeto de todas las leyes debe ser el de conseguir la mayor felicidad para el mayor número de personas. De este principio deducía que como el castigo implica dolor y, en consecuencia, es malo, solamente debería ser usado “en la medida en que con él se pudiera evitar un daño mayor” (*Encyclopaedia Britannica*, *ídem*).

Bentham empleaba su tiempo estudiando intensamente y escribiendo entre ocho y doce horas diarias. A su muerte, ocurrida el 6 de junio de 1832, dejó literalmente decenas de miles de páginas manuscritas de trabajos que no había publicado, algunos de los cuales sólo estaban esbozados, pues curiosamente su afán por escribir no se correspondía con un paralelo interés por publicar, cosa a la que dedicaba muy poco esfuerzo. Lo que le interesaba era dar cuerpo a sus ideas, formulándolas por escrito, cosa que comprendo perfectamente. Legó también a su muerte una extensa finca que sirvió para financiar la construcción de la University College en Londres, de nueva fundación, dedicada a acoger los jóvenes que no eran admitidos en aquella época a la educación universitaria normal, es decir, los inconformistas, los católicos y los judíos. A su muerte, de acuerdo con sus instrucciones, su cadáver fue embalsamado, provisto de una cabeza de cera, vestido con sus ropas habituales y sentado en una silla, siendo colocado en una vitrina situada en uno de los corredores del edificio principal de la University College. Allí permanece todavía hoy, con su cabeza auténtica, momificada, depositada entre sus pies (*Internet Encyclopedia of Philosophy*, entrada: Jeremy Bentham).

Retomando el hilo del discurso referido a su estancia en Crecheff, diremos que en ese mismo año 1787, en que redactó su *Defence of Usury*, escribió también sus veintiuna cartas, dirigidas asimismo a

un amigo suyo de Londres, sobre el Panopticon. De estas cartas las cuatro últimas se refieren a su aplicación en fábricas, manicomios, hospitales y escuelas.

Como es sabido, el Panopticon propone una prisión circular en la que los presos están alojados en celdas situadas en la parte tocante a la pared interna del círculo. Estas celdas están cerradas en su parte frontal con rejas, para permitir al observador externo una total visibilidad de lo que ocurre dentro de ellas. Los guardianes, a su vez, se colocan en un recinto circular central de paredes opacas, separado de las celdas por un pasillo anular. La pared de esta cabina de vigilancia tiene unas mirillas estrechas, de forma que los carceleros puedan observar lo que hacen los presos, pero sin que éstos puedan verlos a ellos. Esta disposición tiene como objeto hace que los presos puedan tener la sensación de sentirse permanentemente vigilados. “Vigilar, sin ser visto”, este era el lema del pensamiento de Bentham al idear el Panopticon, de acuerdo con lo que expresa en las cartas escritas a su amigo de Londres: “Su esencia consiste en la situación central del vigilante, combinada con la bien conocida y eficaz estratagema de ver sin ser visto...”.

Y al comienzo del párrafo siguiente continúa: “aunque, tal vez, la cuestión más importante sea el que las personas que deben ser vigiladas se sientan siempre observadas, o al menos el que haya gran posibilidad de que sea así; sin embargo, éste no es de ningún modo el único punto importante” (Bentham, 1995, carta V)¹.

A su vuelta a Inglaterra y durante cerca de 20 años, Bentham siguió insistiendo en su idea del Panopticon, sin éxito y con grandes costes. La idea subyacente en todo este esfuerzo era, sobre todo, la de mejorar la condición de los presos dada la situación reinante en las cárceles inglesas de la época. Afortunadamente, una herencia recibida en 1796 le proporcionó estabilidad financiera. A finales de la década de los 90, la obra teórica de Bentham fue empezando a ganar influencia entre la clase política, aunque posiblemente esta influencia fue mayor en la Europa continental. En 1792 fue nombrado ciudadano honorario de la joven República Francesa y su obra *Theory of Legislation* fue publicada primero en francés por su discípulo suizo Etienne Dumont en 1802, con el título de *Traites de Legislation* (*Internet Encyclopedia of Philosophy*, entrada: Jeremy Bentham).

Por otra parte, fue precisamente un filósofo francés, Michel Foucault, quien en el siglo pasado y en el marco de su preocupación por profundizar en la teoría de que los procesos sociales se desarrollan bajo el signo de la búsqueda de situaciones de poder y prevalencia, volvió a poner en primer plano las ideas de Jeremy Bentham sobre el Panopticon como forma de disciplinar la sociedad moderna, según se ha comentado ya y se indicaba en mi libro citado (Hernández, *idem*).

En este aspecto, las ideas de Michel Foucault sobre esta temática han influido, de una manera u otra, en casi todos los adeptos de la “nueva historia de la contabilidad”, ejerciendo en algunos de ellos un influjo tan fuerte que los ha configurado como un grupo específico dentro del conjunto. A pesar de que Foucault no parece que se interesara nunca especialmente por temas empresariales ni contables, como se apuntaba, lo cierto es que los adeptos del nuevo paradigma crítico de investigación contable, y en especial los nuevos historiadores de la contabilidad, sí se han ocupado profusamente de él y de su pensamiento, sobre todo en lo que respecta a sus disquisiciones sobre las relaciones saber-poder y el papel de la disciplina en la sociedad de nuestros días.



En efecto, desde que la humanidad hiciera estallar en el siglo XVIII el corsé de los gobiernos autoritarios para hacer valer los ideales de libertad, las capas dirigentes de la sociedad se las han tenido que ir ingeniado para arbitrar nuevas formas indirectas de disciplinar a sus miembros. Entre estas formas, una de las más efectivas a juicio de Foucault viene ejemplarizada por el Panopticon de Jeremy Bentham.

En este contexto, Foucault nos dice que “La ‘disciplina’ no se puede identificar ni con una institución ni con un aparato administrativo; es una clase de poder, un modo de ejercerlo, que comporta todo un conjunto de instrumentos, de técnicas, de procedimientos, de niveles de aplicación, de objetivos; es una ‘física’ o una ‘anatomía’ del poder, una tecnología” (Foucault, 1975: p. 217). Para Foucault, el Panopticon constituye una precisa y clara muestra de estos instrumentos, técnicas y procedimientos que forman parte de esta filosofía del poder, de dominación de la sociedad.

Los partidarios del paradigma crítico radical de la investigación en contabilidad vieron que la idea del Panopticon encajaba perfectamente en su visión de lo que ocurría en el seno de la empresa. Así, McKinlay y Starkey afirmaron explícitamente que “La empresa constituye un caso típico de sociedad disciplinaria, una especie de ‘panopticon’ empresarial” (McKinlay *et al.*, 1998: p. 113).

Parece que el primero en interesarse por la aplicación de las ideas de Michel Foucault al estudio crítico de la contabilidad fue Anthony Hopwood, como atestiguan dos de sus artículos más conocidos (Burchell *et al.*, 1985; Hopwood, 1987).

Sin embargo, la primera investigadora en aplicar el Panopticon como elemento explicativo en la historia de la contabilidad fue Anne Loft en su tesis doctoral *Understanding Accounting in its social and historical context: The case of cost accounting in Britain, 1914-1925*, desarrollada entre 1981 y 1986, bajo la dirección de Hopwood, en la London Business School. En 1988 la tesis fue publicada por Garland (Loft, 1988).

En efecto, en un interesante y simpático artículo la misma autora describe cómo después de trabajar un año en su tesis no encontraba un camino satisfactorio, por lo que se hallaba deprimida y desesperanzada. Entonces, Hopwood le sugirió que buscara inspiración en la obra de Foucault *Discipline and Punish*, o sea, la traducción inglesa de *Surveiller et Punir*. Así lo hizo y empezó a leer a Foucault. Al principio le pareció una lectura difícil y enrevesada, pero poco a poco se empezó a interesar por la forma en que Foucault se apoyaba en el Panopticon de Jeremy Bentham para ilustrar la nueva forma de poder establecida al desmoronarse los estados autoritarios. Las afirmaciones de Foucault de que el sistema “funciona como máquina” y que “controla sin interrupción a los mismos encargados de controlar; y es absolutamente ‘discreto’, pues funciona permanentemente y prácticamente en silencio”. (Foucault, 1975: p. 179), la hicieron pensar que el Panopticon funcionaba de forma paralela a la forma que la contabilidad usa para disciplinar las actividades de una fábrica. En todo momento acudía a su mente la imagen de las fábricas que había visitado en sus actividades como auditora (Loft, 2007: pp. 101 ss.).

¹ Este tipo de construcción se empleó en numerosísimas cárceles de todo el mundo, incluida España, donde entre otros establecimientos penitenciarios, fue empleado en la Cárcel Modelo de Madrid, la Cárcel de Carabanchel, el Palacio de Justicia y la cárcel de Vigo, etc. Yo mismo tuve ocasión de visitar personalmente el Panopticon de la cárcel de Badajoz, convertida ya en Museo Extremeño e Iberoamericano de Arte Contemporáneo.

El paralelismo trazado por Anne Loft fue un hallazgo para los nuevos historiadores de la contabilidad, pues vieron cómo el Panopticon ofrecía una ilustración gráfica del papel que ésta y, en particular, la contabilidad directiva o de gestión, desempeñaba como instrumento de la dirección para observar el funcionamiento de toda la organización y asegurar la vigilancia y el control del comportamiento y rendimiento de sus trabajadores, de forma que éstos tuvieran la sensación de estar permanentemente vigilados, aunque no vieran a sus vigilantes.

Naturalmente, para los foucaultianos, la contabilidad de gestión no fue desarrollada por motivos de racionalidad puramente económica, sino más bien como consecuencia de esa búsqueda de medios de disciplina, control y vigilancia sociales.

Digamos para finalizar esta breve exposición, que Foucault, que en sus orígenes era un comunista convencido, abandonó o fue expulsado del Partido Comunista francés debido a sus ideas, pues partiendo en un principio de la teoría de la explotación de los trabajadores por parte de la clase capitalista, derivó luego hacia la teoría de la explotación, sin más, por parte de las clases dirigentes, una trasposición que al parecer no sentó demasiado bien en el seno de sus correligionarios.

Por otra parte, es curiosa la paradoja que se da en el episodio de la formulación del Panopticon en las postrimerías del Antiguo Régimen. De acuerdo con la actitud y la sensibilidad social mostrados por Jeremy Bentham, podemos pensar que, aunque acentuara las ventajas del sistema de control y vigilancia que su idea proporcionaría, al objeto de despertar el interés de los gobiernos en su implantación, su motivo principal o uno de los principales sería el propósito de aliviar las condiciones de vida de los presos en las cárceles de la época. Sin embargo, ahora, en una sociedad mucho más libre y progresista, se contempla dicho proyecto únicamente desde la óptica del control y sojuzgamiento de la sociedad por parte de las capas gobernantes. No deja de tener verdad esta visión de los propósitos de las capas poderosas, tanto políticas como económicas –no olvidemos los irritantes lavados de cerebro a que nos somete cada día la propaganda comercial–, pero parece interesante comprobar, también en este hecho singular, los profundos cambios de planteamiento que la sociedad ha experimentando y seguirá experimentando.

Bibliografía

Bentham, J. (1843): "A Manual of Political Economy: Now First Edited From the Mss. of Jeremy Bentham", trabajo incluido en el vol. III de la obra editada por John Bowring: *The Works of Jeremy Bentham*, 11 vols., Edimburgo: William Tait: 1.838-1.843.

Bentham, J. (1843): "Outline of a Work Entitled Pauper Management Improved. To be filled up, and the work published in one volumen octavo, as soon as a sufficient number of the communications solicited in Vol. XVIII. No. 167, of the Annals of Agriculture have been obtained", trabajo incluido en vol. VIII de la obra editada por John Bowring: *The Works of Jeremy Bentham*, 11 vols., Edimburgo: William Tait: 1.838-1.843.

Bentham, J. (1995): "Panopticon; or the Inspection-House: Containing the idea of a new principle of construction applicable to any sort of establishment, in which persons of any description are to be kept under inspection; and in particular to penitentiary-houses, prisons, houses of industry, work-houses, poor-houses, lazarettos, manufactories, hospitals, mad-houses, and schools: with a plan of management adapted to the principle: in a series of letters, written in the year 1787, from Crecheff in White Russia. to a friend in England by Jeremy Bentham, of Lincoln's Inn, esquire", en *The Panopticon Writings*, Londres: Verso. Ed. Miran Bozovic.

Burchell, S.; Clubb, C. y Hopwood, A. G. (1985): "Accounting in Its Social Context: Towards a History of Value Added in the United Kingdom", en *Accounting, Organizations and Society*, vol. 10, n.º 4.

Encyclopaedia Britannica Deluxe Edition 2004, CD-Rom, entrada Jeremy Bentham.

Foucault, M. (1975): *Surveiller et Punir. Naissance de la prison*, París: Editions Gallimard.

Hernández Esteve, E. (2013): *Aproximación al estudio del pensamiento contable español. De la Baja Edad Media a la consolidación de la Contabilidad como asignatura universitaria*, Madrid: AECA, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Hopwood, A. G. (1987): "The Archaeology of Accounting Systems", en *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, n.º 3.

Internet Encyclopedia of Philosophy IEP, entrada Jeremy Bentham, sitio web: <http://www.iep.utm.edu/bentham/>

Loft, A. (1988): *Understanding accounting in its social and historical context: the case of cost accounting in Britain 1914-1925*, Garland: Nueva York.

Loft, A. (2007): "Nice Work!: Writing a Ph.D. Thesis in Accounting", en Christopher Humphrey (editor): *The Real Life Guide to Accounting Research: A Behind the Scenes View of Using Qualitative Research Methods*, Oxford: Elsevier.

McKinlay, A., y Starkey, K. (1998): "The 'Velvety Grip': Managing Managers in the Modern Corporation", en McKinlay Alan y Ken Starkey (ed): *Foucault, Management and Organization Theory: From Panopticon to Technologies of Self*, Thousand Oaks, CA: Sage.

Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londres: W. Strahan and T. Cadell.

José Carlos Hernández

Socio de Ernst & Young

Hacia un nuevo modelo contable de cálculo de las pérdidas por deterioro por riesgo de crédito para las carteras de instrumentos financieros

Desde marzo de 2008, tanto el International Accounting Standard Board (IASB) ¹, como el Financial Accounting Standards Board (FASB) ², están trabajando activamente en un proyecto cuyo objetivo primordial es desarrollar e implementar una nueva regulación contable y de *reporting* financiero para los instrumentos financieros.

Entre los objetivos de este proyecto, estaba el reducir la complejidad que la normativa actual implica, junto con la convergencia con la normativa emitida por el FASB, pero también dar respuesta a los requerimientos de diferentes grupos de interés, surgidos en medio de la crisis financiera.

El IASB está acometiendo el proyecto en tres fases diferenciadas que una vez finalizadas, cristalizarán con la emisión de una nueva norma sobre instrumentos financieros (NIIF 9). Las tres fases mencionadas son:

1. Clasificación y valoración de los instrumentos financieros.
2. Deterioro de los instrumentos financieros.
3. Coberturas contables.

La fase de "clasificación y valoración", aunque se consideraba completada desde noviembre de 2009, fue modificada en diciembre de

¹ Organismo emisor de las Normas Internacionales de Información financiera (NIIF), normas que rigen la contabilidad y el *reporting* financiero de, al menos, todos los grupos cotizados en los países de la Unión Europea y en un gran número de países de Europa y el resto de continentes

² Organismo emisor de las normas contables y *reporting* financiero aplicables en los Estados Unidos de América.

2011. La modificación principal fue la introducción de una nueva alternativa para la clasificación y valoración de determinados instrumentos de deuda y, a fecha actual, están en proceso de deliberación todas las modificaciones planteadas, sin que haya marcada una fecha objetivo para la emisión de la norma definitiva sobre esta fase. En relación con la fase de “coberturas contables” es objetivo del IASB emitir la norma final antes del 30 de septiembre de 2013.

La fase de “Deterioro de los instrumentos financieros” está en pleno desarrollo con varios borradores de norma emitidos desde 2008, y habiendo finalizado, el pasado mes de julio, la recepción de comentarios por parte de los distintos grupos de interés (usuarios, reguladores, auditores, etc..) al último borrador emitido en marzo de 2013. Aunque la norma será de aplicación para todas las entidades usuarias de NIIF, impactará de forma significativa, tanto cuantitativa como cualitativamente (procesos contables) en las entidades financieras. Por ello, es en este nuevo modelo para la determinación de las pérdidas por deterioro por riesgo de crédito donde nos queremos detener, ya que se trata del cambio más relevante para las entidades financieras, al tocar una parte fundamental del negocio bancario como es la medición, desde la óptica contable, del riesgo crédito.

La actual norma (NIC 39) apuesta por un enfoque o **modelo de pérdida incurrida**, habiendo recibido desde distintos ámbitos críticas por su escasa anticipación en el reconocimiento deterioros, críticas que se han visto reforzadas por la actual crisis financiera global y la difícil situación por la que han atravesado numerosas entidades de crédito en los últimos años.

Estas circunstancias han llevado al IASB al desarrollo, estudio y consulta a los distintos usuarios de las NIIF, desde el año 2008, de distintos borradores de norma para el tratamiento contable del deterioro de los instrumentos financieros por riesgo de crédito, principalmente, de las carteras de instrumentos de deuda registradas a coste amortizado, aunque esta norma también aplicara a otras carteras reconocidas en la NIIF 9, como la de instrumentos de deuda registrados a valor razonable con cambios en el patrimonio neto, para las cuentas a cobrar (tanto por la operativa normal de la sociedad como por alquileres) y para los compromisos irrevocables de crédito y avales (siempre y cuando no sean valorados a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias). No obstante, el borrador de norma posibilita la utilización de un modelo simplifi-

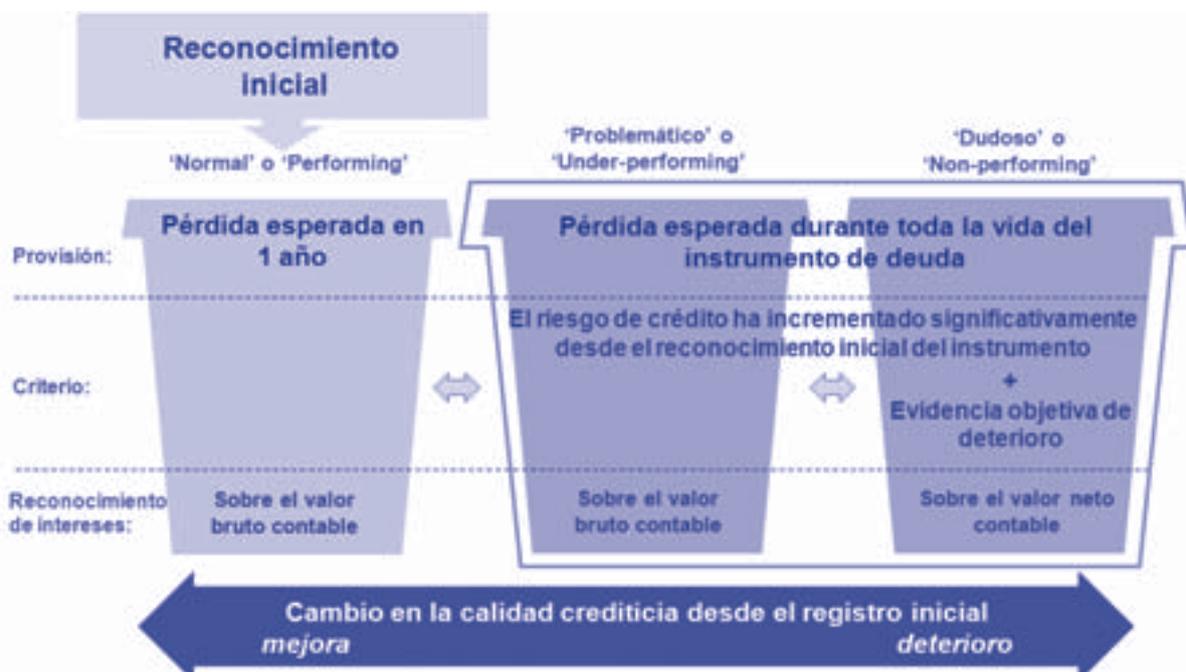
cado para carteras de cuentas a cobrar que requiere registrar la pérdida esperada para toda la vida desde el reconocimiento inicial y en los periodos siguientes.

El último borrador de norma fue emitido en marzo de 2013 y propone un enfoque basado en un **modelo de pérdida esperada** para el reconocimiento, valoración, presentación y desglose de las pérdidas por deterioro por riesgo de crédito, frente al actual **modelo de pérdida incurrida (NIC 39)**. Como en los anteriores borradores y documentos emitidos sobre deterioro de instrumentos financieros (marzo de 2008, noviembre de 2009 y enero de 2011), el IASB abrió un periodo de consulta a los distintos usuarios de las NIIF para recibir comentarios sobre este último borrador de norma, que finalizó el pasado 5 de julio.

Abajo se presenta un gráfico que resume las principales características del modelo propuesto por el IASB en el último borrador:

De forma resumida, las principales características del nuevo modelo serían:

- Se distinguen tres carteras o “cajones” en función del deterioro producido en el riesgo de crédito del instrumento de deuda (en concreto, del emisor del instrumento) desde que se realizó la inversión, aunque solo hay dos criterios para determinar las provisiones o pérdidas. Inicialmente, todas las inversiones son registradas en la primera cartera (o “cajón”) y su traspaso a las otras dos carteras depende de la evolución del riesgo de crédito. Un incremento significativo en el riesgo de crédito de un instrumento deuda supondría su traspaso a una de las otras dos carteras o “cajones”
- El modelo está basado en el reconocimiento contable, en todo momento, de la pérdida esperada por riesgo de crédito de una cartera o instrumento. La pérdida contable a registrar sería la pérdida esperada a un año para los instrumentos incluidos en el primer “cajón” o riesgos normales, y la pérdida esperada hasta el vencimiento del instrumento para los instrumentos clasificados en los otros dos “cajones” (*lifetime*). La pérdida esperada a un año sería una parte de la pérdida total, para un instrumento y estaría asociada a la probabilidad de impago en los próximos 12 meses.
- Aunque el nuevo borrador incluye algunas directrices sobre cuando se ha producido un incremento significativo en el riesgo de crédito, para las entidades será crítico determinar, documentar e informar en los estados financieros de los criterios empleados para identificar estas situación en sus diferentes carteras.



Por ejemplo, se consideraría que el deterioro es significativo situaciones como que la entidad concediera la operación ahora en condiciones significativamente distintas o la existencia de impagados con más de 30 días de antigüedad.

- Además el nuevo modelo impacta en la forma en la que se reconocen los intereses de las carteras. Así, mientras que en los instrumentos clasificados en los cajones 1 y 2 se presentarían calculados sobre el valor bruto del préstamo o crédito, en aquellas operaciones traspasadas al cajón 3, se reconocerán sobre el valor neto del préstamo. Este hecho requerirá de modificaciones en los procesos de registro contable y en las aplicaciones que los soportan.
- Asimismo, las entidades necesitarán desarrollar nuevos modelos o adaptar los existentes para poder calcular las pérdidas de acuerdo con los nuevos requerimientos, así como modificar los procesos de registro contable y las aplicaciones de soporte, para poder generar la información necesaria con los niveles de control y calidad de la información necesarios, tanto desde un punto de vista interno (gestión) como externo (información a revelar al mercado).

La determinación de cuando se produce un “incremento significativo del riesgo de crédito” y las variables y factores considerados para el cálculo de la pérdida esperada contable, serán, el principal foco de discusión o debate principal entre entidades, reguladores, auditores y demás usuarios de los estados financieros, como así se está manifestando en muchos de los comentarios recibidos por el IASB.

Mientras que la pérdida incurrida se corresponde con el deterioro de valor que se ha registrado en una cartera o instrumento como consecuencia de “eventos de pérdida” ya ocurridos que harán que los flujos de caja futuros de dicha cartera o instrumento sean menores que los inicialmente previstos, mientras que para determinar la pérdida esperada no tienen por qué haber “ocurrido” los mencionados eventos de pérdida.

Esta circunstancia indica que, bajo el nuevo modelo propuesto, el registro de las pérdidas por deterioro se anticipará respecto a las registradas bajo el modelo actual de pérdida incurrida, cubriendo así uno de los aspectos más criticados del modelo actual de provisiones.

Es importante precisar que, en el caso de las entidades de crédito, la pérdida esperada “contable” seguirá difiriendo de la pérdida esperada requerida a efectos regulatorios (requerimientos de capital) al perseguir distintos objetivos. Las pérdidas esperadas “contables” están basadas en el cálculo de flujos de pérdida esperados en base a la coyuntura económica actual (*point in time*) y las pérdidas esperadas “regulatorias” están basadas en el cálculo de los flujos de pérdida esperados a lo largo de un ciclo económico (*through the cycle*). Además la pérdida esperada “regulatoria” únicamente contempla el horizonte temporal de un año y es un concepto estadístico, siendo la media del flujo anual de quebrantos por impagos que, al comienzo del ejercicio, se estima que aparecerán a lo largo del año siguiente.

No obstante, a pesar de las diferencias comentadas, existen sinergias claras entre los modelos internos ya desarrollados para determinar las pérdidas esperadas “regulatorias” y la información necesaria para determinar las pérdidas esperadas “contables” de acuerdo con la nueva normativa contable. Los parámetros utilizados en los cálculos de la pérdida esperada “regulatoria” como la probabilidad de impago (“Probability of default” o PD) y la pérdida en caso de impago (“*loss given default*” o LGD) serán, con toda seguridad, utilizados por las entidades en los modelos de pérdida esperada “contable”.

Otra cuestión relevante, ante cualquier tipo de cambio normativo, es el tiempo que se necesita para la implementación de los nuevos requerimientos. De acuerdo con los comentarios recibidos por el IASB, el tiempo estimado para la implementación de las propuestas contempladas en la norma se situaría en torno a tres años. Además,

las cartas de comentarios recibidas exponían dudas o peticiones de aclaración sobre el concepto de incremento significativo del riesgo de crédito y sobre los posibles métodos a emplear para el cálculo de la pérdida esperada a un año. Hay que destacar que un alto porcentaje de las entidades de crédito europeas ya han empezado a analizar los potenciales impactos de los nuevos requerimientos.

Además, del habitual proceso de consulta y recepción de comentarios, el IASB ha realizado un test sobre el nuevo modelo con 15 entidades globales. La mayor parte de los participantes eran favorables a un modelo como el actualmente planteado por el IASB, aunque con algunos matices sobre la aplicación de determinados conceptos. Otra cuestión a destacar, es que el modelo de deterioro que plantea el FASB no distingue entre carteras, y exige para todas las carteras el registro de las pérdidas calculadas para toda la vida del instrumento (*lifetime*), sin contemplar el cálculo de pérdidas esperadas a un año (cajón 1 del modelo IASB), con lo que conceptualmente el nivel de provisiones en las entidades que preparan sus cuentas con principios americanos (FASB) tenderán a ser superiores.

Durante el tercer trimestre de 2013, es objetivo del IASB analizar y debatir, con los distintos participantes, los comentarios y planteamientos recibidos y aunque no hay una fecha objetivo publicada se espera la emisión de la norma final para mediados de 2014.

En cuanto a la fecha efectiva de aplicación, aunque el borrador de norma de marzo de 2013 la establecía para el 1 de enero de 2015, el pasado mes de julio el IASB decidió diferir esta fecha, sin estipular otra fecha concreta, que será determinada y publicada una vez que las normas finales sobre “clasificación y valoración sobre instrumentos financieros” (fase 1) y sobre la comentada “deterioro de activos financieros” (fase 2) hayan sido emitidas.

A pesar de la incertidumbre sobre la fecha de efectiva aplicación, parece claro, y así lo asumen los distintos grupos de interés, que el nuevo modelo de deterioro estará basado en **la pérdida esperada** por riesgo de crédito, cuyos impactos cuantitativos variarán dependiendo del perfil de riesgo y del modelo de negocio de las entidades y requerirá cambios relevantes en los actuales procesos contables, así como en las aplicaciones que los soportan, por lo que las entidades deben comenzar lo antes posible a analizar los distintos retos e impactos que plantea el nuevo modelo.

.....

Amalia Carrasco
Joaquina Laffarga
Universidad de Sevilla

Ética y eficiencia en los consejos de administración europeos

La Comisión Europea en un comunicado de prensa de 14 de noviembre de 2012 propuso como objetivo que el género menos representado suponga para 2018/20 el 40% de los puestos no ejecutivos de los consejos de administración de las empresas cotizadas en Bolsa (European Commission, 2012a). Muchos países se han manifestado en contra de esta propuesta, dentro de los cuales destacamos Reino Unido, por ser el país precursor de códigos éticos, y Suecia, por ser el que ha destacado desde hace tiempo por la diversidad en sus consejos (Suecia)¹. Esta oposición se fundamenta en la creencia que la evolución natural y, en todo caso, la autorregulación puede ser suficiente para poder llegar a las cotas de paridad deseadas.

¹ Noruega es el país que actualmente tiene mayor diversidad en sus consejos derivada de la ley adoptada en 2003 que requería paridad para 2008.

Sin embargo, sólo once países europeos, siguiendo las recomendaciones de la Comisión², han utilizado algún instrumento jurídico para promover la paridad en los consejos, variando en plazos, porcentajes, sanciones y tipos de empresas: Bélgica, Francia, Italia y los Países Bajos en 2011; Portugal en 2012; España en 2007; Dinamarca y Austria en 2010; y Finlandia, Grecia y Eslovenia. De estos 11 países, y según información de la CE (European Commission, 2012b), Francia es el país que ha mostrado mayor avance desde su autorregulación (incremento del 9,3% en un año) situándose en 2012 en el tercer país Europeo con mayor proporción de mujeres en los consejos (27%). Finlandia, con un incremento del 1,7% en el último año, se sitúa en un 29,2%, adelantando a Suecia (26,9%). Los Países Bajos han aumentado en un 1,2%, llegando al 21,7%, y España con un aumento del 1% consigue llegar a un 13,9% en 2012. Los demás países avanzan en un porcentaje inferior al 1% e incluso descienden, como Eslovenia, o no experimentan ningún aumento como Grecia.

Por tanto, ni todos los países han utilizado el vehículo de la autorregulación, ni todos responden de la misma forma sea por motivos culturales o institucionales (Carrasco *et al.*, 2011). Los avances tangibles son la excepción, Francia es el país que ha mostrado mejor respuesta, y llama la atención España que, tras casi siete años desde la publicación de la ley de igualdad, el avance sigue siendo lento. Por ello, justifica la Comisión, si se considera la autorregulación, y añadimos nosotros la evolución natural, como el instrumento para conseguir la paridad, la mayoría de los países tardarían entre 30 a 100 años (incluyendo a España entre ellos), si se mantiene el avance manifestado en 2012. Además, y no menos importante, de los problemas que las diferencias jurídicas podrían ocasionar dado el carácter globalizador de la mayoría de las actuaciones empresariales en la actualidad.

Esta propuesta ha reavivado un debate latente desde hace años en los medios políticos, sociales y académicos de todos los países. Si bien las cuestiones sometidas a debate son amplias, hay una que destacamos en estas líneas, por ser la pregunta más generalizada en la mente de muchos, ¿por qué es necesario que haya mujeres en los consejos? Interrogante nada nuevo, que nos ha llevado a rebuscar en la literatura de hace 20 o 30 años, para tratar de responder y razonar a este pregunta y analizar la propuesta europea.

A pesar de la amplia literatura al respecto (ver Burgess y Thaenou, 2002) vamos a acudir a un artículo publicado en 1989 de Billing y Alvesson titulado "Four ways of looking at women and Leadership". Estos autores tratan de explicar el acceso de la mujer a los órganos de gestión a través de cuatro perspectivas: Igualdad de Oportunidades, Meritocracia, Contribución Especial y Aportación de Valores Diferentes. Perspectivas extremas de un continuo que se entremezclan en la abundante bibliografía existente, siendo difícil de encontrar de forma pura alguna de ellas.

La perspectiva de "igualdad de oportunidades" tiende a definir su objetivo básico en términos de dar a las mujeres una justa oportunidad de ascender en la escala jerarquía de la organización. La visión "meritocrática" busca seleccionar la mejor cualificación sin tener en cuenta el género, clase, origen, raza o religión. Estos dos primeros enfoques enfatizan que hombre y mujer tienen rasgos comunes, y por tanto, teóricamente, hay igualdad de oportunidades para poder acceder a los puestos jerárquicamente más altos de

toma de decisiones. Se asume que el hombre y la mujer puede ser evaluado con la misma escala. Si bien, mientras el enfoque de igualdad de oportunidades mira los obstáculos de acceder a puestos de decisión desde un punto de vista ético, desde la segunda perspectiva el menor acceso de la mujer a los consejos de administración es un problema de ineficiencia en la gestión de los recursos humanos y no de discriminación, estereotipos o falta de ética.

Las perspectivas tercera y cuarta se basan en la existencia de diferencias entre sexos, en términos de experiencias, valores, formas de comportarse, sentir y pensar. La visión "contribución especial" sugiere que debido a estas diferencias las mujeres poseen cualificaciones complementarias y, por tanto, potencial para hacer nuevas e importantes "contribuciones" en el campo de gestión. Comunicación, trabajo en equipo, cooperación son rasgos femeninos típicos que influyen en una estructura social menos jerárquica y un clima laboral más flexible demandados en la actualidad por las organizaciones. En consecuencia, según este enfoque son las características específicas de la mujer las que sirven de vehículos para alcanzar puesto de toma de decisiones.

El cuarto enfoque "valores alternativos" hace hincapié en que las diferencias entre los valores típicos masculinos y femeninos son sustanciales, y que puede provocar conflicto entre los dos sexos por tener ambos intereses contrapuestos. De aquí se deriva que las barreras para alcanzar puestos más altos para las mujeres, no son sólo cuestión de falta de igualdad de oportunidades, prejuicios..., también puede ser resultado de falta de interés de muchas mujeres en adaptarse a la demandas de las empresas y puestos de trabajo de gestión dominados por los hombres. Sin embargo, desde un punto de vista ético y de responsabilidad social corporativa, es de justicia social que las mujeres ocupen puestos de toma de decisiones en mucha mayor medida de lo que lo hacen en la actualidad para cumplir con la demanda de la sociedad y sus instituciones, lo que supone, siguiendo el último enfoque, aceptar cambios estructurales y culturales en la organización (ver Grosser, 2011).

La combinación de las dos últimas perspectivas lleva a una situación paradójica: El factor que hace importante que las mujeres estén representadas en los grupos de toma de decisiones, es decir, la diferencia entre valores y prioridades de mujeres y hombres, también hace que sea más difícil que las mujeres consigan mejores puestos de trabajo en los negocios, gobierno o política.

De estas propuestas, las más generalizadas y aceptadas son la meritocrática y contribución especial, ambas inciden en la eficiencia en los consejos de administración (Terjesen *et al.*, 2002), Y parece que la propuesta europea parece seguir estos dos enfoques de eficiencia, al utilizar las cualificaciones y los méritos como los principales criterios para ocupar un puesto en un consejo de administración, y la incorporación de garantías para asegurar que no se produzcan ascensos automáticos e incondicionales del género menos representado. Como colofón a la propuesta, la comisión señala que una mayor presencia de mujeres en los puestos directivos puede contribuir a un entorno de trabajo más productivo e innovador y por ello a mejorar la rentabilidad de la empresa en su conjunto. Esto se debe a una mentalidad más diversa y colectiva que incorpora una gama más amplia de perspectivas y adopta así decisiones más equilibradas.

Sin embargo, la realidad no es la paridad (Catalyst, 2012), las barreras al acceso de la mujer a los puestos de decisión han existido, o existen todavía. Las mujeres representan el 60% de los nuevos licenciados universitarios, pero sólo unas pocas acaban ocupando altos puestos en las empresas. Romper con ese techo de cristal, aunque sea por motivos éticos, de responsabilidad social y justicia social, aspectos tan demandados en los momentos actuales, parece necesario. La evidencia ha demostrado que para la mayoría de los países sólo una normativa coercitiva ha hecho posible el avance en este terreno (Catalyst 2012, European Commission, 2012b). Por ello, la propuesta europea, respetando los principios de eficiencia de las organizaciones, se complementa con una acción positiva transitoria,

² Existen recomendaciones del Consejo sobre el fomento de la participación equilibrada de hombres y mujeres en el proceso de toma de decisiones que se remontan a 1984 y 1996. En marzo de 2010, se promueve la igualdad en la toma de decisiones como uno de los objetivos de la Carta de la Mujer. La Comisión prosiguió estos compromisos mediante la adopción en septiembre del mismo año, de una estrategia de igualdad de género para los cinco siguientes años. En marzo de 2011, la Comisión invitó a las empresas cotizadas a aumentar voluntariamente el número de mujeres en sus consejos de administración mediante la firma del Compromiso Europeo "Más mujeres en los órganos Directivos" hasta un 30% en 2015 y un 40% en 2020.

hasta 2028: a igualdad de cualificaciones se da preferencia al género menos representado, a menos que una evaluación objetiva que tenga en cuenta todos los criterios específicos de los candidatos individuales incline la balanza a favor del candidato del otro género.

Bibliografía

Billing, Y. D., y Alvesson, M. (1989): "Four Ways of Looking at Women and Leadership". *Scandinavian Journal of Management* 5: 63-80.

Burgess, Z., y Tharenou, P. (2002): "Women Board Directors: Characteristics of the Few". *Journal of Business Ethics* 37: 39-49.

Carrasco, A.; Laffarga, J., y Ruiz Barbadillo, E. (2011): "Diferencias culturales entre países y acceso de la mujer a los consejos de administración". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 152: 629-656.

Catalyst, 2012. *Increasing gender Diversity on boards: Current index of formal approaches*. New York: Catalyst.

European Commission (2012a): Comunicado de prensa de 14 de 11 de 2012. Press release database. Disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1205_es.htm

European Commission (2012b): *Women on boards-Factsheet 2. Gender equality in the member states*. European Commission. Disponible en: http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/womenonboards/factsheet-general-2_en.pdf

Grosser, K. (2011): *Corporate Social Responsibility, gender equality and Organizational change: A Feminist Perspective*. Thesis University of Nottingham.

Terjesen, S.; Sealy, R., y Singh, V. (2009): "Women Director son Corporate Boards: A Review and Research Agenda". *Corporate Governance: An International Review* 17 (3): 320-337.

Alejandro Larriba Díaz-Zorita

Catedrático de Universidad

Presidente de la Comisión de Entidades Sin Fines de Lucro de AECA

El ánimo de lucro en las Entidades sin fines de lucro

I. Introducción y concepto

En nuestro mundo actual, y bajo diferentes denominaciones, actúan unas determinadas entidades cuya intención es ayudar a cubrir la larga serie de carencias que existen en nuestra sociedad, desarrollando un papel de cobertura allí donde las necesidades de cualquier tipo que sea se manifiestan sin estar eficazmente cubiertas por otros organismos o entes llamados a ello. Estas entidades –que actúan de forma de forma complementaria e independiente de los organismos antes citados–, aportan su colaboración y su modo particular de "saber hacer" donde se necesite su presencia, presentando unas peculiaridades organizativas y estructurales que no se corresponden con las tradicionalmente atribuibles, tanto a entidades del sector privado como del sector público.

Respecto de su denominación estas entidades reciben diversos nombres tales como "entidades sin fines de lucro (ESFL)", "organizaciones no gubernamentales (ONG's)", "organizaciones no lucrativas (ONL)", "organizaciones voluntarias", "entidades del Tercer Sector", "organizaciones filantrópicas", etc., es decir, que existe una multiplicidad de nombres para identificarlas, ya que siendo todas ellas similares en el fondo, cada una de ellas presenta matices propios singulares, al no ser su contenido totalmente coincidente.

El título que más adecuado nos parece para su identificación es el de "entidades sin fines de lucro", por entender que es justamente la ausencia de "ánimo de fin de lucro" la nota distintiva que mejor las define. Esta última frase, atendiendo a las definiciones que el

Diccionario de nuestra Lengua¹ atribuye a los tres sustantivos que la forman, presenta el siguiente significado semántico que le confiere dichas palabras.

- **Ánimo:** intención, voluntad (3.ª acepción).
- **Fin:** objeto o motivo con que se ejecuta algo (3.ª acepción).
- **Lucro:** ganancia o provecho que se saca de algo (1.ª acepción).

Es decir, que con la expresión "ánimo de fin de lucro", queremos indicar "la intención o voluntad de obtener ganancia o provecho de algo que se ejecuta por tal motivo"; mientras que, por el contrario, "sin ánimo de lucro" nos está indicando "la intención o voluntad de **no** obtener ganancia o provecho de algo que **no** se ejecuta por tal motivo". Con ello queremos resaltar que la expresión "sin ánimo de lucro" adquiere, el carácter negativo de carencia de algo.

Trasladando estos conceptos a las diferentes entidades que son protagonistas de la actividad económica, podemos separar aquellas entidades cuyo objeto es precisamente la obtención de lucro con su funcionamiento –entidades lucrativas–, de aquellas otras cuya nota distintiva es justamente la de carecer de dicha motivación –entidades no lucrativas o sin fines de lucro–, y que son aquellas a las que nos queremos referir.

II. Entidades sin fines lucrativos versus entidades con fines lucrativos

Como acabamos de decir, el hecho de carecer de finalidad lucrativa es precisamente la nota básica que caracteriza y define a un conjunto determinado de sujetos económicos, como es el de las "entidades sin fines de lucro" –en adelante ESFL–, el cual puede diferir en contenido del de otras denominaciones genéricas, ya que no todas agrupan exactamente las mismas entidades, por ejemplo, una "organización no gubernamental" no tiene porque ser siempre también una ESFL, pese a que la mayoría lo sea; tampoco una "entidad del tercer sector" tiene que ser por fuerza una "entidad filantrópica", etc.

Como encontramos que la única característica que define con toda precisión a estas entidades, es justamente la de carecer de ánimo de lucro, nos atrevemos a afirmar que las entidades que no presentan esta nota, podrán ser "lo que sean", pero lo que no serán es ESFL. De otro modo caeríamos en una profunda contradicción básica, al incluir como "entidades sin fines de lucro" a entidades que, de forma directa o indirecta, persigan su obtención. Sería todo un contrasentido que, formando parte de las denominadas ESFL, se incluyeran algunas otras cuya finalidad, explícita o implícita, fuera precisamente su obtención.

La definición de ESFL contrapone su objetivo final con el de las entidades lucrativas o, si se quiere, con las empresas mercantiles. Mientras que para las empresas como entidades que persiguen el lucro, la finalidad última de su existencia es la de conseguir beneficios suficientes para retribuir a sus accionistas o partícipes, el objetivo último de las ESFL es alcanzar algún objetivo inmaterial como puede ser la mejora del bienestar de los ciudadanos de un lugar concreto, la preservación del medio ambiente, la difusión de la cultura, una mejor asistencia sanitaria, etc. Pero el hecho de que la finalidad principal de las ESFL no sea la obtención de lucro, no significa que deban perseguir la ruina descapitalizándose, todo lo contrario, deberán esforzarse en mantener un equilibrio presupuestario, de tal manera que los ingresos de un periodo traducidos en cobros, procediendo de la fuente que sea, equilibren los pagos a realizar en ese mismo periodo

¹ Vigésima primera edición del *Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua*.

sin provocar desequilibrios que puedan reducir su patrimonio. Tal como señala Guillermo Barreno² puede parecer contradictorio que unas determinadas entidades, que actúan dentro del campo económico, tengan como objetivo social la realización de trabajos que no produzcan ningún tipo de utilidad o ganancia.

De todo lo anterior se deduce que una ESFL no deberá ejercer sus actividades de manera poco eficiente desatendiendo al binomio ingresos-gastos, sino que, por el contrario, deberá esforzarse en aplicar las mejores técnicas de gestión para lograr la máxima productividad en las actuaciones que emprenda, no para obtener ganancias, sino para conseguir que sus actividades cubran cada vez un mayor número de usuarios beneficiarios de ellas.

III. Actividades u operaciones lucrativas y no lucrativas

Llegado a este punto, ¿a que nos referimos exactamente con la frase “sin fines lucrativos”?, ya que pueden ser lucrativas –o no lucrativas– las operaciones que se realicen, las actividades que emprendan o las finalidades que persiga cada entidad.

En primer lugar deberemos preguntarnos por la utilidad de dicha distinción, ¿para qué sirve? y ¿qué se persigue con ello? Como contestación se suelen dar tres razones:

- Eliminar una injusta ventaja competitiva que puede darse cuando las mismas operaciones son realizadas por entidades con fines lucrativos y sin fines lucrativos.
- Que las entidades lucrativas no se aprovechen del “efecto de imagen” positivo que presentan las entidades no lucrativas.
- Gravar el rendimiento de las actividades lucrativas con independencia de que el sujeto que las realice, sea una entidad lucrativa o una ESFL.

Buscando la distinción más eficaz, por operaciones lucrativas o no lucrativas entendemos los hechos o actuaciones elementales que se desprenden del ejercicio de una actividad y que se traducen en transacciones concretas: cobrar, pagar, pesar, comparar, comprar, gastar, etc. El escalón superior de las actividades –lucrativas o no–, identifica como un “todo” al conjunto de actuaciones concretas mediante las cuales una entidad espera cumplir sus finalidades, por ejemplo la explotación de una línea de transportes o de un hospital. Finalmente, los fines o finalidades son los objetivos de una entidad que expresan para lo que se ha creado y, en este sentido, son la razón de su propia existencia y que podrá ser, la de obtener ganancias actuando como intermediario financiero –finalidad lucrativa–, o contribuir a la mejora del medio ambiente en África Central como ejemplo de finalidad no lucrativa.

Partiendo del hecho de que nuestras leyes admiten que las ESFL, junto con las actividades típicas propias³ –que identifican como no lucrativas o no mercantiles–, desarrollen otras con carácter lucrativo o mercantil, dicha distinción parece que se hace necesaria. En todo caso, el excedente económico, caso de que surja, deberá ser reinvertido en los fines de la propia entidad, no pudiendo ser distribuido entre los fundadores, socios o trabajadores de la misma.

2 Barreno Vara, G.: “La colaboración de los economistas en las entidades no lucrativas”. *Revista del Colegio de Economistas de Madrid* 51.

3 La Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, contempla la coexistencia de actividades de interés general, con actividades mercantiles, admitiendo la posibilidad de que ejerzan directa o indirectamente actividades mercantiles o industriales.

La Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, prevé que las entidades sin fines de lucro puedan realizar, junto con las actividades propias, otras de carácter mercantil.

El Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre, por el que se aprueba el reglamento de fundaciones de competencia estatal, establece que el plan de actuaciones contendrá información identificativa de cada una de las actividades propias y de las actividades mercantiles que realice la entidad.

Pero, llegado el caso, ¿no es mejor diferenciar entre entidades con finalidad lucrativa y entidades sin finalidad lucrativa, que entre operaciones lucrativas y operaciones no lucrativas? Nuestra opinión es que no es práctico incidir en la distinción entre operaciones o actividades lucrativas y no lucrativas, ya que puede ser excesivamente laboriosa y confusa, sino entre “entidades con fines de lucro” y “sin fines de lucro”, y aunque reconocemos que no es el caso que contemplan nuestras leyes, esperamos que se legisle un nuevo tratamiento para estos supuestos en el sentido que proponemos. Además, no pudiendo repartir las ESFL los eventuales beneficios que obtuvieran, las ventajas competitivas o de imagen no tendrían sentido; y quedando tan sólo la razón fiscal como motivo, distinguir entre entidades con finalidad lucrativa y entidades sin finalidad lucrativa, nos parece que es lo más simple y cómodo, aunque eso sí, vigilando que las ESFL, con sus actuaciones, no se aparten de las finalidades expresadas en su objeto social.

IV. Precisiones sobre el concepto de beneficio

El término “beneficio” según el diccionario de nuestra lengua presenta dos acepciones perfectamente aplicables a nuestros efectos: beneficio como utilidad –como 2.ª acepción– y beneficio como ganancia económica que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil como 7.ª acepción.

Parece claro que el beneficio entendido como como “ganancia económica que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil” es el propio y típico de las “entidades lucrativas”, mientras que su acepción como “utilidad” definida como “provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo”⁴ puede ser aplicable tanto a entidades sin fines de lucro como lucrativas, toda vez que el objeto de las ESFL es precisamente el obtener para la colectividad algún tipo de “provecho, conveniencia, interés o fruto”. En conclusión, de la actuación de las ESFL se esperan beneficios en el sentido de utilidades de naturaleza inmaterial, pero no de ganancias económicas.

Lo que si se dará con frecuencia en las ESFL –siendo deseable además que así sea–, es la aparición de “excedentes” cuando los ingresos sean superiores a los gastos en un ejercicio económico, pero estos “excedentes” en el sentido de “sobrantes”, no son “ganancias” ya que no pueden ser objeto de reparto, por lo que no tienen la consideración de “lucro”. En definitiva, una ESFL podrá perseguir obtener “beneficios” en el sentido de “utilidades” o “excedentes”, los cuales nunca se podrán calificar como “ganancias” ya que al no poder ser distribuirlos libremente, no constituyen “lucro”.

Se podría argumentar que la ausencia del “ánimo de lucro” puede producir el riesgo de descapitalización al consumirse los recursos propios, y efectivamente esto sucederá en aquellas ESFL que actúen por encima de sus posibilidades de gasto. Pero existe una “*regla de oro*” aplicable para todos los agentes económicos –estado, empresas, familias, ESFL, etc.–, que es la necesidad de equilibrar sus entradas (ingresos) y salidas (gastos) si quieren sobrevivir, es decir, que nunca ningún sujeto puede vivir por encima de sus posibilidades.

El equilibrio financiero se consigue en las empresas cuando sus ingresos cubren todos sus costes incluidos los de capital, mientras en las ESFL dicho equilibrio se logra cumpliendo unos presupuestos equilibrados y obteniendo el excedente suficiente para mantener e incrementar el desarrollo de sus actividades, así como las exigencias de financiación derivadas de las diferencias temporales entre los cobros y los pagos que se deriven de un presupuesto equilibrado de ingresos, gastos e inversiones.

Por estas razones, en las ESFL el “beneficio” como “ganancia” no es un indicador que sirva para su gestión dado que, al no ser un objetivo pretendido, pasa a segundo plano y con una finalidad distinta, razón por la cual los posibles “beneficios” tomados como “excedentes”,

4 Segunda acepción del *Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua*.

nunca serán repartidos. La formulación de la cuenta de pérdidas y ganancias, o “excedente”, tal como se denomina en el Plan de Contabilidad aplicable a las entidades sin fines de lucro⁵, reporta poca o ninguna utilidad para medir la actuación de la organización.

Resumiendo, la aparición de “beneficio” en el sentido de “excedente” en las ESFL:

- Es un hecho posible y deseable.
- Tiene la categoría de excedente.
- Se aplicará, de manera obligatoria, al cumplimiento de los fines de la entidad.
- No podrá, bajo ninguna circunstancia, ser objeto de distribución entre sus fundadores, socios o trabajadores.
- En todo caso, carecer de fines de lucro, significa tener que invertir obligatoriamente la totalidad de los beneficios obtenidos en el cumplimiento de los fines institucionales.

V. Las Entidades sin fines de lucro y el bien común

La denominación de ESFL, aunque antes la hemos etiquetado como una “definición de lo que no son”, contiene precisamente su característica más importante: la ausencia de ánimo de lucro. Pero la característica básica de estas entidades, necesita complementarse con algo más concreto como puede ser una declaración sobre los fines que pretende alcanzar. Es decir que, definidas estas entidades, junto con la expresión “sin fines de lucro”, deberá figurar la finalidad u objetivo que pretende conseguir con sus actuaciones, que es la que justifica su razón de ser y la dirección a que deberá encaminar sus actividades.

Partiendo del principio de que una finalidad no lucrativa supone resaltar su impronta social, el objetivo al que orientará sus actuaciones una ESFL será fundamentalmente social, orientado a conseguir un interés general o colectivo determinado, mediante la prestación de bienes y servicios asistenciales, culturales, educativos, medioambientales, tecnológicos o de otra naturaleza social, es decir, orientado al “bien común” entendido como el conjunto de actividades encaminadas a favorecer a la colectividad en su conjunto, procurando el desarrollo integral de todos y cada uno de sus miembros, remediando sus carencias y facilitando su progresión, atendiendo en suma a los distintos intereses que se presenten.

En relación con la consecución del “bien común” como finalidad a alcanzar, debemos precisar en primer lugar qué entendemos por “interés”. En sentido amplio para nosotros es la existencia de uno o varios derechos o situaciones en una persona puede estar o disfrutar, sin que sea necesario para acceder a ellos ninguna demanda o reivindicación previa (por ejemplo un hijo tiene derecho al apellido de sus padres). Simplemente es un derecho que se tiene aunque no se llegue a ejercitar, o una situación en la que se encuentra una persona determinada aunque no llegue a disfrutar de ella (por ejemplo, se tiene derecho al pasaporte aunque no se solicite su expedición).

Partiendo de la definición anterior, a continuación clasificaremos las distintas clases de intereses en función de los distintos beneficiarios a que puedan afectar:

- **Interés personal** es el que afecta a una sola persona o a un número reducido de ellas perfectamente identificables, entre las que existen unos estrechos nexos de cohesión, es decir, circunstancias o ligaduras muy fuertes que hacen del conjunto un “todo homogéneo” y unitario, como puede ser por ejemplo la familia Pérez. Y aunque no es una nota general, en muchos casos el interés personal incide negativamente sobre otras per-

sonas ajenas a él, ya que bastantes veces suele ser excluyente y exclusivo. Lógicamente las ESFL no pueden atender a fines de este tipo al quedar alejados del “bien común”

- **Interés colectivo** el que afecta a un conjunto suficientemente amplio de personas, delimitado o definido por una serie de atributos o nexos de unión que, en general, no son excluyentes, ya que no suelen constituir una barrera de acceso al colectivo. Para pertenecer a él normalmente se requiere contar con ciertas condiciones mínimas en función del colectivo que se trate –por ejemplo el formado por los antiguos alumnos de un colegio, o el de los amigos del ferrocarril–, o cuando voluntariamente se desea pertenecer al mismo, por ejemplo los simpatizantes de un determinado club de fútbol.
- **Interés general** es una clase de interés distinto y más amplio que el colectivo, ya que afecta y favorece a todos y cada uno de los individuos que lo componen sin hacer excepciones –por ejemplo la humanidad en su conjunto–, o a un número lo suficientemente grande de componentes que no signifique la exclusión de nadie, por ejemplo intereses que afecten a Latinoamérica en su totalidad.

VI. Conclusiones

Podemos extraer las conclusiones siguientes:

- 1.^a Las “entidades sin fines de lucro”, reciben esta denominación precisamente por no tener como objetivo obtener ganancias para ser distribuidas ente sus socios, dueños, directivos o empleados. Esta nota básica es exclusiva y excluyente: sólo pueden ser “entidades sin fines de lucro” las que no persigan el mismo, y a *sensu contrario*, no serán “entidades sin fines de lucro” aquellas otras que lo persigan de forma directa o indirecta.
- 2.^a La obtención de excedentes derivados de las actividades emprendidas en las “entidades sin fines de lucro” no representa ganancias para estas entidades, ya que no se trata de beneficios propiamente dichos al no poder disponer libremente de ellos para su reparto.
- 3.^a Es en la finalidad de las entidades y no en sus actividades, donde se pueden distinguir las actuaciones lucrativas de las no lucrativas.
- 4.^a La finalidad de las “entidades sin fines de lucro” es realizar actividades encaminadas al bien común satisfaciendo intereses colectivos o generales, pero nunca individuales.

.....
**José Luis Lizcano, Manuel Rejón,
 Francisco Flores y María Mora**

Ponentes del Documento AECA “Información Integrada: el Cuadro Integrado de Indicadores (CII-FESG) y su Taxonomía XBRL”

Información corporativa: evolución, algunos problemas que resolver y el modelo integrado de AECA

La evolución de la información corporativa

Según el International Integrated Reporting Council – IIRC (2011) la evolución de la información corporativa en las últimas décadas se podría describir esquemáticamente de la siguiente manera:

⁵ Ver el formato de cuenta de pérdidas y ganancias contenido en la resolución de 26 de marzo de 2013, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se aprueba el Plan de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos.

- En las décadas de los sesenta y setenta del siglo XX la información que se publica por parte de las compañías es exclusivamente financiera con el objetivo primordial de dar una visión más o menos básica de los resultados obtenidos en un periodo de tiempo determinado (generalmente un ejercicio). El cuerpo doctrinal y normativo en torno a la información financiera publicada se desarrolla de manera desigual dependiendo de las zonas geográficas y las necesidades a las que se pretende ofrecer una respuesta. Los informes financieros publicados son heterogéneos, no muy extensos y poco normalizados.
- La necesidad de una información más completa, destinada al cada día mayor número de usuarios, y de una mayor diversidad y especialización, obliga a las empresas, durante los ochenta y los noventa, a elaborar un cuerpo más rico de información corporativa, no solo sobre los aspectos financieros de su actividad sino de otras facetas relacionadas con el entorno o medio ambiente, el gobierno corporativo y el control de gestión. Nacen, así, y crecen los denominados informes medioambientales, de gobierno y de gestión. El volumen de información publicada se incrementa ostensiblemente, pero no con ello se mejora la interconexión entre las distintas dimensiones de la actividad empresarial. Los informes emitidos tienen una utilidad específica, sin prácticamente conexión alguna entre ellos, son como compartimentos estancos dentro de una misma unidad informativa.
- A partir de la primera década del siglo actual hasta nuestros días el esquema que se desarrolla en el campo de la información corporativa es muy parecido al de las dos décadas anteriores con la circunstancia de que todas las áreas informativas crecen sustancialmente, especialmente la financiera que demuestra una clara ascendencia sobre las demás. La falta de interconexión entre los informes y departamentos encargados de generar la información sigue siendo evidente.
- La perspectiva o visión del IIRC para las próximas décadas (2020 en adelante) sitúa a la información corporativa en un estadio evolucionado en el que la integración e interconexión de una información concisa y relevante prevalecerá sobre otras áreas informativas. Los informes financieros, ambientales, sociales, de gestión y gobierno corporativo serían piezas conectadas al informe integrado que servirían para complementar la información esencial de dicho informe para la toma de decisiones. Para el IIRC (2013)¹ la Información Integrada “es un proceso

¹ El 16 de abril de 2013, el IIRC publica el documento “Consultation Draft of International Integrated Report Framework”, abriendo de plazo hasta el 15 de julio para la recepción de observaciones y comentarios. Dicho texto –del que proceden las definiciones indicadas de información integrada e informe integrado–, tiene como base, a su vez, el “Discussion Paper: Towards Integrated Reporting - Communicating Value in the 21.st Century”, publicado en 2011, así como los comentarios a éste recibidos posteriormente.

a través del cual las organizaciones comunican la capacidad de generar valor en el tiempo, utilizando, principalmente, un informe integrado periódico. Este informe integrado lo constituiría una publicación concisa sobre cómo la estrategia, el gobierno, el comportamiento y las proyecciones de una organización, en un determinado contexto, generan valor en el corto, medio y largo plazo”.

Algunos problemas que resolver de la información corporativa

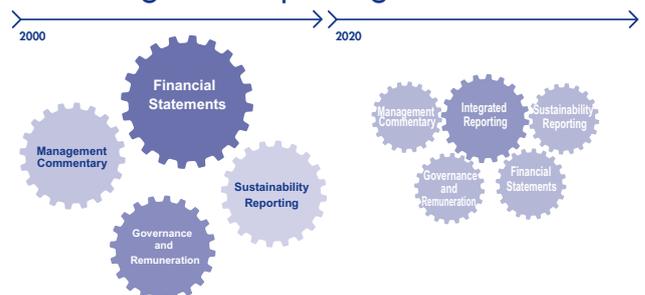
Del diagnóstico de la situación actual de la información corporativa se desprenden algunos problemas importantes así como posibles soluciones y tendencias:

- El primer problema que salta a la vista es el exceso de información elaborada y publicada. La creencia equivocada de que la calidad de la información guarda una relación directa con la cantidad de datos emitidos, introduce a las organizaciones en una dinámica nociva. Los costes de la información se multiplican sin una contraprestación clara en términos de transparencia y fiabilidad para los inversores, todo lo contrario.
- En segundo lugar, la información emitida no está interconectada. Proliferan los informes –cuentas anuales, informe de sostenibilidad, informe de gobierno corporativo, informe de gestión, informe medioambiental, informe de aportaciones a la sociedad, informe de conciliación, etc.– sin aparente relación ni hilo conductor, elaborados por distintos departamentos como si se trataran de unidades totalmente independientes que nada tuvieran que ver con una dirección y estrategia centrales.
- La complejidad y el difícil manejo de tanta información inconexa sería el tercer problema fundamental derivado de los anteriores. Las distintas unidades o departamentos emisores de la información no cuentan por lo general con el mismo lenguaje y estilo para elaborar y difundir la información. Esta circunstancia agrava a su vez el problema comentado de la interrelación de los datos y dificulta enormemente el análisis integrado de la información.
- El desequilibrio de la información publicada representa el cuarto problema detectado que impide a las organizaciones ofrecer una imagen fiel de la situación e importancia relativa de las distintas dimensiones de la actividad desarrollada. Por lo general, la información financiera prevalece claramente sobre cualquier otro tipo de información, establecida normalmente por un marco normativo legal determinado. La información no financiera de carácter voluntario se elabora en unos términos menos normalizados y con unos propósitos diferentes que determinan un estilo más cualitativo y positivista, obviando en ocasiones datos poco amables para los inversores y usuarios de la información.

The evolution of reporting....



...integrated reporting – The future



INTEGRATED REPORTING <IR>

— Finalmente, en este capítulo de problemas detectados, sin que por supuesto esto quiera decir que son los únicos existentes, cabría mencionar las dificultades para verificar la veracidad de la información publicada. Este problema va asociado al estilo y finalidad de la información elaborada. Una información cualitativa, descriptiva de un aspecto concreto no puede ser tratada ni comprobada, ni analizada, de la misma manera que unos datos cuantitativos, expresados en unidades de medida, perfectamente comparables. La auditoría de la información financiera, con unos métodos de trabajo contrastados, maneja normalmente datos expresados en unidades monetarias, fácilmente comparables; algo que no ocurre con la información no financiera, habitualmente expresada a través de la narración (cualitativa) de determinados aspectos sociales, ambientales, gobierno corporativo, etc.

Como respuesta a estos problemas se plantean algunas soluciones:

- Ante el exceso de información el reto es seleccionar lo verdaderamente relevante, aquella información realmente útil para la toma de decisiones y para mostrar de una manera clara y concisa la realidad de la organización, así como sus dimensiones estratégicas que reflejen el pasado reciente, el presente y la proyección de futuro que necesitan conocer los grupos de interés, empezando por los inversores, garantes de la sostenibilidad del proyecto empresarial.
- La información emitida ha de estar debidamente interconectada, aunque proceda de departamentos y unidades distintas. Debe existir un informe integrado, elaborado por unos responsables especializados, directamente conectados con el gobierno de la empresa, encargados de la selección de los datos y el diseño del informe de acuerdo, a ser posible, con modelos de normalización contrastados y de general utilización. La interconexión debe apoyarse en herramientas tecnológicas solventes que aseguren el tratamiento fiable de los datos de la manera más automatizada posible, enlazando información a fuentes y documentos e informes explicativos. El lenguaje XBRL para el tratamiento y la difusión de datos (financieros y no financieros) se muestra en la actualidad como el sistema de más garantía para una información integrada.
- Sobre la base de unas herramientas versátiles de tratamiento de datos, como las fundamentadas en el citado XBRL, la información relevante debe poder tratarse de la manera más sencilla y universal posible, accesible para todos aquellos interesados en la marcha de las organizaciones. El concepto de la democratización de la información se encontraría detrás de una información integrada publicada a través de la Web y otros canales de acceso abierto (redes sociales, etc.)
- Los activos físicos y monetarios no representan exclusivamente, ya desde hace algún tiempo, el valor de las compañías. La mayor parte de este valor se encuentra en los activos intangibles no explicitados en los estados financieros convencionales. El equilibrio de la información publicada debe reflejarse a simple vista a través de datos relevantes relativos a las distintas dimensiones de la actividad de la empresa: financiera, ambiental, social y de gobierno corporativo (FESG), recogiendo de la manera más fiel posible la evolución (positiva o negativa) de dichas dimensiones.
- La verificación por un tercero independiente de la información publicada debe ser posible por medios rigurosos y accesibles al mayor número de proveedores. La veracidad de la información es el pilar fundamental sobre la que descansa la transparencia informativa. La experiencia y metodología contrastada de la auditoría financiera debe ser la referencia obligada de los procedimientos aplicados a una información no financiera, parte esencial del valor de las organizaciones.

Hacia una información integrada concisa



Fuente: elaboración propia

Normalización de la información corporativa: el modelo integrado de AECA

Dentro del espacio de tiempo en el que ha tenido lugar el proceso evolutivo descrito en el primer punto, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) ha aportado un cuerpo doctrinal sobre normalización de información corporativa que ha servido principalmente para el desarrollo de una serie de principios y herramientas aplicados por las empresas y otras organizaciones.

En 1979 AECA crea la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad con el objetivo principal de aportar un conjunto de recomendaciones o pronunciamientos que recogieran las mejores prácticas y tendencias internacionales en materia de contabilidad. En aquel entonces no existía en España ninguna referencia normalizadora que sirviera a los profesionales de la contabilidad (auditores especialmente) para la elaboración y verificación de la información financiera. Desde el Marco Conceptual emitido, la Comisión de AECA ha emitido hasta la fecha veintinueve pronunciamientos sobre aspectos específicos de la contabilidad, que han sido utilizados también en distintos momentos como base del proceso de regulación contable llevado a cabo en España a partir de 1990.

En cuanto a información no financiera se refiere, AECA también toma la iniciativa a nivel nacional a partir, fundamentalmente, del trabajo y aportaciones de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), constituida en 2002. Este nuevo grupo de trabajo se pone en marcha con el objetivo de propiciar el desarrollo teórico y práctico de la RSC en unos momentos en los que en España se empezaba a introducir el concepto, sobre la base de las tendencias internacionales emergentes. De la misma manera que para la información financiera, la Comisión RSC de AECA, a partir del Marco Conceptual emitido (2004), elabora unos Documentos o recomendaciones sobre normalización de la información no financiera, con el valor añadido diferencial de incorporar a su modelo una propuesta tecnológica para la implantación: una taxonomía XBRL (Extensible Business Reporting Language). En 2009 emite el Documento “La taxonomía XBRL de la RSC” que propone el Cuadro General de Indicadores (CGI-RSC) y su taxonomía XBRL, primera en ser validada a nivel mundial por el organismo profesional *XBRL International*. Partiendo de este documento, en 2010, la Comisión RSC de AECA elabora un nuevo pronunciamiento, ahora con una propuesta normalizadora más específica y universal basada en el denominado Cuadro Central de Indicadores (CCI-RSC) y su correspondiente taxonomía XBRL, validada también por el organismo internacional citado. Esta nueva propuesta se acompaña de un registro o repositorio público de informes (www.aecareporting.com) para que todas las empresas y organizaciones que lo deseen puedan elaborar y publicar con una herramienta de libre acceso sus informes sobre RSC (no financieros).

La siguiente etapa en el modelo de normalización de AECA tiene su inicio en 2011 con un nuevo documento centrado en la información

integrada, sobre la base de los pronunciamientos emitidos hasta el momento en las áreas de información financiera y no financiera comentadas.

Por iniciativa de la Comisión de RSC, dando continuidad a los trabajos realizados durante los últimos años, conjuntamente con las Comisiones de Nuevas Tecnologías y Contabilidad y Principios y Normas de Contabilidad, en marzo de dicho año 2011 se crea un grupo de trabajo con el objetivo de desarrollar una propuesta sobre información integrada, útil desde las dimensiones conceptual y aplicada, con la referencia esencial del marco internacional incipiente promovido por el IIRC. En dicho grupo de trabajo están representadas organizaciones – instituciones, empresas, consultoras, auditoras, universidad, analistas de inversiones y sistemas de información – muy interesadas en la información integrada desde múltiples perspectivas².

Después de varios meses de trabajo e intensa actividad, según puede consultarse en la web del proyecto www.is.aeca.es, la aportación de las comisiones de estudio se plasmó en un nuevo Documento AECA titulado: *Información Integrada: el Cuadro Integrado de Indicadores (CCI) y su taxonomía XBRL* (julio, 2012). Tras un diagnóstico de la situación sobre la información corporativa y la identificación de algunos de los problemas más importantes puestos de manifiesto especialmente en los últimos tiempos, con la referencia del marco internacional en la materia y el estudio empírico realizado sobre el estado del arte sobre información integrada en España, el documento propone un modelo de reporte basado en la taxonomía creada sobre la base tecnológica del XBRL. En el desarrollo de la parte aplicada del documento colaboran las cinco compañías españolas del IBEX 35 líderes en aspectos de información integrada en nuestro país: BBVA, Enagás, Inditex, Indra y Telefónica, participantes en el programa piloto del IIRC.

Toda la información sobre el proyecto de AECA se encuentra en la web www.is.aeca.es, publicada en marzo de 2013, con la actividad

y los contenidos generados durante todos estos últimos meses, así como con enlaces a fuentes internacionales relevantes.

La siguiente fase del proyecto AECA, que se inicia en septiembre de 2013, se centra en el desarrollo de una plataforma tecnológica, con herramientas avanzadas que faciliten la aplicación del modelo de información integrada de AECA, desde la elaboración de un informe integrado hasta su publicación, pasando por el análisis y simulaciones aplicadas a cada contexto. De esta plataforma denominada *Integrated Scoreboard-ISIS-Intelligent Suite*, se informará en las próximas fechas a través de los canales de AECA.

Dos últimas referencias

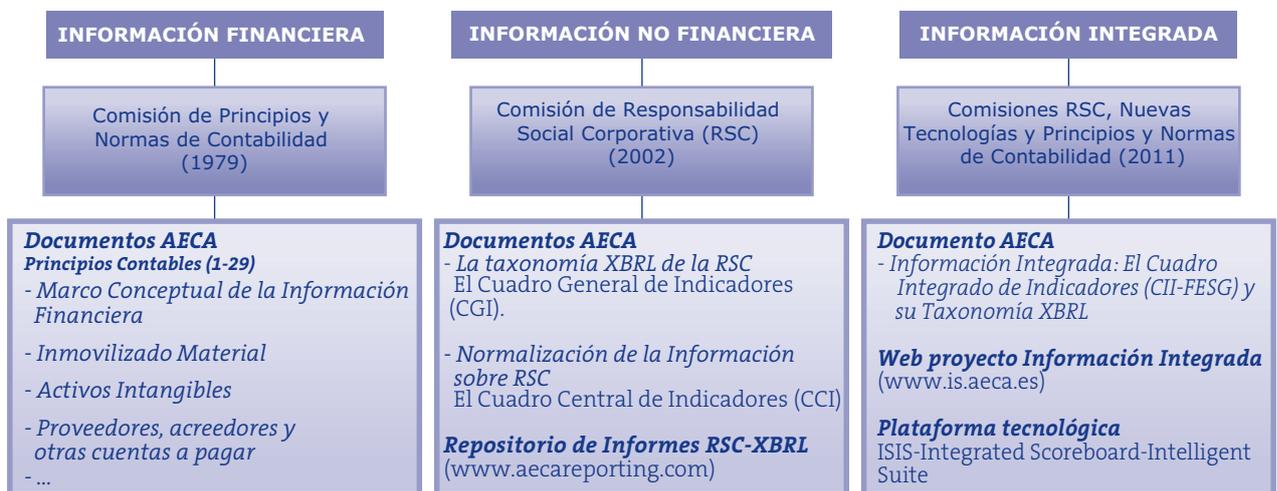
En el último apartado de este breve artículo, se citan dos referencias muy recientes de marcado interés en materia de información corporativa, una de carácter nacional y otra de ámbito internacional:

- A) La preocupación por la calidad de la información publicada por las empresas ha llevado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) a promover la redacción de una “Guía para elaborar el Informe de Gestión de las entidades cotizadas”, que tiene como objetivo mejorar la información financiera que estas empresas proporcionan a los inversores y la transparencia de los mercados españoles. Tras un plazo de consulta pública, en la que AECA participó remitiendo una carta con algunas observaciones al texto, el grupo de expertos, presidido por José Antonio Gonzalo Angulo, dio a la luz el texto definitivo de la Guía en la que cabe destacar la referencia expresa al modelo de información integrada propuesto por AECA. Concretamente, la cita se produce en el apartado 2.1 sobre indicadores fundamentales de carácter financiero y no financiero, cuando en una nota explicativa de la recomendación número 6 se dice que para los indicadores a incluir por las empresas, adicionalmente a los de la guía, “se pueden seguir otras referencias de carácter general e integrador, como las que figuran en el modelo propuesto en el Documento conjunto emitido por las Comisiones de Responsabilidad Social Corporativa, Nuevas Tecnologías y Contabilidad y Principios y Normas de Contabilidad de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), que lleva por título *Información Integrada: el Cuadro Integrado de Indicadores (CII-FESG) y su Taxonomía XBRL* (Madrid, 2013)³.

² Banco de España, CNMV, Registradores, BBVA, Deloitte, PWC, EY, KPMG, son algunas de las entidades representadas en el grupo de trabajo, cuya composición completa puede consultarse en www.aeca.es y en la web del proyecto www.is.aeca.es. La incorporación al grupo de algunos expertos representantes de entidades y proyectos internacionales como el IIRC o el Carbon Disclosure Project (CDP) han aportado los enfoques más actuales en la materia.

³ Los enlaces a la guía y a la nota de prensa correspondiente se encuentran disponibles en www.cnmv.es

Normalización de la información corporativa: el modelo de AECA



B) El estudio “What do investors expect from non-financial reporting?” realizado por Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) and the European Sustainable Investment Forum (Eurosif), pregunta a los inversores sobre las prácticas en información no financiera de las compañías europeas. El estudio recoge las conclusiones obtenidas de los 94 cuestionarios contestados por inversores y analistas de dieciocho países. Entre estas conclusiones se destacan las dos siguientes:

- La mayoría de los inversores creen que para que la información no financiera resulte más útil debe poder ser comparable entre las compañías.
- La mayoría de los encuestados creen que los informes no financieros actuales no son suficientemente comparables y coinciden en que la información no financiera debería integrarse mejor con la información financiera

En definitiva, según el estudio, los inversores están demandando una información no financiera más clara, más comparable y más integrada con la información contable avalada por los consejos de administración⁴.

Como podemos ver, el modelo integrador de AECA está en línea con las nuevas tendencias informativas a nivel internacional, facilitando la implantación de buenas prácticas, antesala de marcos normativos posteriores.

⁴ Consultar estudio en el enlace: <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/sustainability-reporting/tech-tp-wdir.pdf>

Salvador Marín Hernández

Presidente Cofides, S.A.

Actividad de las instituciones financieras europeas de desarrollo

1. Introducción

La actividad internacional a través de la exportación de productos y servicios o de inversiones directas en el exterior ha desempeñado siempre un papel relevante en las economías europeas. Sin embargo, en los últimos años es un elemento considerado fundamental para asegurar el crecimiento económico y por tanto el futuro de sus empresas. De hecho, la internacionalización supone uno de los principales factores que está haciendo posible superar la adversa situación económica que atraviesa Europa. En el caso de nuestro país su aportación al PIB español es de suma importancia, si no fuera así la caída en el último año con datos publicados hubiera sido mayor. Es por tanto una de las mejores opciones actualmente para seguir recuperando posiciones en nuestra balanza por cuenta corriente y contribuyendo al necesario crecimiento económico.

No obstante, uno de los principales objetivos de la necesaria recuperación de la economía ha de ser la creación de empleo y para ello el aumento de productividad es básico, el cual también puede pasar en muchas ocasiones, como más adelante indicamos, por la internacionalización. Así, innovación y eficiencia se tornan fundamentales para las empresas en ese cometido. En efecto, el proceso de internacionalización no se limita a la mera exportación de productos y servicios, sino que lleva o debe llevar aparejado un aumento en la competitividad de la empresa que establezca una relación comercial estable con los países de destino.

En el caso español la crisis económica ha puesto de manifiesto la necesidad de centrar la actividad productiva de la economía española en sectores con mayor potencial en términos de creación de empleo y crecimiento. Apostar por la internacionalización refuerza a las empresas, permitiéndoles crear o mantener empleo productivo y estable para hacer frente al futuro con seguridad y confianza.

Sin duda aquellas que ya lo hacen les esta yendo bien, crecen, se diversifican y mantienen o crean empleo, y aquellas que lo están planteando deben verse en el espejo de las que lo están logrando, eso nos hará más fuertes en todos los sentidos.

Como hemos apuntado la internacionalización de las empresas conlleva una expansión que permite proteger y crear empleo en la matriz. Estas empresas se vuelven más competitivas tanto en términos de innovación como de productividad. De hecho, esto supone que las tasas de crecimiento en el empleo de las pymes que deciden internacionalizarse sean superiores de las que no lo hacen. Concretamente, el crecimiento de empleo en pymes con actividad internacional es de un 7% —un 4% más de las que no lo hacen— tal y como señalan los datos recogidos en el informe de la internacionalización de las Pymes Europeas en 2011, que reveló no sólo este dato, sino que puso de manifiesto además que las pymes que invierten en el exterior crean un 16% de empleo frente al 4% de las que no lo hacen.

Estos datos guardan cierta lógica si tenemos en cuenta que la internacionalización supone un incremento en las ventas exteriores y esto puede acarrear el aumento de la producción en origen, generando de esta manera un incremento en los recursos humanos disponibles. Además, el empleo creado no se ciñe exclusivamente en términos de logística y producción, sino que la adaptabilidad del producto/servicio a nuevos mercados requiere una mayor inversión en personal cualificado. Así, no sólo se crea más empleo sino que éste es también de mayor calidad. Por otra parte se fortalecen las acciones de innovación en todos los sentidos y se entra en el bucle “win to win”, es decir el negocio atrae negocio en el que todos ganan. Cierto que es laborioso, que requiere de una estrategia, de una apuesta a medio y largo plazo, pero desde todos los primas merece la pena. A nivel español, si hace ahora 25 años alguien nos hubiera dicho que nuestras grandes empresas de diversos sectores iban a tener la posición competitiva que tienen a nivel mundial hubiéramos sido quizás escépticos y, sin embargo, lo han conseguido y con nota alta. Dentro de los principales rankings mundiales del sector financiero, logístico, infraestructuras, tecnologías, transporte, moda, energía, alimentario, agrícola, entre otros, siempre hay entre los 10 primeros 2-4 grandes empresas españolas, de origen español, que compiten y compiten muy bien. Eso que hicieron las grandes en su momento es necesario que ahora lo hagan nuestras pymes, si se quiere las más cercanas a la “m” antes que a la “p” pero ya hay ejemplos de éxito en ese sentido y creo muy firmemente que los próximos 5-10 años son los de nuestras pymes, por experiencia, capacidad, productividad y talento. Miren a su alrededor y seguro encontrarán varios ejemplos de ello.

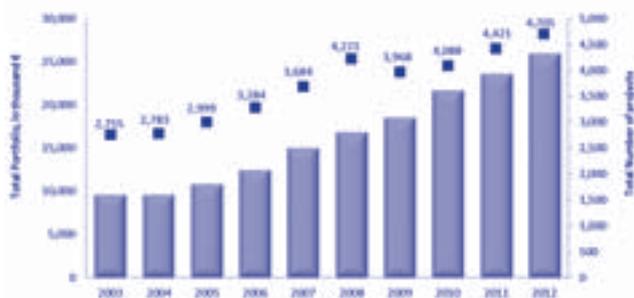
Estos proyectos de inversión y crecimiento empresarial en el exterior, en definitiva de internacionalización, una vez ideados y estructurados necesitan de un adecuado respaldo financiero. Por lo que es dentro del actual contexto de reforma y coordinación de los sistemas y actividades financieras europeas donde las denominadas Instituciones Financieras de Desarrollo Europeas, a través de su asociación específica, la EDFI (European Development Finance Institutions), han cobrado y cobran mayor importancia, por su carácter anticíclico y por la importancia y relevancia de su funcionamiento al financiar estas inversiones. Por los datos que apuntaremos, comprobaremos que son un ejemplo de integración y coordinación a nivel europeo, manteniendo su independencia pero con unos objetivos y estándares comunes dentro del negocio financiero internacional.

2. Instituciones Financieras de Desarrollo Europeas: Contenido y evolución de su actividad

Las European Development Finance Institutions (EDFI) son el grupo de 15 instituciones financieras bilaterales de las principales econo-

mías europeas (Alemania, Reino Unido, Francia, Holanda, España, Italia, entre otras y una por país), con esquemas publico-privados en su mayoría, que proveen de financiación, vía capital, casi capital o prestamos directos a medio y largo plazo a proyectos del sector privado en el ámbito internacional y que supongan un avance en el desarrollo económico y social. En ella España está representada por la Compañía Española de Financiación al Desarrollo (Cofides, S.A). EDFI es, por tanto, un ejemplo de cooperación europea, de integración publico-privada, que nos pone de manifiesto que estos modelos supranacionales, con voluntad de desarrollo, funcionan y funcionan bien. En efecto, como decía Demsky, “en Dios confío, el resto traedme datos”. Recientemente, mayo 2012, Madrid fue la sede del “Annual General Meeting” que cada año celebran las instituciones financieras de desarrollo europeas. Durante dos días Madrid, siendo anfitrión Cofides, S.A., fue centro de debate y encuentro europeo al más alto nivel, dentro de un importante sector como es, en estos momentos, el sector financiero y concretamente la financiación para las empresas europeas que realizan actividad internacional. Las cifras que se trasladaron y que a continuación analizamos de la actividad de las EDFI nos indican que la cartera de proyectos (gráfico 1), en número, se incrementó de 2003 a 2012 en un 71% y en millones de Euros en un 171%. Estamos hablando de pasar de 2.755 a casi 5.000 proyectos y de 10.000 millones de euros a casi 26.000 millones de euros. Solo estas dos cifras hablan de la importante labor que en el ámbito de la financiación de la internacionalización en Europa realizan las instituciones representadas en EDFI. Si comparamos 2011 con 2012 el incremento es del 8%, unos 2.400 millones de euros más de un año a otro.

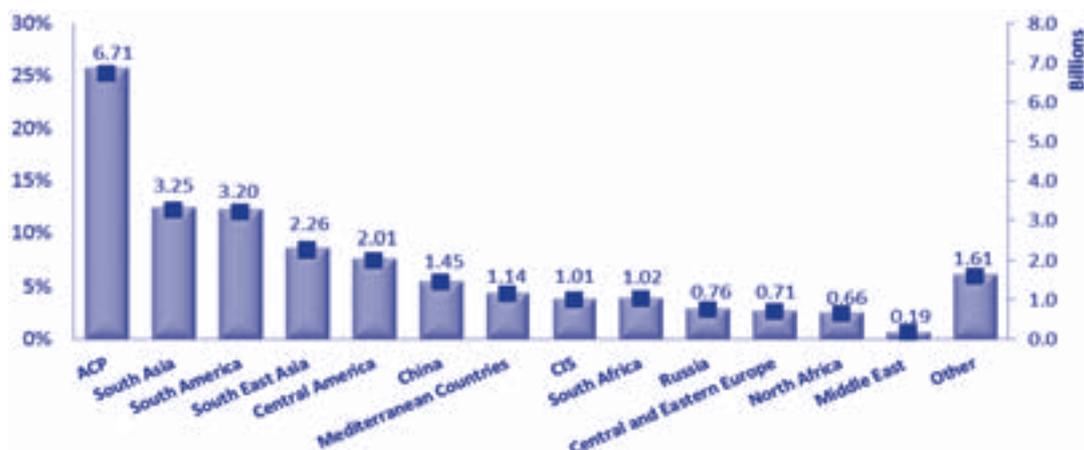
Gráfico 1
 Evolution of the EDFI portfolio 2003-2012



En cuanto a las zonas geográficas de destino son prácticamente todas a nivel mundial (gráfico 2).

Sectores también, destacando en el ámbito de las infraestructuras: energía, agua, minas, carreteras, puertos y telecomunicaciones

Gráfico 2
 Distribution of 2012 portfolio, 10 bln €



(gráfico 3); aunque también es resaltable el apoyo a fondos de inversión –con el importante efecto apalancamiento que suponen– industria y agroalimentario (gráfico 4).

Gráfico 3
 Portfolio end of 2012, in infrastructure

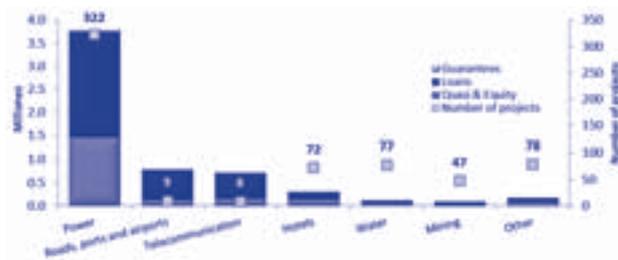
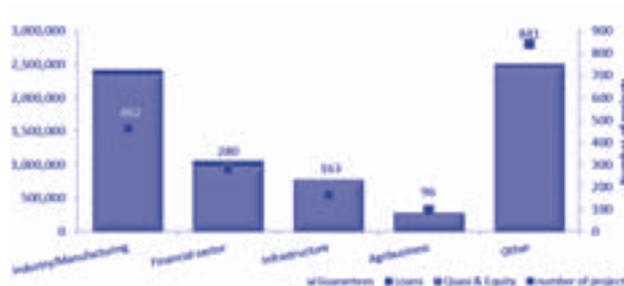


Gráfico 4
 Portfolio end of 2012, with distribution of investment in PE funds to sector beneficiary



En este ámbito y por lo que respecta a España, Cofides, S.A., dentro de su mandato como compañía publico-privada de apoyo a la financiación internacional de las empresas españolas, siempre ha considerado imprescindible y relevante participar en las dinámicas de trabajo que se originan en el seno de la EDFI. Fruto de ello es el papel relevante que se ejerce dentro de ella, con unas políticas de control de riesgos, análisis y seguimiento de operaciones, homogeneización de normativa referente a información financiera, estándares medioambientales, gestión de fondos de inversión comunes, que están dentro de los estándares marcados y a veces son, también, vanguardia para su implementación compartida. En este punto destacaría que en el seno de la EDFI participa en dos vehículos de inversión, cercanos en su funcionamiento a la gestión de un fondo de inversión, donde mes a mes se presentan y aprueban proyectos para financiar de forma conjunta y solidaria por las 15 instituciones, como son el European Financing Partners (EFP) y el Interact Climate Change Facility (ICCF) y que han dado en el pasado año 2012 unas cifras importantes de apoyo. En relación a las cifras concretas del representante español, Cofides, dentro de las 15 instituciones citadas, por cartera y proyectos estaría en la

Gráfico 5
Portfolio end of 2012 in € mln

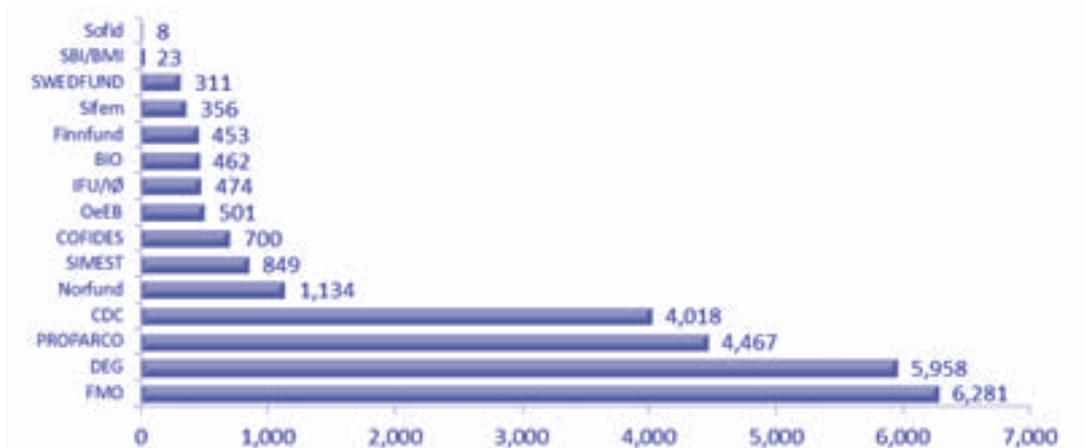
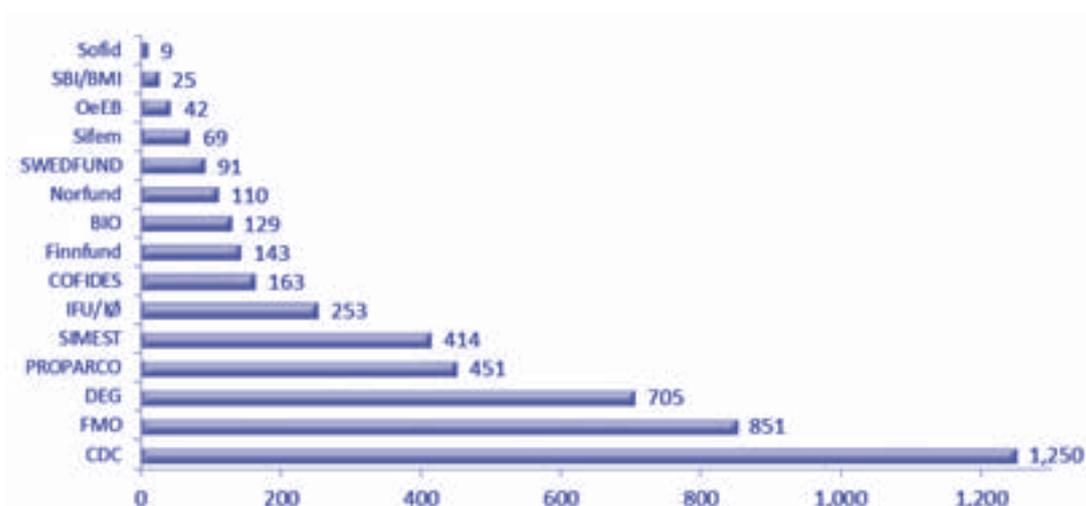


Gráfico 6
Number of projects in portfolio, end of 2012



posición séptima, con valores muy cercanos a la sexta (gráficos 5 y 6), habiendo sido en este último año 2012 la tercera institución europea que más crecimiento ha presentado en financiación a nuestras empresas, con una cartera total que supera los 700 millones de euros, y con capacidad aun de seguir apoyando a nuestras empresas gracias a la financiación y al apoyo de nuestros socios públicos, Ministerio de Economía y Competitividad, a través de la Secretaría de Estado de Comercio –Fondos Fiex y Fonpyme– y nuestros socios privados (39%) BBVA, Santander y Sabadell. En el año 2012 se produjeron desembolsos por valor de 221 millones de euros, que ha supuesto un importante esfuerzo y record histórico para nuestra compañía, con un 40% en operaciones de capital/cuasi capital y un incremento del 64% con respecto a 2011 y de cerca un 179% con respecto a las cifras del año 2009, habiéndose producido también un incremento del 63% en relación al apoyo a la PYME con vocación internacional y, todo ello, dentro de una compañía que genera beneficios, una prudente gestión de sus riesgos, el incremento de sus recursos propios vía reservas –el 85% de los beneficios se han destinado a incrementar nuestro patrimonio neto– y con una clara vocación de especialización en operaciones de capital y cuasi capital para acompañar a nuestras grandes, medias y pequeñas empresas en su necesaria y eficiente actividad internacional.

3. Conclusiones

Sin duda la internacionalización conlleva unos efectos claros como son, entre otros más concretos, la modernización, la competitividad y la creación de empleo. De hecho, como señala el informe

de la Internacionalización de las Pymes Europeas elaborado por la Comisión Europea en 2011, las pymes europeas con proyección internacional alcanzan tasas de mayor crecimiento de empleo que las que no lo tienen. A estos datos podemos añadir los propios datos de Cofides, S.A, medidos por primera vez en 2012, que ponen de manifiesto que a nivel global el 59% de las empresas apoyadas por Cofides en ese año crearon y/o mantuvieron empleo en España, cifra que se eleva al 77% en el caso de las Pymes.

Asimismo, las inversiones directas en el exterior consolidan las actividades de investigación e innovación, y suponen un fortalecimiento de las matrices en su país de origen, lo que contribuye al crecimiento económico y mejora positivamente la imagen del país.

Es en este ámbito y dentro de un importante contexto de reforma del sistema financiero a nivel europeo y de financiación de la actividad internacional es donde las EDFI juegan un papel importante. Las cifras dadas, cercanas a los 5.000 proyectos y los 25.000 millones de euros lo dicen todo y ello con unas muy adecuadas políticas de capitalización, control de los riesgos, gestión prudente, homogeneización financiera, seguimiento uniforme de los deterioros y apoyo a la economía productiva que toda institución financiera debe llevar a cabo hoy en día. Además complementadas y poniendo en valor su carácter anticíclico, tan necesario en

estos momentos que estamos en el centro del debate en relación a los nuevos requerimientos del BIS III, la adecuada supervisión única a nivel europeo, el seguimiento de las entidades con riesgo sistémico y la mayor homogeneización en el ámbito de las partidas que tienen un mayor efecto para el negocio financiero entre el IASB y el FASB.

Bibliografía utilizada

Documentos publicados en los siguientes portales:

- www.bis.org
- www.bde.es
- www.cofides.es
- www.edfi.be

Isabel Martínez Conesa¹
 Inmaculada Díaz Sánchez

Universidad de Murcia

Manuel Illueca Muñoz
 Universidad Jaume I Castellón

¿Más mercado, más regulación o más supervisión? Como afectan los tres pilares de Basilea a la calidad de la información contable emitida por la banca internacional

Tras décadas de euforia financiera, la crisis bancaria internacional ha puesto punto y final a la utopía del crecimiento económico moderado y sostenible en el tiempo. Superado el shock inicial, y tras evaluar debidamente tanto el alcance como la profundidad de la crisis, académicos y profesionales todavía tratan de identificar sus causas fundamentales. Uno de los aspectos más controvertidos de la etapa anterior a la crisis es la acumulación de importantes desequilibrios macroeconómicos sin que reguladores, profesionales del sector, académicos, y prensa especializada avisaran de la gravedad de la situación.

Parece obvio que la crisis financiera ha puesto en evidencia serios problemas institucionales en lo relativo a los procesos de supervisión de la industria bancaria. De hecho, desde distintos ámbitos se critica abiertamente a la regulación bancaria internacional, no tanto por escasa, como por poco adaptada a los retos que impone la complejidad creciente de los productos financieros. No se trata de apostar por más regulación, sino por normas de mayor calidad que otorguen a los bancos centrales un papel subsidiario, una vez agotada la capacidad del propio mercado para disciplinar a las entidades. De hecho, las recomendaciones de Basilea II sugieren que la estabilidad financiera debe descansar sobre tres pilares básicos: regulación, supervisión y disciplina de mercado.

En línea con la enfoque de los Acuerdos de Basilea, en este trabajo tratamos de estudiar cómo los factores institucionales de regulación y supervisión (pilares I y II) interactúan con la disciplina del mercado (pilar III) para explicar el nivel de conservadurismo contable de los bancos en cada país. La cuestión es relevante puesto que algunos estudios recientes (Beatty y Liao, 2011) señalan que los bancos más conservadores en el reconocimiento de sus pérdidas

por insolvencia han sufrido de menor medida las consecuencias de la crisis, reduciendo menos el crédito a empresas y familias tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria.

1. Diseño de la investigación

Utilizamos una muestra de 14,651 observaciones por banco-año de 54 países para el periodo 1997-2009². Sólo se tienen en cuenta bancos comerciales y cajas de ahorros. Como medida de conservadurismo utilizamos el ratio de reservas por créditos morosos entre el total de créditos fallidos, utilizado por Beatty y Liao (2011). La principal ventaja de este indicador es la disponibilidad de información, permitiendo ampliar el estudio a multitud de países. De este modo, es posible explotar las diferencias cross-section en las características institucionales de países con distinto grado de desarrollo económico, y distinto peso en el PIB de la industria bancaria.

En primer lugar estudiamos el efecto directo de la regulación y supervisión de cada país sobre el conservadurismo contable de sus entidades financieras. Esperamos que sistemas de regulación y supervisión bancaria más fuertes se relacionen positivamente con mayores niveles de conservadurismo. Utilizamos para ello los indicadores de calidad institucional incluidos en la base de datos de Barth et al (2006). En concreto, empleamos tres variables fundamentales *Overall Activities Restrictiveness (OAR)* que mide las restricciones en actividades bancarias no tradicionales y constituye un indicador de la aversión al riesgo; *Official Supervisory Power (OSP)* que recoge el poder de los supervisores para llevar a cabo acciones de reestructuración y reorganización en bancos con problemas, y a declararlos insolventes; y finalmente *Capital Regulatory Index (CRI)* que mide los requisitos de capital regulatorio.

Para evaluar el efecto de la disciplina de mercado sobre el nivel de conservadurismo, hemos considerado distintas características de los sectores bancarios nacionales, en principio correlacionadas con la calidad de la información contable de las entidades: el grado de concentración del mercado bancario; su status de cotización; la constitución como banco o caja; y el nivel de revelación de información financiera requerido en el país.

Mercados bancarios menos concentrados se asociarán con mayores niveles de conservadurismo, pues una intensa competencia mejora el flujo de información y mitiga los costes de agencia, alineando los incentivos de los directivos con los intereses de los accionistas, reduciendo las asimetrías (Ball y Shivakumar, 2005; Giroud and Mueller, 2010; Chhaochharia et al., 2009). La concentración del mercado se mide mediante el índice de Herfindahl (HI) para el mercado de préstamos por país y año (Petersen y Rajan 1995; Cetorelli y Gambera 2001; Cetorelli y Strahan 2006).

Los antecedentes no son consistentes en *listing status*. Algunos trabajos previos apoyan la idea de que una base accionarial más dispersa crea asimetrías de información y problemas de selección adversa, que aumentan los incentivos a demandar más conservadurismo (Nichols et al. 2009; Givoly et al. 2010). En cambio, otros estudios argumentan que precisamente debido a las asimetrías de información y el comportamiento oportunista en empresas cotizadas, los bancos no cotizados publican información contable de mayor calidad (Beatty y Harris, 1999; Beatty et al., 2002; Givoly et al., 2010).

Finalmente, esperamos que la diferenciación entre bancos y cajas de ahorro (*savings Banks SB*) influya en el nivel de conservadurismo. La forma constitutiva y gobierno corporativo de las cajas con sistemas internos de control más débiles que los bancos (Illueca et al., 2011 y Crespi et al., 2004), las limitaciones al crecimiento

¹ Trabajo ha obtenido la mención especial del jurado del Premio de la fundación UCEIF. Financial Institute del Banco de Santander en su convocatoria de 2012.

² I. Martínez-Conesa, I. Díaz Sánchez y Illueca-Muñoz (2013): *Regulation, Supervision and Accounting Conservatism in Banks*. EAA 36th Annual Congress, Paris, 6-8 May.

vía reservas, el control político y los distintos costes de agencia explican el menor grado de conservadurismo de las cajas.

Consideramos relevante incluir también el nivel de revelación de información requerido en el país a través del índice de revelación contable elaborado por LaPorta *et al.*, (2006) que mide el grado en que se requiere revelar información a empresas emisoras de acciones, incluyendo estructura de propiedad externa e interna, contratos inusuales y transacciones con partes relacionadas. Al revelar mayor información, aumenta la protección del inversor, disminuyendo los incentivos a publicar información contable más conservadora. En este trabajo, proporcionamos evidencia empírica compatible con la hipótesis de que al aumentar los requerimientos de información, los bancos registran un menor nivel de conservadurismo contable.

Incluimos variables de control de la solvencia individual de cada banco como: tamaño (total de activo), capitalización (recursos propios/total activo), solvencia (*z-score*) o del país como crecimiento económico (PIB) e índice de bancarización de la economía (*bank credit ratio*).

Nuestro interés no es solo verificar que sistemas más estrictos de regulación, supervisión y disciplina de mercado explican mayores niveles de conservadurismo contable, sino también evaluar cómo los tres pilares de Basilea interactúan entre sí. ¿Es cierto que la regulación y supervisión mitigan el efecto de los fallos en la disciplina de mercado? ¿O más bien sucede que la regulación acompaña a la disciplina del mercado? La primera posibilidad sería compatible con el papel subsidiario de los sistemas de supervisión, mientras que la segunda revelaría profundos fallos de naturaleza institucional.

2. Disciplina de mercado, instituciones y conservadurismo: efectos directos

Evidenciamos que sistemas de regulación y supervisión más fuertes o estrictos se asocian positivamente con el nivel de conservadurismo de las entidades financieras. Las tres medidas tienen un efecto positivo por separado, pero solo OAR y CRI, restricción de actividades y capital regulatorio, tienen un coeficiente significativo a un nivel del 1%. Sin embargo, cuando se incorporan todas juntas en la misma regresión, todas tienen coeficientes positivos y significativos (1%). Curiosamente, el poder de supervisión (OSP) no es significativo cuando se considera su efecto por separado.

En relación con la disciplina de mercado, los resultados empíricos corroboran las hipótesis de partida: una mayor competencia se asocia con un mayor grado de conservadurismo contable; entre los no cotizados, los bancos comerciales son más conservadores que las cajas de ahorros. También se observa que el nivel de revelación de información contable tiene un efecto sustitutivo sobre el conservadurismo, pues se exige menos conservadurismo cuando las exigencias de revelación contable son altas. Sin embargo, los bancos no cotizados son más conservadores que los cotizados, confirmando la teoría de que en los bancos cotizados a pesar de que tienen más mercado y precisamente por ello se ven más presionados a obtener determinados objetivos de rentabilidad consistente con las asimetrías de información y el comportamiento oportunista de los directivos en empresas cotizadas.

3. Interacciones

Como se ha señalado previamente, un aspecto esencial de nuestro trabajo es evaluar si, efectivamente, la supervisión bancaria juega un papel subsidiario a la disciplina de mercado o si, por el contrario, simplemente refuerza la actuación de este último. Para ello, introducimos en nuestras regresiones términos de interacción entre la calidad institucional (CRI, OAR, OSP) y las variables que definen la disciplina de mercado. Por lo general, obtenemos que el proceso institucional de regulación y supervisión modera y no refuerza

la acción del mercado, conforme a la filosofía que emana de los Acuerdos de Basilea. En aquellos casos en los cuales el mercado tiene incentivos a reducir el conservadurismo de los bancos por debajo de unos mínimos razonables, la regulación y supervisión bancarias impiden que esta circunstancia se produzca.

3.a) Capital regulatorio (CRI)

El caso de la normativa sobre capital regulatorio (CRI) es paradigmático en este sentido. Si bien es cierto que con la entrada en vigor de los acuerdos de Basilea el incentivo a manipular el deterioro a la baja disminuye, algunos trabajos señalan que los bancos continúan manipulando la provisión por deterioro para cumplir los ratios de capital [Ahmed *et al.* (1999); y Alali & Jaggi (2010)]. Aunque el fondo por deterioro no computa en el TIER 1, sí lo hace en el TIER 2 (hasta el límite de un 1,25% de los activos libres de riesgo) de modo que reconocer un euro más de deterioro en el valor de los créditos aumenta el numerador del ratio en un importe igual a t , el tipo impositivo.

Ello explicaría por qué encontramos un efecto directo de la variable CRI sobre el conservadurismo en banca. Mayores requerimientos de capital estimulan el conservadurismo de los bancos, inhibiendo el efecto de las variables de mercado sobre el mismo. Las cajas, que serían menos conservadoras, pasan a serlo más, equilibrando el grado de conservadurismo con los bancos comerciales. Los bancos que cotizan que serían menos conservadores, para repartir dividendos y evitar pérdidas, pasan a serlo más. Los países con un mayor grado de concentración que tendrían bancos menos conservadores, tienen bancos más conservadores para poder cumplir con los índices de capital. En definitiva, CRI mitiga el efecto de las variables de mercado sobre el conservadurismo.

3.b) Poder de supervisión (OSP)

El poder de supervisión que no afecta significativamente al nivel de conservadurismo de los bancos, sí adquiere relevancia al interactuarlo con las variables de control de mercado. Cuánto más estricto es el régimen de supervisión bancario, mayor es la amenaza de intervención, por lo que:

- Los bancos que operan en entornos más competitivos devienen todavía más conservadores. Al disminuir los márgenes, las entidades tienden a reconocer anticipadamente las pérdidas por deterioro. De este modo evitan que un repunte inesperado de la morosidad comprometa el cumplimiento de los ratios de capital. En otras palabras, OSP refuerza el efecto de la competencia sobre el nivel de conservadurismo contable del sistema bancario.
- El poder de supervisión afecta más a los bancos comerciales que a las cajas de ahorros (SB), cuyos derechos de propiedad no están debidamente definidos. En el caso de estas últimas, la intervención del supervisor no expropiaría riqueza a un propietario, por lo que es de esperar que el banco comercial reaccione más a OSP que las cajas de ahorros (SB). Nuestros resultados confirman que la interacción entre SB y OSP refuerza el signo de SB. Las diferencias en el nivel de conservadurismo entre bancos y cajas aumentan en regímenes de supervisión estrictos.
- El poder de supervisión afecta en mayor medida al segmento no cotizado del sistema. El supervisor asume que el propio mercado de capitales disciplina a las entidades. Cuánto mayor es su poder, menor es la diferencia entre cotizadas y no cotizadas, llegando en la mayoría de los casos a una situación inesperada: el conservadurismo es mayor para no cotizadas. La interacción entre Unlisted y OSP va en contra del signo esperado para un-

listed, moderando el efecto asociado a la falta de disciplina de mercado.

3.c) Restricción de actividades (OAR)

La restricción de actividades tiene un efecto positivo sobre el conservadurismo, que se ve acentuado al contemplar la interacción con las variables de disciplina de mercado. Lógicamente, el efecto de la competencia aumenta al restringir el tipo de actividades que los bancos pueden desarrollar, puesto que las entidades no pueden explotar nuevas áreas de negocio con capacidad para generar margen. Como veíamos previamente, los bancos que operan en sectores competitivos elevan el grado de conservadurismo para evitar que un shock inesperado en el ratio de morosidad desencadene la intervención por parte del supervisor.

4. Consideraciones finales

En conclusión nuestra investigación sugiere que la regulación y supervisión bancarias no inciden de forma unívoca en el nivel de conservadurismo contable de las entidades financieras internacionales. Al contrario, el proceso de regulación y supervisión afecta a múltiples dimensiones de la actividad bancaria, generando efectos de distinta naturaleza sobre la calidad de la información contable emitida por los bancos. En términos generales, se observa que cuánto más estricto es el proceso de control de la actividad bancaria mayor es el grado de conservadurismo de los bancos. La normativa, especialmente los ratios de capital, tiende a mitigar los incentivos privados que operan en contra del conservadurismo: como por ejemplo la falta de competencia en el sector, o la presencia activa de cajas de ahorros y demás entidades de gobierno corporativo no tradicional. En cambio, el proceso de supervisión tiende a acentuar los efectos asociados a los mecanismos de disciplina de mercado, al aumentar el riesgo de intervención de las entidades financieras en situación de debilidad.

No es extraño por tanto que las reformas del sector bancario operen en las dos dimensiones descritas. Por un lado, elevando los ratios de capital en línea de los Acuerdos de Basilea III, lo cual aumentará el conservadurismo contable en países con sistemas bancarios menos sometidos a la disciplina del mercado. Y por otro lado, elevando el poder de supervisión de los bancos centrales, como ha sucedido en España tras la firma del Memorando de Entendimiento. Un supervisor más fuerte supone una mayor amenaza de intervención y, por ende, una mayor penalización en los mercados para las entidades cuyas prácticas contables tiendan a posponer el reconocimiento contable de las pérdidas por deterioro.

Referencias

- Alali, F., y Jaggi, B.** (2010): "Earnings versus capital ratios management: Role of bank types and SFAS 114". *Review of Quantitative Finance Accounting*. Disponible en: <http://www.springerlink.com/index/91xr42j865572271.pdf>
- Ahmed, A. S.; Takeda, C., y Thomas, S.** (1999): "Bank loan loss provisions: A reexamination of capital management, earnings management and signaling effects". *Journal of Accounting and Economics*, 28: 1-25.
- Ball, R., y Shivakumar, L.** (2005): "Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness". *Journal of Accounting and Economics* 39: 83-128.
- Barth, J. R.; Caprio, G., y Levine, R.** 2006. *Rethinking bank regulation - Till angels govern*, Cambridge University Press.
- Beatty, A., y Liao, S.** (2011): "Do delays in expected loss recognition affect banks' willingness to lend?". *Journal of Accounting and Economics* 52: 1-20.
- Cetorelli, N., y Gambera, M.** (2001): "Banking market structure, financial dependence and growth: International evidence from industry data". *Journal of Finance* 56: 617-648.

Cetorelli, N., y Strahan, P. (2006): "Finance as a barrier to entry: Bank competition and industry structure in local U.S. markets". *Journal of Finance* 61: 437-461.

Chhaochharia, V.; Gullon, G.; Gristein, Y., y Michaely, R. (2009): *Product market competition and agency conflicts. Evidence from the Sarbanes Oxley law*. Disponible en SSRN: <http://com/abstract=1109225>

Crespí, R.; García-Cestona, M.A., y Salas, V. (2004): "Governance mechanisms in Spanish Banks. Does ownership matters?". *Journal of Banking and Finance* 28: 2.311-2.330.

Giroud, X., y Mueller, H. (2010): "Does corporate governance matter in competitive industries?". *Journal of Financial Economics* 95, 312-331.

Illueca, M.; Norden, L., y Udell, G. (2011): "Liberalization, Bank Governance, and Risk Taking". AEA 2012 & FIRS 2009 & EFA 2008 Meetings Paper.

La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2006): "What Works in Securities Laws?". *The Journal of Finance* 61 (1), 1-32.

Petersen, M., y Rajan, R. (1995): "The effect of credit market competition on lending relationships". *Quarterly Journal of Economics* 110, 407-443.

.....
Ana M.^a Martínez-Pina

Presidente del ICAC

Normativa contable reciente y próximas aprobaciones

A raíz de la aprobación 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 y del Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC) y del Plan de PYMES a través del Real Decreto 1514/2007 y del Real Decreto 1515/2007, ambos de 16 de noviembre, se han sucedido numerosos desarrollos e interpretaciones de los citados textos los que podríamos calificar cómo normativa contable básica.

A lo largo de los años 2008 a 2011 se llevó a cabo una labor de interpretación de la citada normativa, cuya aplicación a determinadas transacciones ofrecía dudas a los interesados. Destacan las interpretaciones en materia de contratos de construcción, combinaciones de negocios, operaciones entre empresas del grupo o instrumentos financieros entre otras. Las novedades que las nuevas normas introdujeron en relación con estas operaciones, suscitaban dudas en cuanto a la vigencia de los criterios derivados del PGC de 1990 así como en cuanto al tratamiento de operaciones hasta ese momento no positivizadas, tales como las operaciones entre empresas del grupo o determinados instrumentos financieros. Estas interpretaciones se han ido recogiendo en sucesivas contestaciones a consultas resueltas por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas (en adelante, ICAC), habiéndose publicado las más relevantes en sus boletines trimestrales (BOICAC).

Asimismo, durante los primeros años de vigencia del PGC de 2007 y cumpliendo con el mandato del legislador y del Gobierno, se llevó a cabo una labor de normalización, impulsada por el ICAC y que culminó con la aprobación de los correspondientes Reales Decretos u Órdenes Ministeriales.

Así, de cara a trasladar los criterios recogidos en el PGC y en el PGC de PYMES a los sujetos contables más afectados por la nueva normativa, en 2010 se aprobaron dos Órdenes Ministeriales. La primera de ellas la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas, en la que destaca el nuevo tratamiento contable que se da a las aportaciones de los cooperativistas a la sociedad, que se configuran como pasivo o patrimonio neto en un función de si la cooperativa está obligada o no a devolver al cooperativista el capital aportado, o a pagarle alguna retribución o retorno. Esta novedad es fruto de la definición de pasivo financiero que incorpora el PGC en la Norma de registro y valoración

(NRV) 9ª sobre instrumentos financieros, que obliga a contabilizar como pasivo aquel instrumento que suponga para la empresa una obligación contractual de entregar efectivo u otro activo financiero. La segunda es la Orden EHA/3362/2010, de 23 de diciembre, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas, cuyo principal objetivo fue adaptar la norma internacional de referencia, la CNIIF 12 Acuerdos de Concesión de servicios, a los criterios recogidos en el PGC. Esta Orden regula dos modelos contables para los acuerdos de concesión en los que el concesionario explota una infraestructura que controla la Administración Pública, mediante la prestación de un servicio público de naturaleza económica, sometido a la regulación que impone la propia Administración, fundamentalmente a través de la imposición de la tarifa que percibe el concesionario a cambio del servicio prestado. Los dos modelos que prevé la Orden son el del activo financiero y el del inmovilizado intangible. El activo financiero lo reconoce el concesionario en aquellos supuestos en los que el contrato de concesión le reconoce un derecho incondicional a percibir una contraprestación por el servicio público, en la mayoría de los casos porque es la propia Administración concedente la que a cambio de controlar la infraestructura se obliga a pagar al concesionario el servicio que presta. En estos casos a efectos contables se considera que ese derecho incondicional de cobro que ostenta el concesionario, es un derecho de crédito o activo financiero. Por su parte el modelo del inmovilizado intangible, el más habitual en España, opera cuando ante la ausencia de ese derecho incondicional el concesionario corre con el riesgo de demanda, percibiendo la contraprestación correspondiente por el servicio prestado únicamente cuando el usuario de dicho servicio lo utiliza. El inmovilizado intangible se configura así como la licencia que tiene el concesionario que le da derecho a explotar el servicio, frente a la normativa anterior en la que el concesionario contabilizaba en su activo un inmovilizado material por la infraestructura explotada, que bajo la nueva normativa en la medida en que es controlada por el concedente, no puede ser contabilizada por el concesionario.

Como Reales Decretos, uno de los más esperados fue el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y que modifica el PGC y el PGC de Pymes. Tras la aprobación del PGC, normativa básica para elaborar las cuentas anuales individuales, era necesario aprobar un conjunto de normas con criterios coherentes con los del PGC, que sirviesen para elaborar las cuentas anuales consolidadas de aquellos grupos de sociedades que no aplicasen las NIIF obligatoria o voluntariamente.

Por último, en 2011 se aprobó el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre por el que se aprueban las normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos y el modelo de plan de actuación de las entidades sin fines lucrativos. Estas normas trasladan los criterios del PGC a la actividad de un tipo de entidades cuyo objeto social es muy distinto al de las sociedades mercantiles, en la medida en que no persiguen el lucro del accionista sino la realización de un fin en bien de la comunidad. Destacan de estas normas los modelos de cuentas anuales, que son el balance, la cuenta de resultados y la memoria, incorporando la cuenta de resultados todas las variaciones patrimoniales que experimenta la entidad, un régimen simplificado para las microentidades, así como un tratamiento pormenorizado de las subvenciones, donaciones y legados recibidos y los derechos a utilizar un bien a título gratuito, entre otras.

A este respecto, únicamente apuntar que en 2013, se han aprobado dos Resoluciones de 26 de marzo, por las que se aprueban el Plan de contabilidad de las entidades sin fines lucrativos y el Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos. Estas Resoluciones recogen sin innovación alguna ni modificación de lo previsto en el Real Decreto 1491/2011, un texto que de forma refundida incluyelos criterios aprobados por el Real Decreto 1491/2011, y al mismo tiempo todos los criterios del PGC y del PGC de Pymes que resultan de aplicación común a las empresas y a estas entidades.

Una vez culminada durante los primeros años de vigencia del PGC una importante labor de regulación contable dirigida a sujetos contables concretos, a lo largo de 2012 y lo que llevamos de 2013 se ha continuado con la labor interpretativa vía contestaciones a consultas y con la labor de normalización y regulación contable en este caso de desarrollo de las NRV del PGC, aplicables con carácter general a todos los sectores y sujetos. Fundamentalmente lo que se ha pretendido es actualizar las antiguas Resoluciones del ICAC que desarrollaban el Plan de 1990.

La primera resolución que se aprobó fue la Resolución del 1 de marzo de 2013 del ICAC, por la que se dictan las normas de registro y valoración del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias. Esta Resolución reproduce determinados criterios ya recogidos en la derogada Resolución de 1991 y sistematiza los criterios que se han ido publicando en el BOICAC a través de contestaciones a consultas tras la entrada en vigor del PGC de 2007. Destacan como novedad, el tratamiento contable de la contraprestación contingente asociada a la adquisición de un bien, los supuestos especiales en los que la baja de un bien trae causa de una operación distinta a la venta, tales como las entregas de bienes a título gratuito, las expropiaciones de bienes o la baja del inmovilizado que ha sufrido un siniestro, y el desarrollo contable de las inversiones inmobiliarias, en cuanto a su presentación en el balance y a las reglas a seguir en caso de cambio de destino por la función que cumplan en la actividad de la empresa, que supondrán una reclasificación de inversiones inmobiliarias a inmovilizado material o existencias, y viceversa.

La segunda resolución hasta ahora aprobada es la Resolución de 28 de mayo de 2013, del ICAC, por la que se dictan las normas de registro, valoración en información a incluir en memoria del inmovilizado intangible, con el mismo objetivo que la de la del inmovilizado material. De esta Resolución, mencionar que no se tratan las operaciones de arrendamiento, dado que a raíz de la entrada en vigor del PGC de 2007, la consideración del fondo económico de las operaciones implica que los antiguos derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero que antes siempre tenían la consideración de inmovilizado inmaterial, cualquiera que fuera la naturaleza del activo arrendado, pasan ahora a tener la naturaleza de inmovilizado material o intangible, en función de la naturaleza del activo subyacente, con carácter general un inmovilizado material. La Resolución aborda entre otras cuestiones el tratamiento contable de los derechos de uso adquiridos a título gratuito, en línea con lo previsto en las Normas de adaptación del PGC a las entidades sin fines lucrativos y los diversos elementos del inmovilizado intangible inmovilizado intangible - investigación y desarrollo, propiedad industrial, intelectual, contratos de franquicia o derechos de adquisición de jugadores, entre otros.

Hasta aquí, una síntesis de la normativa que, hasta el momento, se ha ido aprobando. La labor de normalización sin embargo sigue su curso, y las próximas aprobaciones normativas están ahora en fase de Proyecto de Resolución, en particular en dos Proyectos que ya han sido objeto de trámite de audiencia y que verán la luz en un futuro más o menos inmediato.

El primero de ellos es el Proyecto de Resolución del ICAC por la que se dictan normas de registro y valoración e información a incluir en la memoria de las cuentas anuales sobre el deterioro del valor de los activos. Este Proyecto es novedoso en la medida que hasta ahora no se había dictado ninguna norma que abordase de una forma global el deterioro de todo tipo de activos, es decir, inmovilizado material e intangible, inversiones inmobiliarias, instrumentos financieros y existencias. El Proyecto incluye cuestiones no tratadas anteriormente, cómo son una mayor concreción de lo que se considera tipo de interés libre de riesgo a efectos de calcular el valor en uso de un activo, un amplio desarrollo del deterioro de

las unidades generadoras de efectivo y la distribución del fondo de comercio y activos comunes cuando concurren varias dentro de una empresa y una mayor regulación del deterioro de los activos financieros, tomando como referente en muchos casos la Circular 4/2004, de 22 de diciembre del Banco de España, a entidades de créditos, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros.

El último Proyecto publicado es relativo a la Resolución del ICAC sobre el marco de información financiera cuando no resulta adecuada la aplicación del principio de empresa en funcionamiento. Sin duda es el más innovador, no solo porque hasta ahora no se haya desarrollado esta cuestión en España, sino porque a nivel comparado, salvo en Estados Unidos, a penas normativa al respecto. El Proyecto, en desarrollo del propio principio de empresa en funcionamiento recogido en el PGC y de la NRV 23ª sobre Hechos posteriores al cierre del ejercicio, fija el marco de información necesario, cuando quiebra el citado principio, de cara a que la sociedad pueda cumplir con la obligación de formular las cuentas anuales en los supuestos legales de liquidación, o inmediatamente antes de acordarse la disolución de la sociedad cuando existe una clara intención de liquidarla. Para ello el enfoque del que se ha partido es el de "conservación de la norma jurídica" en cuanto al resto de principios contables y criterios de registro y valoración recogidos en el PGC, en la medida en que en estos supuestos de liquidación o momento previo a la liquidación, tras un análisis de la legislación mercantil vigente, se concluye que subsiste la obligación de formular cuentas anuales.

Para finalizar este análisis, cabe recordar que el 29 de Junio de 2013 se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea, la Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de junio sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresa. Esta directiva deroga las que hasta ahora conocíamos como Cuarta y Séptima directivas que regulaban las cuentas anuales individuales y las consolidadas respectivamente. Durante su elaboración y tras su reciente aprobación, el ICAC ha venido analizando las cuestiones novedosas que incorpora y que de cara a su trasposición puedan suponer una modificación tanto de la que hemos denominado normativa contable básica como de su desarrollo. Únicamente hacer mención a alguna de estas cuestiones como son la no posibilidad de exigir un estado de cambios en el patrimonio neto a las empresas que la directiva califica como pequeñas empresas, el régimen de amortización del fondo de comercio o la no posibilidad de que figuren en el activo los gastos de investigación. La trasposición de la directiva de 2013 conllevará nuevas modificaciones en un futuro más o menos cercano de nuestro derecho contable.

Vicente Montesinos Julve

Presidente de la Comisión del Sector Público de AECA

¿Puede un nuevo concepto de rendición de cuentas contribuir a modernizar la gestión pública y mejorar la calidad ética de la democracia?

Desde mi ventana

Antes de comenzar a escribir estas letras, pensé que sería bueno asomarme a mi ventana, que hoy en día es esencialmente Internet. Nos han puesto permanentemente como ejemplo de buen hacer en materia de divulgación de la información contable pública las experiencias anglosajonas, de modo que me he ido a Australia. No a una gran urbe, sino a un pequeño condado, de menos de mil habitantes,

en el estado de Queensland, llamado Etheridge Shire, esencialmente de carácter rural y minero. Allí he encontrado un informe anual que comienza diciendo: "todos los años, el Condado de Etheridge elabora un informe anual. Ello es una exigencia legal, pero se considera una oportunidad para proporcionar a la comunidad un reporte acerca de nuestra gestión, en materia de planes corporativos y operacionales. También nos ofrece la oportunidad de poner de manifiesto los logros y la manera en la que estamos enfrentando los retos del condado". Me pareció un buen comienzo para la reflexión, teniendo en cuenta que previamente se señala que "la información constituye la rendición de cuentas ante los stakeholders, que incluyen residentes, contribuyentes, funcionarios, ediles, inversores, grupos comunitarios y otros grupos interesados".

Estas manifestaciones me van bien para iniciar mis reflexiones. Creo que resumen perfectamente el nuevo concepto de rendición de cuentas de las entidades públicas, próximo a las necesidades de los usuarios, entre los cuales hay que situar en lugar preferente a los ciudadanos y la gente de a pie, sin olvidar desde luego al resto de agentes económicos y los temidos mercados. Porque si no es así, pobre será nuestra contribución a la transparencia, la recuperación de la confianza social y económica y, ¿por qué no decirlo?, la misma regeneración del sistema democrático.

¿Qué le pedimos los ciudadanos al sector público? ¿Cómo influyen en nuestras decisiones la transparencia y las buenas prácticas?

El paradigma de la Nueva Gestión Pública (NGP) y la búsqueda del Buen Gobierno de las entidades públicas plantean la necesidad de preguntarse cuáles deben ser los pilares o las claves para una reforma real de la gestión pública, que permitan ofrecer a los ciudadanos transparencia informativa, eficacia y eficiencia en sus actuaciones y sostenibilidad de sus estructuras y mecanismos funcionales.

La transparencia ha de tomar en consideración a todos los *stakeholders* y la información suministrada debe ser completa, clara, oportuna y fácilmente accesible. En cuanto a la gestión eficaz y eficiente, ésta exige la introducción de nuevos conceptos y técnicas, como el benchmarking y las buenas prácticas, situando en primer término otros valores diferentes a los mecanismos de mercado, ligados a la calidad, que preserven asimismo la equidad distributiva y la protección de unos derechos sociales fundamentales.

Todo ello exige una adecuada gestión del desempeño, cuya puesta en práctica requiere el desarrollo de instrumentos contables y presupuestarios, como una contabilidad acorde con las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (NICSP), la reforma y aplicación efectiva de un presupuesto por objetivos, el empleo del cuadro de mando integral, la presentación de cartas de servicios e incluso la introducción del devengo en los presupuestos, homogeneizando su lenguaje y su lógica con los criterios de la contabilidad financiera.

Sin embargo, esto no puede concebirse sin un profundo cambio de la cultura administrativa y de la propia cultura democrática en nuestras sociedades.

No es difícil apreciar el escaso interés por la información económico-financiera de los diferentes grupos sociales y económicos, y en especial por los estados financieros tradicionales. Los presupuestos son el instrumento inmediato para presentar las asignaciones financieras del dinero público en un ejercicio, pero también existen carencias importantes en cuanto a su encuadre en planes plurianuales y programas de actuación con objetivos claros y coherentes.

La gravedad y profundidad de la actual crisis económica, con las dolorosas consecuencias en las prestaciones sociales y una creciente desigualdad social, se justifica en los malos indicadores económico-financieros, centrados en la consecución del equilibrio fiscal. Estas circunstancias tendrían que originar un mayor interés

de los usuarios por la información sobre la gestión de las entidades públicas, tanto de índole financiera como de carácter no financiero. Sin embargo, la reacción de los ciudadanos no se ha traducido en resultados electorales adversos para los gobernantes, ni siquiera ante la aparición de informaciones sobre prácticas fraudulentas generalizadas y repetidos episodios de corrupción, frente a los cuales los responsables políticos adoptan frecuentemente la postura de negar la evidencia, esperando que la tormenta escampe y posiblemente todo siga igual.

Ante este entorno tan desalentador para el papel y la utilidad de información referente a los resultados alcanzados por los gestores públicos, hay que preguntarse: ¿qué esperan los ciudadanos?; ¿qué se les puede aportar en materia de información para las decisiones y rendición de cuentas?; ¿cómo influirá la transparencia y la calidad de la información para conformar una nueva cultura administrativa y redundar en un mejor funcionamiento del sistema económico y de las propias instituciones democráticas?; ¿podemos contribuir con ello a incrementar la confianza colectiva y mejorar la ética social y económica de nuestras organizaciones?

Las limitaciones de la rendición de cuentas y el presupuesto tradicionales: el camino para su reforma

De acuerdo con el esquema tradicional de la gestión pública, ésta centraba su atención en los recursos o *inputs* necesarios para la producción de bienes y servicios públicos, así como en el control del fraude. La rendición de cuentas presentaba información exclusivamente financiera y estaba orientada hacia adentro de la propia administración.

Sin embargo, en la actualidad se entiende que las cuentas a rendir por las entidades públicas no pueden limitarse a los *inputs*, sino que deben desplazar su énfasis hacia los resultados; sin abandonar el control del fraude, se debe informar sobre la calidad de la gestión, en términos de eficacia, eficiencia y economía; asimismo, la información no puede ser solamente financiera, sino que ha de incluir componentes no financieros y estar abierta a las cuestiones que más directamente importan al ciudadano-cliente, como las referentes al medio ambiente, la seguridad y la calidad de vida.

La crisis económica, la consolidación fiscal y las exigencias de la reforma de la administración pública están suponiendo igualmente importantes revisiones de la presupuestación tradicional, tal como resalta la OCDE en 2012: los recortes jerarquizados, la revisión de las políticas de gasto, el presupuesto por objetivos o los recortes automáticos por productividad, o dividendos de la eficiencia. De estas reformas presupuestarias, el presupuesto por objetivos es el instrumento que mejor conecta con los planteamientos de la NGP, y su puesta en práctica real (y no solamente retórica y formal) requiere disponer de información detallada y fiable derivada de un sistema de información integrado, que recoja y ofrezca datos de contabilidad analítica, contabilidad acorde al devengo y NICSP e indicadores financieros y no financieros sobre la gestión, los resultados, impacto medioambiental, seguridad y políticas sociales.

Es cierto que la Ley General Presupuestaria de 2003 resalta el énfasis en objetivos y programas y la necesidad de proporcionar información sobre su cumplimiento, que se incorporará a las cuentas anuales, asignando al Ministerio de Hacienda, la responsabilidad de impulsar y coordinar la evaluación continuada de las políticas de gasto.

También hay que resaltar la aprobación en 2010 de un nuevo Plan General de Contabilidad Pública, adaptado a las NICSP, en el que se establece que las cuentas anuales deberán incorporar indicadores financieros, patrimoniales y presupuestarios, información sobre el coste de las actividades e indicadores de gestión.

Sin embargo, del análisis de las memorias que desarrollan los programas presupuestarios y de la información publicada en las cuentas anuales de las entidades públicas españolas del sub-sector Estado, deducimos que el camino a recorrer para pasar de la re-

tórica a la realidad todavía es largo y no exento de dificultades, especialmente en lo que a información no financiera se refiere. La tarea pendiente es todavía más importante en el caso de las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales. Así, en una investigación publicada en 2013 sobre la información de gestión de las entidades locales de España e Italia, se pone de manifiesto que, entre los principales escollos a superar para su efectiva implantación y uso, cabe resaltar las deficiencias en la contabilidad analítica, la ausencia de armonización (que dificulta la comparabilidad) y la tradicional cultura burocrática de gestores y clase política.

Las pautas para la rendición de cuentas públicas: el marco conceptual del IPSASB

En las partes del marco conceptual de la Contabilidad Pública que el IPSASB ha aprobado en 2013, se recogen planteamientos y conceptos diferenciados de los definidos para las empresas.

Así, se reconocen como necesidades de información de los destinatarios de servicios públicos: en cuanto a los recursos, si estos se utilizan con criterios de economía, eficacia y eficiencia y si se ajusta su uso a lo previsto y en beneficio de los destinatarios; en cuanto a los servicios prestados, si el tipo, volumen y coste de los servicios son adecuados, así como la recuperación de sus costes; finalmente, en lo relativo a la sostenibilidad, si los recursos disponibles en la actualidad, son suficientes para mantener el volumen y calidad de los servicios y cuáles son las consecuencias de las decisiones adoptadas y acciones emprendidas en el ejercicio sobre la sostenibilidad futura de los servicios?

Del mismo modo, los suministradores de recursos han de conocer: en cuanto a objetivos, si se alcanzan los objetivos establecidos; en materia de suficiencia financiera, si se han financiado las operaciones corrientes con impuestos del ejercicio o con endeudamiento u otros recursos; y en lo referente a sostenibilidad, si es probable que en el futuro se precisen mayores o más reducidos recursos y cuál será su origen probable. Los prestamistas y los acreedores necesitarán información para evaluar la liquidez de la entidad; los donantes, querrán saber si la entidad está utilizando los recursos con criterios de economía, eficacia y eficiencia, si se actúa de acuerdo con lo previsto y las previsiones de prestación de servicios en el futuro y las necesidades de recursos para ello.

Para hacer frente a estas necesidades de información no serán suficientes los estados financieros tradicionales, aunque estos seguirán constituyendo “el núcleo” de la información externa de las entidades. Necesitaremos hablar así de tres niveles de fuentes de información:

- Nivel I. Los estados financieros, que junto a la información adicional, financiera y no financiera, sobre los presupuestos, prestación de servicios y expectativas para actividades futuras;
- Nivel II. Los informes de carácter general (ICG), que incluyen los documentos del nivel I anterior, junto con Información complementaria y de mejora; información presupuestaria; logros en servicios; y otra información prospectiva (financiera y no financiera).
- Nivel III. Este nivel incorpora otras fuentes de información, al margen de los IGC, de carácter socio-económico y geopolítico, a tener igualmente en cuenta para la toma de decisiones públicas.

A modo de conclusión

En esta breve reflexión nos hemos planteado qué podemos hacer desde la Contabilidad y la Auditoría Públicas para mejorar la

transparencia, aumentar la confianza en el sistema económico y las instituciones, a través de una nueva rendición de cuentas, que presente la realidad de forma clara, fiel y fiable, reconociendo la riqueza y variedad de aspectos de esa realidad, que exige incorporar y analizar, no solamente información financiera, sino también, y con un peso significativo, información de carácter no financiero.

En un mundo tan globalizado, en el que empezamos a apreciar que teorías tales como la del “efecto mariposa” son más realistas de lo inicialmente pensado, nuestra tarea puede y debe ser importante y significativa. Como nos dejó dicho Joan Maravall, en su “Elogio del viure”, “Ama tu oficio, tu vocación, tu estrella, aquello para lo que sirves, aquello en que realmente eres uno entre los hombres; esfuérzate en tu quehacer, como si de cada detalle que pienses, de cada palabra que digas, de cada pieza que coloques, de cada martillazo que des, dependiese la salvación de la humanidad. Porque, créeme, de ello depende”.

David Naranjo Gil

Universidad Pablo de Olavide

El contable de gestión como agente de cambio en la empresa

El avance tecnológico, la intervención más activa de los gobiernos y el aumento de los mercados emergentes, han alterado los modelos tradicionales de negocios. En este entorno, el contable de gestión debe identificar nuevos procesos, productos y servicios, así como desarrollar sistemas de control que conduzcan a un crecimiento sostenible y rentable de la organización. Técnicas más sofisticadas, como los sistemas de planificación de recursos empresariales o las bases de datos integradas, han hecho posible la reducción de la carga de trabajo para procesar las transacciones y la disminución de los costes de control. Esto ha repercutido en una reducción de la función de la contabilidad de gestión, en términos de número de empleados, y en un aumento y mejora de la calidad de los servicios a prestar. Entre estos servicios el contable de gestión debe ir más allá de sus funciones tradicionales, como la gestión del rendimiento (ej. incentivos y presupuesto) o la gestión del riesgo (ej. controles internos y gobernanza), desarrollando también un papel activo en la gestión de estrategias adaptadas a las cambiantes necesidades de la organización.

El contable de gestión es el responsable de proporcionar información financiera y operativa que tiene una considerable influencia en el establecimiento de incentivos monetarios y no monetarios que impulsan los procesos de toma de decisiones de los directores y gerentes en las organizaciones. En las últimas dos décadas, nuestro conocimiento de cómo las personas toman decisiones económicas ha aumentado considerablemente, aunque esto no se ha trasladado en igual medida al diseño de los sistemas de contabilidad y control de gestión en las empresas. Los sistemas de control de gestión que fallan en sus objetivos parecen la regla más que la excepción, y podemos decir que la crisis financiera que sufrimos se debe en parte a la toma de decisiones basadas en información incorrecta o incompleta, la mala interpretación de datos o a sistemas de evaluación inadecuados con incentivos perversos. Esto puede poner de nuevo en riesgo la contabilidad de gestión como disciplina relevante para suministrar información para la toma de decisiones y el control en las empresas.

Este escenario recuerda en algo al descrito por Johnson y Kaplan en su libro sobre la relevancia perdida de la contabilidad de gestión (Johnson y Kaplan 1987). Estos autores criticaban que las técnicas de contabilidad de gestión más usadas se desarrollaron en una era industrial pasada, y ya no eran útiles en un mundo de rápidos avances tecnológicos y de competencia global. En respuesta a esta crítica y bajo la influencia y posibilidades de sistemas de información muy

sofisticados tecnológicamente, se han desarrollado nuevas técnicas como el cuadro de mando integral, ABM o Lean Six Sigma. Estas técnicas se suponen proporcionan información más completa y perfecta para el control de gestión y la toma de decisiones. Sin embargo, el problema es que no hay garantía de que un sistema técnicamente superior, suministrando información más completa, rápida y detallada, lleve a mejores decisiones, ya que en última instancia las decisiones son tomadas por personas.

El contable de gestión tiene que tomar conciencia de esto, y entender que las personas, bien sola o trabajando en equipo, no tienen la capacidad cognitiva para procesar toda la información disponible, ni toman decisiones ni eligen estrategias de acción en base al valor esperado más alto para la organización. Por el contrario, sus decisiones están influenciadas por sesgos, emociones, presiones sociales o normas morales (Bazerman Moore 2008; Kahneman 2011). Por lo tanto el contable de gestión debe comprender que en la toma de decisiones no existen elecciones neutras y objetivas, y por ello no sólo debe suministrar información sino aconsejar de forma eficaz a la dirección en la toma de decisiones y estrategias de acción de la empresa. Para asegurar la relevancia y pertinencia como disciplina, el contable de gestión tiene que tomar conciencia de su papel como agente de cambio, convirtiéndose en un profesional cuya principal competencia sea proporcionar información cuantitativa y cualitativa para la toma de decisiones y, a la inversa, explicar y predecir el comportamiento en la toma de decisiones como una respuesta a la información proporcionada.

El contable de gestión como catalizador del cambio

La contabilidad de gestión ha intentado cumplir su propósito fundamentalmente de dos formas: facilitando el suministro de información para la toma de decisiones e influyendo (mediante control) en la toma de decisiones (Merchant y Van der Stede, 2011). En el primer caso, el contable de gestión desempeña la función de facilitador de las decisiones cuando apoya la toma de decisiones suministrando información relevante y actualizada, por ejemplo el suministro de la información de costes debe permitir que los directores y gerentes mejoren sus productos, procesos o la gestión de recursos. En la función de influir en la toma de decisiones, el contable de gestión debe usar la información, tanto cuantitativa como cualitativa, para alinear los intereses de los diferentes empleados con los objetivos de la organización, lo cual significa a menudo motivar a los gerentes, directivos y empleados a actuar a favor de los intereses del propietario. Para ello se usan incentivos, evaluaciones y recompensas, los cuales se basan en la información suministrada por la contabilidad de gestión. Por ejemplo, la promoción de un directivo puede vincularse al éxito en la reducción de los costes de un producto o proceso de producción.

Recientemente Accenture y Oracle han patrocinado un estudio que analiza el papel del director financiero como catalizador del cambio. Aunque el contable de gestión o *controller* es una figura independiente, todavía en muchas empresas la figura del director financiero suele englobar las funciones del contable de gestión, especialmente en aquellos países donde no existe una regulación de la profesión de controller, como es el caso de España. A través de una encuesta *on line* se recogieron respuestas de 930 directores financieros de empresas de distintos tamaños y distintos países (29% de Europa Occidental, 17% de Europa del Este, 22% de América del Norte, 6% de América del Sur, 16% de Asia-Pacífico, y 10% de África y Oriente Medio). El trabajo en general muestra que el director financiero para tener éxito debe centrarse no sólo en la gestión de costes y eficiencia operativa, sino también ganarse el respecto y confianza de los directivos ejecutivos, el mercado y los *shareholders*, ejerciendo un papel de liderazgo en la formulación e implantación de las estrategias en las organizaciones. Sin embargo, a pesar su experiencia y perfil, los directores financieros en general siguen pensando que su papel como agentes de cambio en las empresas tiene mucho desarrollo aún. Las principales conclusiones de este estudio se pueden resumir como sigue:

- Se debe buscar un equilibrio entre la función de gestionar costes y un mayor enfoque hacia el crecimiento. Es decir dado que la reducción de costes es cada vez más difícil, el contable de gestión podría usar su experiencia en identificar y explotar las oportunidades de crecimiento en una economía mundial que se recupera lentamente.
- El papel estratégico y como agente de cambio es cada vez más relevante, aunque todavía apenas un 32% de los directores financieros juegan un papel de liderazgo en la transformación del negocio, y sólo el 18% lo hace en la gestión del proceso de transformación. Pero, dada su experiencia en la transformación de las finanzas y la gestión de costes, y su perspectiva única sobre el negocio, están muy bien situados para liderar este tipo de actividades. Para convertirse en un agente de cambio eficaz, el contable de gestión debe demostrar liderazgo, visión comercial y estratégica, y sobre todo la capacidad para superar la resistencia organizacional.
- El coste de mantenimiento y de integración de la tecnología de la información consumen una gran cantidad de tiempo en la función de los directores financieros, lo cual evita que centren su atención en la mejora de la competitividad e impulso del cambio y crecimiento.
- Las innovaciones tecnológicas ofrecen la oportunidad de que los sistemas de información apoyen objetivos empresariales más amplios. Por ello, las inversiones en el análisis de grandes volúmenes de datos serán una fuente clave de ventaja competitiva en las organizaciones (ej. programación en la nube, grandes bases de datos, telefonía móvil, redes sociales...). Por ello, el contable de gestión debe formarse y adquirir los conocimientos necesarios para comprender las nuevas tecnologías y realizar un papel más activo en la forma en que las organizaciones adoptan los avances tecnológicos. Esto le permitirá convertirse en un agente de cambio que explore servicios empresariales integrados, fomente que se compartan servicios tanto intra como inter-organizativos, y facilite la colaboración con otras áreas funcionales, como marketing y recursos humanos, asegurando así que las inversiones en tecnología permitan conseguir los resultados de negocio previstos.

Podemos concluir que con su formación, experiencia y perfil el contable de gestión tiene la posibilidad ahora más que en cualquier momento anterior de convertirse en un líder que ayude a la dirección a mirar con más detenimiento y cercanía los procesos, priorizar iniciativas, y conducir de forma eficiente y efectiva la organización hacia el cambio y crecimiento sostenible. Para convertirse en un agente de cambio eficaz, el contable de gestión debe poseer habilidades de liderazgo y comunicación para ayudar de forma clave a la dirección en la gestión estratégica, también debe tener la capacidad de proporcionar y analizar la información, facilitando la priorización de distintas acciones, y permitiendo en última instancia la superación de la resistencia al cambio. El contable de gestión debe tomar consciencia de su papel como agente de cambio, integrando sus conocimientos económicos y tecnológicos con los de psicología organizativa, que le permitirá entender la reacción a la información contable y el comportamiento humano en el mundo de los negocios. Todo esto permitirá que el contable de gestión ayude a evitar sesgos en la elección estratégica de cursos de acción, que limitan el potencial de cambio y crecimiento de las organizaciones.

Referencias

Accenture, Oracle, Longitude Research Report (2013): *The CFO as Catalyst for Change: How finance can take the lead in business transformation*. Consultado *on line* en: http://www.oracle-downloads.com/cfo_researchreport.pdf.

Bazerman, M. H., y Moore, D. A. (2008): *Judgment in managerial decision-making*. Hoboken NJ: John Wiley & Sons.

Johnson, H. T., y Kaplan S., R. (1987): *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Kahneman, D. (2011): *Thinking, Fast and Slow*. London, UK: Penguin Books.

Merchant, K. A., y Van der Stede, W. A. (2011): *Management Control Systems: Performance Measurement, Evaluation and Incentives*. Harlow, Essex, UK: Pearson Education.

Enrique Ortega Carballo

Socio de Gómez-Acebo & Pombo Abogados
Presidente de la Comisión de Principios Contables de AECA

Mariana Díaz-Moro Paraja

Gómez-Acebo & Pombo Abogados

Aspectos en las cuentas anuales de la actualización de balances de 2013

La Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica (en adelante, "Ley 16/2012") introdujo en su artículo 9 la mencionada actualización de balances. Esta medida, permitió a los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, "IS"), del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, "IRPF") que realicen actividades económicas y a los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (en adelante, "IRNR") que operen en territorio español mediante establecimiento permanente, actualizar voluntariamente el valor de ciertos activos de su balance. La contrapartida de dicha actualización sería una cuenta de reservas sobre la que deberían satisfacer un gravamen único del 5%.

En términos generales, la Ley 16/2012 establece como actualización los elementos siguientes:

- Inmovilizado material. Subgrupo 21 (*Inmovilizaciones materiales*) del Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre (en adelante, "PGC").
- Inversiones inmobiliarias. Subgrupo 22 (*Inversiones inmobiliarias*) del PGC.

Asimismo, se previó expresamente la actualización de los elementos patrimoniales correspondientes a acuerdos de concesión registrados como activo intangible por las empresas concesionarias que deben aplicar las normas de adaptación del PGC a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas.

En el caso de que un sujeto optara por acogerse a la actualización, se exigió que esta se aplicara a todos los elementos susceptibles de la misma y a las correspondientes amortizaciones, con una excepción en relación con los bienes inmuebles, los cuales podrían actualizarse de forma independiente cada uno de ellos.

En cuanto a la técnica de actualización, se optó por aplicar sobre el valor de adquisición o coste de producción de los activos actualizables y sobre las amortizaciones contables que fueron fiscalmente deducibles, los coeficientes previstos en el artículo 9.5 de la Ley 16/2012, los cuales varían en función del año de adquisición o producción del activo, con objeto de compensar la revalorización derivada de la inflación.

En este sentido y sintetizando todo el proceso, para calcular el importe de la actuación se procedería como sigue:

1. Identificación del valor contable (valor de adquisición o coste de producción menos amortizaciones) de los elementos patrimoniales susceptibles de actualización, según el último balance cerrado con posterioridad al 28 de diciembre de 2012.
2. Aplicación de los coeficientes previstos en el citado artículo 9.5 de la ley para determinar el valor actualizado. En concreto, los referidos coeficientes se aplicarían sobre:
 - a. El precio de adquisición o coste de producción de los activos y en su caso las mejoras, en función del año de adquisición, producción o realización de la mejora.
 - b. Las amortizaciones contables, fiscalmente deducibles, atendiendo al año en el que se realizaron.
3. Determinación del importe de la actualización, por la diferencia entre el valor actualizado (apartado 2) y el valor contable (apartado 1).
4. Aplicación al citado importe de la actualización, del coeficiente de financiación, cuya finalidad última es determinar los efectos de la inflación en los recursos propios del sujeto pasivo. Este coeficiente resultaría de aplicación si:
 1. Se trataba de un sujeto pasivo del IS o IRNR, y
 2. Era inferior a 0,4. Si es superior, no sería de aplicación.

En cuanto a su determinación, se calcularía en términos generales, tomando las siguientes magnitudes conforme a la fórmula siguiente:

Patrimonio Neto

Patrimonio Neto + Pasivo Total – Derecho de crédito – Tesorería

5. El importe de la revalorización, resultado de multiplicar el importe de la actualización (apartado 3) por el coeficiente de financiación (apartado 4), se abonaría en una partida fondos propios denominada “reserva de revalorización de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre”.

Ante las dudas que esta nueva regulación generaba en el campo contable o información económica, el ICAC, en su consulta 5 del BOICAC 92 de diciembre de 2012 (en adelante, “la Consulta”), aclaró una serie de aspectos relacionados con esta actualización, los cuales son objeto de análisis a continuación.

Compatibilidad con el marco normativo contable vigente

En relación con la compatibilidad de esta disposición con el marco normativo contable vigente, el ICAC ha concluido que la misma tiene plena cobertura en el marco jurídico comunitario, en particular en el ámbito de la Cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad, y que se ha adoptado en el ejercicio de la soberanía interna que tienen los Estados miembros en materia de información financiera.

A estos efectos, mencionar que el modelo contable español actual se instaure con 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. En la exposición de motivos de dicha Ley se recoge que, el mismo se basa en las Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante, “NIC”) que, emitidas por el IASB (*International Accounting Standards Board*), han sido adoptadas por el ordenamiento jurídico europeo

a través de Reglamentos de la Unión Europea¹. En virtud de dicha adaptación, las NIC resultan de aplicación a las cuentas consolidadas de los grupos que cotizan en un mercado regulado. No obstante, nuestro legislador nacional requirió su efectiva transposición al Derecho interno y, bajo este objetivo, se aprobó el PGC vigente.

Ahora bien, nuestro ordenamiento contable también debe cumplir con el marco jurídico establecido por la Cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978², en el cual se prevé la posibilidad de que los Estados miembros puedan regular una actualización de balances.

Sin embargo, de acuerdo con la normativa internacional señalada, este tipo de actualizaciones no se permite dado que, cuando se refiere al inmovilizado material, la NIC 16 requiere que un modelo de revalorización se ejecute con cierta periodicidad, circunstancia de difícil aplicación al caso analizado. Asimismo, y en relación con las Inversiones Inmobiliarias, la NIC 40 permite un modelo de valor razonable a cuenta de resultados, que debiera realizarse todos los ejercicios, circunstancia que tampoco sintoniza con la actualización ahora implantada.

Es decir, se podría afirmar que la actualización de valores vigente ha sido establecida por el legislador al margen de la norma internacional señalada, lo que de alguna forma se aleja de la sintonía entre dichas normas, aunque sí está previsto en la Directiva señalada.

Gravamen y Reserva de revalorización de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre

El ICAC, recoge en la Consulta que el gravamen del 5 por ciento se deberá registrar en la partida “reserva de revalorización de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre” que surge del proceso de revalorización que antes se ha hecho referencia, disminuyendo su importe. La naturaleza contable de dicho gravamen, no teniendo la consideración de cuota del IS, se identifica como un impuesto sobre beneficios, pues grava una parte de los mismos. Dado que la actualización se reconocerá en el ejercicio 2013, cuando el órgano competente apruebe el balance de actualización, el citado gasto (aplicado contra reservas) también se registrará en dicho ejercicio, atendiendo a su devengo.

Documento extracontable o balance “ad hoc” para la actualización

La actualización de los valores contables se realiza sobre un balance elaborado a los únicos efectos de la actualización, partiendo de la base de los valores recogidos en el último balance de las cuentas anuales del ejercicio cerrado con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley 16/2012. Con carácter general, la Junta General aprobará, en su caso, dicho documento extracontable o *ad hoc* en el mismo plazo establecido para aprobar las cuentas anuales del ejercicio 2012 y, según manifiesta el ICAC, dicho documento no forma parte de las mismas. Aprobada la actualización por el órgano competente, esta tiene efectos contables a partir del día 1 de enero de 2013. Por tanto, el valor en libros y la base fiscal de los activos actualizados se modificará en el ejercicio 2013, por lo que no cabe el reconocimiento de impuesto diferido alguno por esta circunstancia a 31 de diciembre de 2012. Esto significa que en el libro diario del ejercicio 2013, en la fecha de aprobación de la actualización por la Junta General, se incorporarían los ajustes a los activos, indicando claramente que la fecha de efectos será la fecha de inicio de dicho ejercicio.

Activo por impuesto diferido en 2013

La amortización contable del incremento neto de valor resultante de las operaciones de actualización tiene efectos desde el inicio

1 Reglamento 1606/2002, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002.
2 Hoy sustituida por la Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013.

del ejercicio 2013, si bien la ley indica que durante los ejercicios 2013 y 2014 no tiene efectividad fiscal, por lo que surgirá un activo por impuesto diferido que podrá recogerse en el activo del balance en la medida que se cumpla con la normativa al efecto (Norma de Registro y Valoración 13 del PGC y normativa de desarrollo).

La actualización de valores en cuentas consolidadas

A este respecto, la Consulta indica que se admite la revalorización analizada en cuentas consolidadas elaboradas bajo la normativa española contenida en el Real Decreto 1159/2010³, siendo sus efectos los siguientes:

- a. Si el elemento revalorizado permite ofrecer efectos fiscales a determinados elementos patrimoniales que ya se habían valorado en las cuentas consolidadas a valor razonable (en la fecha de toma de control), el pasivo por impuesto diferido que se registró en aquel momento se dará de baja con abono a la cuenta de resultados en la parte que efectivamente sea considerada a efectos fiscales, de acuerdo con la Ley 16/2012. Adicionalmente, se reclasificará el gravamen único que la sociedad del grupo que revalorizó registró en sus cuentas individuales a la cuenta de pérdidas y ganancias.
- b. Si el valor del elemento revalorizado es superior a su valor en las cuentas anuales consolidadas como consecuencia de lo indicado en la letra anterior, originará una rectificación por la diferencia entre el precio de adquisición rectificado del activo en las cuentas anuales individuales y su valor en las cuentas consolidadas. La empresa del grupo que revalorizó, eliminará la actualización contable reconocida en las cuentas anuales individuales que no haya supuesto una rectificación de valores a nivel consolidado, circunstancia que traerá consigo la reclasificación de la parte proporcional del gravamen único a la cuenta de pérdidas y ganancias. También el importe correspondiente a la variación en los impuestos diferidos que origine la modificación de la base fiscal de los activos que constaban en las cuentas consolidadas se reconocerá en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- c. El impacto de la rectificación de la base fiscal se mostrará en la partida "Impuesto sobre beneficios" de la cuenta de pérdidas y ganancias, dada la estrecha conexión existente entre el gravamen único y la rectificación de la base fiscal de los activos, sin perjuicio de que dicho importe no se haya calificado por la Ley como cuota del IS.
- d. La reserva por actualización que subsista en las cuentas consolidadas después de aplicar el procedimiento descrito se deberá distribuir entre la sociedad dominante y los socios externos, de acuerdo con sus participaciones en el patrimonio neto de las sociedades dependientes.

Para concluir, cabe señalar que en el caso de que un grupo formule sus cuentas consolidadas bajo la normativa internacional adoptada mediante los Reglamentos de la Unión Europea a que nos hemos referido, la actualización que haya podido practicar alguna de las entidades que lo componen en base a la Ley 16/2012, no puede reflejarse en estas cuentas consolidadas, al considerarse que no tiene cabida en la referida normativa. En definitiva, a efectos de las cuentas consolidadas bajo la citada normativa, la actualización practicada debe eliminarse sin perjuicio del efecto impositivo que puede generar en rol grupo.

³ Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre.

Juan Manuel Pérez Iglesias

Subdirector General de Normalización y Técnica Contable del ICAC

Las resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) en materia contable y la ley de actualización de balances

El antecedente del Plan General de Contabilidad (PGC) 2007, el PGC del año 1990, ya contaba con un alto nivel de desarrollo mediante Resoluciones del ICAC, ampliamente conocidas por todos los profesionales relacionados con esta materia. Por ello, a la hora de abordar el trabajo de actualizar dichos textos ha quedado patente la intención de conservar gran parte de su contenido, incidiendo exclusivamente en cuestiones que o bien no fueron desarrolladas en su momento o bien han tenido que modificarse a la vista de los cambios introducidos por el PGC 2007 (derivados a su vez de los incluidos en las normas internacionales que en su día se tomaron como referente para elaborar las citadas Resoluciones).

Entrando con la presentación de las principales novedades cabe hacer mención en primer lugar a las incluidas en la Resolución de 1 de marzo de 2013, sobre el inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias. De todas ellas destaca sin duda el tratamiento de los pagos contingentes, que también resulta extensible a los activos intangibles.

En este punto la RICAC aclara que si la contraprestación entregada a cambio de un inmovilizado incluye un componente contingente (práctica habitual en la cesión de activos intangibles), formará parte del precio de adquisición del elemento patrimonial la mejor estimación del valor actual del pago contingente, salvo que se vincule a la ocurrencia de un evento futuro que aumente los beneficios o rendimientos económicos que proporcionará el activo, relacionado con hechos o circunstancias que no existían en la fecha de adquisición. En todo caso, los pagos contingentes que dependan de magnitudes relacionadas con el desarrollo de la actividad, como la cifra de ventas o el resultado del ejercicio, se contabilizarán como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias a medida en que se incurran.

Con posterioridad al reconocimiento inicial la empresa revisará en cada cierre el valor actual de los pagos pendientes y, en su caso, rectificará el valor del pasivo financiero y del inmovilizado. Quedan al margen de este tratamiento posterior los pagos contingentes que dependen de la evolución de índices o tasa, como un determinado índice de precios, que si bien forman parte de la valoración inicial del bien o derecho, la posterior revisión del pasivo se contabilizará en la cuenta de pérdidas y ganancias sin que por lo tanto influya en la valoración del activo.

Al margen de esta cuestión o de la aclaración que se introduce en la RICAC sobre la obligatoriedad de actualizar los anticipos entregados cuando en la operación se identifique un componente financiero significativo, a la vista del tiempo que transcurra entre la entrega del efectivo por parte de la empresa y la puesta a disposición del bien o derecho por el proveedor, las principales novedades de la RICAC, en comparación con su antecedente (la RICAC del 91) se incluyen en la norma sobre baja y en la que se ocupa de precisar el criterio en materia de inversiones inmobiliarias.

Así, en relación con la baja se regulan una serie de supuestos especiales en los que aquella trae causa de una operación distinta a la venta, como sucede en las entregas de bienes a título gratuito, las expropiaciones de bienes del inmovilizado material, la baja del

inmovilizado que ha sufrido un siniestro, reproduciendo en todos estos casos la doctrina administrativa del ICAC en la materia, o la baja por dación en pago o para pago de una deuda, exigiéndose en este último supuesto que la empresa diferencie entre el resultado que se produce por la baja del activo (que, en su caso, podrá afectar a la cifra de negocios) y el originado por la cancelación del pasivo.

Con la RICAC que desarrolla las normas de registro y valoración del inmovilizado intangible, de 28 de mayo de 2013, se ha profundizado en el análisis de estos elementos patrimoniales, detallándose en particular los criterios aplicables a los desembolsos o compromisos incurridos por los siguientes conceptos: gastos de investigación y desarrollo, propiedad industrial e intelectual, derechos de traspaso, aplicaciones informáticas, concesiones administrativas, contratos de franquicia y derechos de emisión de gases con efecto invernadero, además de incluirse una serie de precisiones dirigidas a las sociedades anónimas deportivas (derechos de adquisición de jugadores, derechos de imagen y derechos de competición).

Del conjunto cabe destacar, en comparación con el antecedente del año 1992, el haberse concretado las tres características que definen un activo de esta naturaleza: “control”, “identificabilidad” (porque el derecho goza de protección legal o porque puede explotarse de forma separada de los restantes activos de la empresa) y “proyección económica futura” (sea probable la obtención de rendimientos o beneficios económicos). Además, como novedad se introduce la referencia a los inmovilizados intangibles devida útil indefinida (que no se amortizan) cuando, sobre la base de un análisis de todos los factores relevantes, no haya un límite previsible del periodo a lo largo del cual se espera que los beneficios económicos inherentes al activo generen entradas de flujos netos de efectivo para la empresa.

Para el caso general de los intangibles de vida definida y por lo tanto amortizables, la RICAC aclara que tanto la vida útil como el plan de amortización debe estimarse considerando el patrón de consumo de los “beneficios económicos inherentes al activo” (esta misma precisión se realiza en la RICAC sobre el inmovilizado material), esto es, tomando como referencia las unidades físicas producidas y no las monetarias. Sin perjuicio de lo anterior, parece razonable considerar que cuando la vida útil del activo no sea elevada y la evolución del índice de precios no sea significativa, el cálculo de las cuotas de amortización tomando como referente los ingresos generados por el activo no debería diferir del resultado que se obtendría considerando las unidades físicas producidas (ventas).

De las reglas particulares sobre determinados intangibles destaca la continuidad en el tratamiento contable como activo de los desembolsos incurridos en la actividad investigadora siempre que además de estar específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido, se pueda establecer una relación estricta entre “proyecto” de investigación y objetivos perseguidos y obtenidos. La apreciación de este requisito se realizará genéricamente para cada conjunto de actividades interrelacionadas por la existencia de un objetivo común, de lo que parece inferirse que su activación será posible desde el momento en que el responsable del proyecto o proyectos determine de forma expresa la citada relación entre los objetivos perseguidos y obtenidos.

La RICAC también ha sido continuista en el tratamiento contable de los derechos de emisión de gases con efecto invernadero regulados en el año 2006, y al recoger la doctrina administrativa sobre la contabilización de la propiedad intelectual. Del mismo modo, los compromisos de pagos periódicos (fijos o variables en función de las ventas y generalmente revisables por la inflación) por las concesiones administrativas o por los derechos de asociación a una franquicia se seguirán contabilizando, en todo caso, como un gasto.

Sin perjuicio de lo anterior, no cabe duda que si prospera el proyecto internacional en materia de arrendamientos (en el que se prevé que los “operativos” se contabilicen en el balance reflejando el derecho de uso en el activo y el compromiso de pago en el pasivo), esta norma debería traer consigo una reflexión sobre el propio concepto de activo, cuyo reconocimiento podría venir inducido por la existencia de una serie de compromisos financieros futuros a cambio de un derecho de uso (como arrendatario o cesionario) o el acceso a la prestación de un determinado servicio. Al margen de cuál sea la solución que finalmente se imponga en el ámbito internacional, y una vez analizado convenientemente este novedoso concepto de activo, así como sus implicaciones en el conjunto del modelo contable/mercantil, la decisión que se tome a nivel nacional para las cuentas anuales individuales debería ponderar, por un lado, la mayor relevancia de la información que sin duda traería consigo mostrar en el balance el endeudamiento de la empresa firme o “eventual”, pero sin obviar las dificultades inherentes a la medición de los citados compromisos.

En el año 2013 también se han aprobado dos Resoluciones del ICAC, ambas con fecha 26 de marzo de 2013, por las que se aprueban el Plan de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos y el Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos, respectivamente. Sin embargo, los nuevos Planes de contabilidad para estas entidades no incluyen excesivas novedades, en comparación con las normas publicadas en el año 2011 (Real Decreto 1149/2011, de 24 de octubre). Con su aprobación el ICAC solo ha buscado facilitar la aplicación de las normas de adaptación refundiendo en un solo texto estas últimas con el PGC y el PGC-PYMES.

Además de estas Resoluciones, se han sometido a información pública otros dos proyectos: la Resolución sobre el deterioro de valor de los activos y la Resolución sobre los criterios a seguir cuando no resulta adecuada la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

El deterioro es la expresión contable de la pérdida estimada de valor de un activo, distinta, para el caso de los elementos amortizables, a su depreciación sistemática por el funcionamiento, uso, obsolescencia o disfrute. Por ello, el proyecto de RICAC señala que el importe recuperable de un activo, como expresión de los beneficios o rendimientos económicos futuros que se obtendrán del mismo, es la medida de referencia principal para determinar la existencia y cuantía del deterioro. A tal efecto, el proyecto desarrolla los criterios para comprobar al cierre del ejercicio la existencia de indicios de deterioro de valor y, en su caso, para que la empresa contabilice una pérdida en su cuenta de resultados si el importe recuperable de los activos no supera su valor en libros.

Como se cita en la introducción del proyecto, este criterio adquiere especial importancia en los contextos de crisis económica para garantizar que las pérdidas por deterioro de los activos, que se infieren de la dificultad a la que se enfrentan las empresas para mantener sus ingresos, se reconocen a medida en que se incurren de acuerdo con el principio de devengo, y se cumple de esta forma con el objetivo de imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa en ese momento del ciclo económico.

La norma de forma sucesiva analiza los criterios aplicables al inmovilizado material, intangible (incluido el fondo de comercio), las inversiones inmobiliarias, los activos financieros y las existencias. El desarrollo más prolijo es el relativo al fondo de comercio (FC), en cuyo tratamiento se aprecian algunas diferencias con la norma internacional de referencia (NIC 36).

La NIC 36 establece el siguiente esquema para analizar el deterioro del FC.

- Hay que identificar unidades generadoras de efectivo (UGEs), que se definen como el grupo más pequeño de bienes y dere-

chos que genera entradas de efectivo que son “en buena medida independientes” de las entradas producidas por otros activos o grupos de activos.

- El FC se distribuye entre las UGEs. A tal efecto, un activo individual que genera flujos de efectivo se puede agrupar en una UGE en el supuesto de que también reciba los efectos sinérgicos del FC.
- Si no se pueden identificar UGEs que reciban dichos efectos, se prevé la posibilidad de agrupar UGEs y distribuir un FC a dos o más.
- Para los activos comunes (tales como los edificios de las sedes centrales y el centro de proceso de datos) se sigue un procedimiento similar de distribución/agregación.

Sin embargo, en el esquema que se infiere de la norma española parece haberse limitado la posibilidad de que la empresa agrupe UGEs para distribuir un FC. Del mismo modo, también parece que no sería posible agregar activos individuales a una UGE. Con ello tendencialmente se podría “inducir” el deterioro del FC pues se reducen los flujos de efectivo llamados a recuperar su valor en libros. De acuerdo con lo anterior el esquema del PGC sería el siguiente.

- Hay que identificar UGEs.
- El FC se distribuye entre las UGEs. A tal efecto, un activo individual que genera flujos de efectivo no se puede agrupar en una UGE, salvo por motivos prácticos (capital circulante).
- Si no se pueden identificar las UGEs que reciben las sinergias, el FC se distribuye en proporción al valor en libros de las UGEs. No se permite por lo tanto asignar un FC a dos o más UGEs.
- Para los activos comunes se sigue un procedimiento restrictivo similar de distribución.

El esquema del PGC quizás puede ser tildado de arbitrario pero es objetivo y evita que permanezca FC sin distribuir. Con ello se simplifica la comprobación del deterioro al evitar que tengan que realizarse complejos/subjetivos ejercicios para estimar los flujos de efectivo de una UGE sin FC (al tener que comprobar el deterioro en un primer nivel) y los flujos de efectivo de dos UGE (la anterior y otra) con un FC común (comprobación en un segundo nivel).

Sea como fuere, el criterio para contabilizar la pérdida no puede analizarse de manera aislada sin considerar el previsto para calcular el importe recuperable (imprescindible para poder realizar el Test), y la regla para definir las UGEs y distribuir el FC. A la vista de esta regulación se puede concluir que la disyuntiva “activo” Vs “UGE” no depende tanto de que el activo genere o no flujos de efectivo independientes, lo que intuitivamente parece que permitiría calcular su importe recuperable, sino “en buena medida independientes” lo que introduce en el análisis un elemento neurálgico consistente en identificar la forma en que se gestionan/controlan las operaciones para definir a su vez los activos que integran las UGEs del negocio.

Junto a estas Resoluciones, que en mayor o menor medida han tomado como guía las normas internacionales adoptadas por la Unión Europea, los trabajos del ICAC en materia contable durante el año 2013 han intentado dar respuesta, en ausencia de un referente a nivel internacional, a la necesidad de aclarar los criterios a seguir cuando no resulta adecuada la aplicación del principio de empresa en funcionamiento. A la vista del proyecto sometido a información pública pueden extraerse las siguientes conclusiones. Por un lado, que la empresa en “liquidación” sigue obligada a formular, aprobar, auditar y depositar sus cuentas anuales individuales y, en su caso, consolidadas. Y que la tarea de elaborar las citadas cuentas, en esencia, debe seguir realizándose se aplicando los criterios de registro, valoración y presentación “ordinarios”.

Para finalizar haremos un breve referencia a la reciente actualización de balances aprobada por la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica. La interpretación del ICAC acerca de su tratamiento contable se publicó en la consulta 5 del *BOICAC* n.º 92, de diciembre de 2012.

De acuerdo con la opinión del ICAC, la rectificación de valores que hace posible la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, tiene plena cobertura en el marco jurídico delimitado por la Directiva contable. La valoración dada a sus activos por una entidad al amparo de esta normativa, esto es, por ministerio de la Ley, es un nuevo coste atribuido equiparable al precio de adquisición de dichos bienes, debiendo tener por lo tanto tal consideración sin perjuicio de la obligación de incluir en la memoria la información sobre estos hechos de acuerdo con lo previsto en el PGC y en la propia Ley, por lo que según esta interpretación el procedimiento es compatible con el principio del precio de adquisición, en los términos indicados, y con el principio de uniformidad.

A tal efecto, la Junta General, en el supuesto de que opte por acogerse a la revisión de valores, solo podrá hacerlo en tiempo y forma; esto es, en el mismo plazo conferido para aprobar las cuentas anuales del ejercicio 2012 y previa elaboración de un balance *ad hoc* de actualización. Por lo tanto, considerando que los elementos patrimoniales cuyo valor se rectifica son los incluidos en el balance cerrado a 31 de diciembre de 2012, la actualización que apruebe el órgano competente surtirá efectos retroactivos, contables y fiscales, sin solución de continuidad, a partir del 1 de enero de 2013. Adicionalmente se aclara que el valor en libros y la base fiscal de los activos actualizados se modifica en el ejercicio 2013, por lo que no cabe el reconocimiento de impuesto diferido alguno por esta circunstancia a 31 de diciembre de 2012.

En resumen, para las sociedades de capital el procedimiento a seguir será el siguiente. En el ejercicio 2013, dentro del plazo legal previsto a tal efecto, el consejo de administración formulará las cuentas anuales del ejercicio 2012 sin incluir en el balance la rectificación de valores, pero informando en la memoria de la situación en la que se encuentra el proceso de actualización. Del mismo modo, en el ejercicio 2013, la Junta General aprobará las cuentas anuales del ejercicio 2012 sin incluir lógicamente la rectificación de valores, y aprobará también la correspondiente actualización.

En las cuentas anuales del ejercicio 2013, el importe de la reserva de revalorización, neta del efecto fiscal, se mostrará en una partida con el adecuado desglose, en el epígrafe III. Reservas del patrimonio neto del balance. Adicionalmente, en la memoria de las cuentas anuales se deberá informar sobre los elementos más significativos objeto de actualización señalando el importe de los mismos, efecto de la actualización sobre la dotación a la amortización y sobre el resultado del ejercicio, cuantificación de la cuenta de fondos propios denominada “Reserva de revalorización Ley 16/2012, de 27 de diciembre”, movimiento de la citada cuenta durante el ejercicio, etc.

Las Resoluciones del ICAC en materia contable son el fruto del trabajo de un grupo de expertos de reconocido prestigio que colaboran desinteresadamente con el ICAC para mejorar la normalización contable en nuestro país. Es justo por ello reservar al final de este artículo unas breves líneas para agradecer públicamente a los ponentes de cada proyecto su esfuerzo y dedicación (RICAC material e inversiones inmobiliarias, Enrique Asla García; RICAC intangible, Leandro Cañibano Calvo; RICAC deterioro, Constancio Zamora Ramírez y Enrique Ortega Carballo), la cual debe hacerse extensiva a todos y cada uno de los integrantes de los diferentes grupos de trabajo.

Fernando Peñalva

IESE Business School, Universidad de Navarra

Manipulación del resultado para evitar violaciones de las cláusulas de la deuda¹**1. Introducción**

La literatura contable ha documentado que los accionistas sufren costes directos e indirectos cuando las empresas violan las cláusulas de los contratos de deuda [Beneish y Press (1993); Chava y Roberts (2008); Nini *et al.* (2009)]. Estos costes incluyen tasas de interés más elevadas, cláusulas adicionales y/o cláusulas más onerosas y menor acceso a crédito bancario. Los directivos también experimentan costes personales pues la probabilidad de despido se incrementa tras la violación de cláusulas de deuda [Ozelge y Saunders (2011)] y, en ciertos casos, los bancos imponen a la empresa directivos externos especializados en reorganizaciones empresariales [Nini *et al.* (2012); Ozelge y Saunders (2011)]. Estos hechos son la base que soporta la conocida Hipótesis de las Cláusulas de la Deuda [Watts and Zimmerman (1978)] que predice que los gerentes utilizarán la discreción que permiten las normas contables para evitar violar dichas cláusulas. Esto es así pues la mayoría de cláusulas de deuda se basan en números contables (ejem. las ratios activo corriente/pasivo corriente, Deuda/EBITDA, etc.) y los contratos de deuda establecen los límites que no deben sobrepasar esas cláusulas (ejem. que la ratio AC/PC > 1 al cierre contable). Dichev and Skinner [2002] fueron los primeros en documentar en una gran muestra de empresas de Estados Unidos discontinuidades en la distribución probabilística de ciertas cláusulas de deuda en torno a ciertos valores clave. Descubrieron, por ejemplo, que en el caso de la ratio AC/PC la probabilidad de observar valores inferiores a 1 era mucho más pequeña de lo esperado, lo cual indica que se ha producido una manipulación de los números contables que afectan a esa ratio para evitar violar esa cláusula de deuda. No obstante, esta evidencia es indirecta pues dichos autores no analizaron si efectivamente se había producido manipulación contable.

Otros estudios han intentado averiguar qué herramientas utilizan las empresas para evitar violaciones de cláusulas. En general, estos estudios han empleado muestras muy pequeñas (unos pocos cientos de observaciones), y son ya antiguos y poco concluyentes. DeFond y Jiambalvo (1994) obtuvieron evidencia débil documentando que los gerentes parecían manipular los devengos contables para evitar violar cláusulas. Sin embargo, DeAngelo *et al.* (1994) no fueron capaces de corroborar los resultados de DeFond and Jiambalvo. Otros autores investigaron si las empresas recurrían a manipulaciones reales en sus actividades (ejem., reducir gastos en investigación y desarrollo, sobreproducción para absorber en inventarios gastos de producción, etc.). La evidencia es también débil e indirecta. Bartov (1993) y Haw *et al.* (1991) utilizaron la ratio de apalancamiento como un indicador de la presencia de incentivos para evitar violaciones de cláusulas de deuda y documentaron una asociación positiva del apalancamiento con ventas oportunistas de activos y reversiones en planes de pensiones. Finalmente, otros autores investigaron si las empresas recurrían a alternativas contables (ejem. cambiar de amortización acelerada a amortización lineal). Los resultados no fueron concluyentes: Sweeney (1994) sí obtuvo alguna evi-

dencia en este sentido, pero DeAngelo *et al.* (1994) y Healy y Palepu (1990) no obtuvieron indicios concluyentes.

Por otra parte, cabe preguntarse si los incentivos para manipular los números contables dependen de los costes esperados si se viola una cláusula de deuda. La intuición indica que así debería ser y existe cierta evidencia empírica indirecta que corrobora esta observación [Chava y Roberts (2008) y Nini *et al.* (2009)]. Ambos trabajos documentaron que las instituciones financieras tienden a limitar las inversiones de aquellas empresas en las que se ha producido un aumento del riesgo crediticio y de problemas de agencia.

Los argumentos expuestos en los párrafos anteriores son la motivación del presente trabajo. En concreto, se analiza si las empresas manipulan el resultado para evitar violar cláusulas de deuda, qué mecanismos utilizan y si el nivel de manipulación depende del coste esperado de incurrir en una violación. Para ello, se formulan las siguientes hipótesis:

- H1:* Las empresas recurren a manipulaciones en los ajustes por devengo y a modificaciones en actividades reales para evitar violaciones de cláusulas de deuda.
- H2:* Las manipulaciones en los ajustes por devengo y las modificaciones en actividades reales se incrementan cuando los costes esperados de violación de cláusulas de deuda son elevados.

2. Muestra analizada y metodología empírica

La muestra analizada abarca el periodo 1994-2008 y contiene empresas cotizadas de Estados Unidos. Los datos contables proceden de Compustat® y los datos relativos a los contratos de deuda, el cálculo de las cláusulas y sus valores límite se extraen de Dealscan®. Todos los datos son trimestrales pues los bancos requieren que las cláusulas se reporten trimestralmente.

Para proceder al análisis de la hipótesis *H1*, es preciso contar con medidas del nivel de manipulación contable (manipulación por devengos y manipulación real) y de la proximidad de las cláusulas a los límites establecidos en el contrato de deuda. Las medidas de manipulación contable se basan en los tradicionales modelos de ajustes por devengo discrecionales de Jones con la modificaciones de Dechow *et al.* (1995), y en los modelos de Roychowdhury (2006) de manipulación de actividades reales. En el primer caso, se usarán los ajustes por devengo discrecionales del capital circulante (Discretionary Working Capital Accruals, DWCA), y en el segundo los costes anormales de producción (AbProd) y los costes discrecionales anormales (AbExp, que incluyen investigación y desarrollo, y gastos de ventas, generales y de administración)². Estas dos variables se suman para obtener una medida única de manipulación real que se denomina RM. Todas las variables se construyen de forma que valores más elevados indican mayor manipulación.

Para calcular la proximidad de las cláusulas al límite establecido en el contrato de deuda, se examina cada contrato de deuda, se calculan las diversas ratios que prescriben las cláusulas y se escoge la cláusula que está más cercana al valor límite. La proximidad a la posible violación en un punto en el tiempo será la diferencia entre el valor de la respectiva ratio y su valor límite, dividida por este último. Este valor se multiplica por -1 de forma que cuanto mayor sea esta cifra más cercana estará la empresa a violar una cláusula. Esta medida se denominará en adelante como TIGHT. A modo de ilustración, imaginemos que un contrato de deuda contiene dos cláusulas basadas en las ratios AC/PC > 1.5 y Deuda/EBITDA < 8. Supongamos que al final de un trimestre AC/PC = 1,8 y Deuda/EBITDA = 9. La proximidad a la violación de ambas cláusulas es -0,2 y -0,125 respectivamente. La segunda cláusula está más cercana a la violación y la variable TIGHT será igual a -0,125 para esta empresa en este trimestre concreto.

1 Trabajo basado en el artículo: "Earnings Management to Avoid Debt Covenant Violations and Future Performance" elaborado por Scott D. Dyreng, Stephen A. Hillegeist y Fernando Peñalva, que fue galardonado con el Best Paper Award en el IX Workshop on Empirical Research in Financial Accounting de la *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, organizado por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria los días 4 y 5 de octubre de 2012.

2 Los detalles específicos pueden consultarse en el trabajo original en el que se basa este artículo.

La verificación empírica de la hipótesis *H2* hace necesario medir los costes esperados que la empresa incurrirá si se produce la violación de una cláusula. Para ello, se utilizarán seis medidas empleadas por trabajos anteriores. En concreto:

- No credit rating*: igual a 1 si la empresa carece de calificación crediticia y 0 en caso contrario. Este hecho hace que haya mayor asimetría informativa y una violación tendrá mayores costes para la empresa pues le resultará más difícil conseguir crédito en el futuro [Roberts y Sufi (2009); Chava y Roberts (2008)].
- Small syndicate*: igual a 1 si el sindicato bancario que otorgó el préstamo contiene menos de tres miembros [Chava and Roberts (2008)]. Una violación puede tener mayores costes para los miembros del sindicato y afectará a las posibilidades de la empresa de obtener crédito en el futuro.
- Financially constrained*: igual a 1 si la empresa experimenta restricciones financieras. Se asume que esto es así si el índice de restricciones financieras de Whited y Wu (2006) está por encima de la mediana. Estas empresas experimentarán mayores dificultades para obtener crédito si se produce una violación de una cláusula de deuda.
- Higher spreads*: es el porcentaje de bancos que han incrementado la prima de sus préstamos respecto a su coste de obtención de fondos (datos obtenidos de la Reserva Federal). Esta variable indica que hay menos crédito disponible para las empresas.
- High LIBOR*: igual a 1 si el euro-dólar LIBOR está en la quinta superior de la distribución. Ello denota que el crédito disponible es más caro.
- Low ROA*: igual a 1 si la rentabilidad sobre activos de la empresa está por debajo de la rentabilidad promedio de su industria. Según Ozelge and Saunders (2011), si se produce una violación de una cláusula la probabilidad de que el primer directivo sea reemplazado es mayor en aquellas empresas cuyo desempeño está por debajo del promedio de su industria.

Para verificar empíricamente la hipótesis *H1* se emplea la siguiente regresión lineal:

$$EM_{it} = \alpha + \beta_1 TIGHT_{it-1} + \beta_j CONTROLS_{it-1} + \gamma_k Firm_i + \lambda_q Qtr_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

donde *EM* representa alternativamente el tipo de manipulación contable: *DWCA* si es manipulación basada en ajustes por devengo y *RM* si es una manipulación de las actividades reales. *TIGHT* es la proximidad a incurrir en una violación, *CONTROLS* es un vector que contiene diversas variables de control empleadas por trabajos previos (Market share, Z-score, Institutionalownership, Big N auditor, Audittenture, SOX, NOA, Operatingcycle, ROA, Sales growth, Assets y MTB)³. La regresión (1) contiene, además, variables indicadoras de empresa y trimestre y los errores estándar se calculan mediante un clúster doble a nivel de empresa y trimestre. Si las empresas manipulan el resultado cuando están cerca de incurrir en una violación de una cláusula de deuda, el coeficiente β_1 será robustamente positivo.

Para verificar empíricamente la hipótesis *H2* se emplea la siguiente regresión lineal:

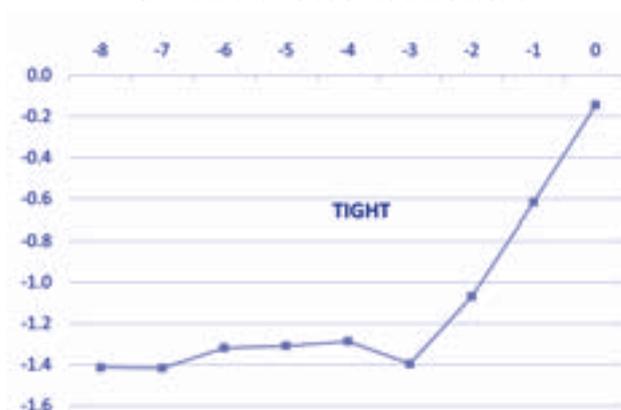
$$EM_{it} = \alpha + \beta_1 TIGHT_{it-1} + \beta_2 TIGHT_{it-1} * COST_{it-1} + \beta_j CONTROLS_{it-1} + \gamma_k Firm_i + \lambda_q Qtr_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

donde *COST* representa, alternativamente, cada uno de los costes esperados de violación descritos arriba. Si las empresas manipulan más el resultado cuando están cerca de incurrir en una violación y cuando los costes esperados de dicha violación son elevados, el coeficiente β_2 será robustamente positivo.

3. Resultados

El primer análisis consiste en una validación de la variable *TIGHT* que mide la proximidad a una violación. Para ello, se utiliza la muestra de Nini *et al.* (2012) que contiene una relación de empresas que han reportado una violación de cláusulas de deuda y la fecha cuando se produjo (disponible en <http://faculty.chicagobooth.edu/amir.sufi/data.html>). Si *TIGHT* capta correctamente la proximidad a una violación, se deberá observar como dicha distancia se acerca a 0 en el trimestre en el que la empresa reporta una violación. El gráfico 1 muestra que así es, pues se observa claramente que conforme nos acercamos al trimestre en el que se violará la cláusula (trimestre 0) la variable *TIGHT* toma valores cada vez más cercanos a 0.

Gráfico 1
Proximidad a la violación de una cláusula



La violación de la cláusula de deuda se produce en el trimestre 0. En el eje horizontal, los números -1, -2, -3, etc. indican los trimestres previos a la violación.

A continuación, se muestra en los gráficos 2 y 3 la evolución de la manipulación contable y real a medida que nos acercamos a la violación de una cláusula de deuda. Ambos gráficos indican que en los trimestres que preceden la violación la empresa incurre en ambos tipos de manipulación del resultado. Sin embargo, conforme nos acercamos a la violación, la empresa parece agotar sus posibilidades de seguir manipulando y en el trimestre 0, o en el inmediatamente posterior, estas actividades se reducen drásticamente. Al producirse la violación ya no tiene sentido seguir manipulando el resultado.

Gráfico 2
Evolución de la manipulación de los devengos



3 Los detalles específicos sobre la construcción de cada variable y su justificación pueden consultarse en el trabajo original en el que se basa este artículo.

Gráfico 3

Evolución de la manipulación de las actividades reales



La tabla 1 contiene los resultados de la regresión (1) de modo sumario, incluyendo sólo el coeficiente de interés. Tanto la columna (A) como la (B) reflejan que cuando la empresa está más próxima a violar una cláusula de deuda, aumenta el nivel de manipulación tanto contable como real, lo cual permite validar la hipótesis H1.

Tabla 1
Proximidad a violación de cláusulas y manipulación del resultado

	Expected sign	(A) DWCA	(B) RM
TIGHT (p-val)	+	0.058*** (0.005)	0.093*** (0.001)
Controls		Yes	Yes
N		9,767	9,786
adj. R-sq		0.17	0.83

Finalmente, la tabla 2 presenta los resultados de la regresión (2) para verificar si a medida que los costes esperados de incurrir en una violación las empresas efectúan mayor manipulación contable y real. Ambas columnas (A) y (B) muestran que para cada uno de las variables que miden los costes esperados de la violación, los coeficientes son robustamente positivos y permiten validar la hipótesis H2.

Tabla 2
Costes esperados de violación y manipulación del resultado

Interaction of TIGHT and	Expected sign	(A) DWCA	(B) RM
No Credit Rating (p-val)	+	0.053** (0.034)	0.080* (0.066)
Small Syndicate	+	0.067** (0.045)	0.188*** (0.002)
Financ. constrained	+	0.041* (0.094)	0.071* (0.088)
Higher Spreads	+	0.042* (0.088)	0.086** (0.038)
High Labor	+	0.052** (0.029)	0.065** (0.030)
Low ROA	+	0.062** (0.018)	0.080** (0.012)

En resumen, los resultados indican que las empresas que se hallan próximas a violar una cláusula de deuda procuran evitarlo manipulando el resultado, utilizando ajustes por devengos discrecionales y

manipulaciones de las actividades reales. Además, el nivel de manipulación es más elevado en los casos en que los costes esperados de violación son más onerosos.

Referencias

- Bartov, E. (1993): "The timing of asset sales and earnings manipulation". *Accounting Review* 68: 840-855.
- Beneish, M. D., y Press, E. (1993): "Costs of technical violation of accounting-based debt covenants". *Accounting Review* 68: 233-257.
- Chava, S., y Roberts, M. R. (2008): "How does financing impact investment? The role of debt covenants". *Journal of Finance* 63: 2.085-2.121.
- Deangelo, H.; Deangelo, L., y Skinner, D. J. (1994): "Accounting choice in troubled companies". *Journal of Accounting and Economics* 17: 113-143.
- Dechow, P. M.; Sloan, R. G., y Sweeney, A. P. (1995): "Detecting earnings management". *Accounting Review* 70: 193-226.
- Defond, M. L., y Jiambalvo, J. (1994): "Debt covenant violation and manipulation of accruals". *Journal of Accounting and Economics* 17: 145-176.
- Dichev, I. D., y Skinner, D. J. (2002): Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of accounting research* 40: 1.091-1.123.
- Haw, I.; Jung, K., y Lilien, S. B. (1991): "Overfunded defined benefit pension plan settlements without asset reversions". *Journal of Accounting and Economics* 14: 295-320.
- Healy, P. M., y Palepu, K. G. (1990): "Earnings and Risk Changes Surrounding Primary Stock Offers". *Journal of Accounting Research* 28 (1): 25-48.
- Nini, G.; Smith, D. C., y Sufi, A. (2009): "Creditor control rights and firm investment policy". *Journal of Financial Economics* 92: 400-420.
- NINI, G.; SMITH D. C., y Sufi, A. (2012): "Creditor control rights, corporate governance, and firm value". *Review of Financial Studies*, forthcoming.
- Ozelge, S., y Saunders, A. (2011): *The role of lending banks in forced CEO turnovers*. Working Paper, New York University.
- Roberts, M. R., y Sufi, A. (2009): "Control rights and capital structure: An empirical investigation". *Journal of Finance* 64: 1.657-1.695.
- Roychowdhury, S. (2006): "Earnings management through real activities manipulation". *Journal of Accounting & Economics* 42: 335-370.
- Sweeney, A.P. (1994): "Debt-covenant violation and managers' accounting responses". *Journal of Accounting and Economics* 17: 281-308.
- Watts, R.L., y Zimmerman, J. L. (1978): "Towards a positive theory of the determination of accounting standards". *Accounting Review* 53: 112-134.

Begoña Prieto Moreno

Catedrática de EU de Economía Financiera y Contabilidad

Alicia Santidrián Arroyo

Profesora Titular de Universidad de Economía Financiera y Contabilidad

Indicadores de rendimiento, conocimiento y creación de valor. Evidencia en tiempos de crisis

El conocimiento, fuente principal de creación de valor

Para la economía neoclásica la búsqueda de ventajas competitivas por parte de las organizaciones empresariales se dirigía

esencialmente al entorno en que la empresa desarrollaba su actividad, es decir, a la estructura de la industria, lo que provocaba que se relegara a un segundo término el análisis de lo que ocurría en el interior de la organización.

Mantener la competitividad en entornos caracterizados por un alto grado de incertidumbre y dinamismo pone en tela de juicio el supuesto de que los recursos están homogéneamente distribuidos entre las empresas que componen una industria y dirige la mirada hacia los recursos que la firma posee internamente y que en absoluto son coincidentes con los de otras.

Así, se enfatiza la necesidad de que exista y se desarrolle dentro de las organizaciones una capacidad para crear respuestas oportunas que les ayude a garantizar su supervivencia y obtener rendimientos sostenidos en el tiempo. Respuestas que deben reunir la doble condición de que no se deprecien o resulten obsoletas en el corto plazo, pudiendo ser renovadas y reforzadas, y de que sean difícilmente trasladables de una empresa a otra, con escasas posibilidades de ser imitada.

En nuestros días, un recurso que satisface las condiciones mencionadas es la dotación de conocimientos que una organización posee y es capaz de aplicar en sus procesos. En particular, las compañías que se desenvuelvan exitosamente en este entorno son aquéllas que saben crear constantemente nuevo conocimiento, diseminarlo por toda la organización e incluirlo en nuevas tecnologías y productos.

Si tenemos en cuenta que el conocimiento se origina y acumula en las personas, éstas se convierten en el principal activo dentro de la empresa y donde se centra el máximo potencial para lograr que la organización desarrolle con éxito los procesos objeto de su actividad.

Considerar el conocimiento como el recurso empresarial clave para la creación de valor conlleva implicaciones con respecto a algunos de los aspectos más relevantes de la organización, los cuales se contemplan desde un punto de vista diferente del sostenido desde la perspectiva de la era industrial.

Para los economistas neoclásicos el problema con el que se enfrentaban las organizaciones se traducía en una mera cuestión de cálculo lógico que resolviera cuál es la mejor forma de asignar unos recursos dados. Hoy el problema organizativo puede ser abordado considerando la importancia que tiene el conocimiento y su distribución para el buen funcionamiento de una economía y, por ende, para el caso concreto de una organización empresarial. Así, si el conjunto de oportunidades de una empresa es función de los conocimientos de sus individuos, su buena marcha pasará por la utilización óptima de este conocimiento, es decir, aquel uso que tenga potencial para crear valor para la organización. Dicha utilización ha de tener en cuenta la existencia de un conocimiento disperso entre los miembros de la organización, cuya transmisión supondrá costes mayores en la medida en que este conocimiento sea más específico, y la limitada capacidad del ser humano para almacenar y procesar todo el conocimiento necesario y relevante para una óptima toma de decisiones.

Dadas estas circunstancias, si la gerencia adoptara las decisiones partiendo exclusivamente del conocimiento que ella posee, es posible que tomara unas decisiones subóptimas dado que carece de parte del conocimiento relevante, el cual muy probablemente puede residir en este nivel jerárquico en su totalidad.

La Contabilidad de Gestión y sus instrumentos para mejorar el rendimiento posibilitando la concurrencia entre conocimiento y derechos de decisión

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, se infiere la necesidad de que se haga concurrir en el mismo agente la responsabilidad de la decisión y los conocimientos relevantes para adoptarla. Esta concurrencia se revela esencial para la supervivencia de la empresa, dependiendo el rendimiento de una organización de la ubicación del poder de decisión al lado del conocimiento relevante para la toma de decisiones. Cuando un conocimiento es valioso para la toma de decisiones será beneficioso situar el poder de decisión donde éste se encuentre.

En el ámbito de las organizaciones empresariales, esta concurrencia es resuelta mediante un conjunto de reglas de juego organizativas:

- a) Sistemas de asignación de derechos de decisión a los individuos con conocimiento. La asignación de los derechos persigue minimizar los costes debidos a las subóptimas decisiones que pueden ser adoptadas cuando se carece del conocimiento preciso para ello, costes que vendrían determinados por la suma del coste de adquisición del conocimiento relevante más el coste de la mala decisión debida al precio excesivo pagado por la adquisición de aquél.
- b) Sistemas de control del comportamiento del individuo que tiene asignados estos derechos de decisión. Este sistema va a estar compuesto por dos elementos: (i) un sistema de medida y evaluación del rendimiento de cada unidad de la empresa y de cada agente decisor, el cual evalúa las actuaciones de los agentes en relación al conjunto de derechos de decisión que tengan asignados, y (ii) un sistema de incentivos que vincula la gratificación de los agentes al rendimiento desarrollado, a través de fórmulas que pueden o no ser monetarias.

En definitiva, estas reglas de juego organizativas, que conforman la denominada arquitectura organizativa, hacen posible, por un lado, que el individuo que haya de tomar una determinada decisión posea el conocimiento pertinente para ello y, por otro, que los decisores estén adecuadamente motivados para utilizarlo de forma eficiente.

En el ámbito de la Contabilidad de Gestión se han desarrollado diferentes herramientas que pueden ser interpretadas como instrumentos para facilitar dicha concurrencia y albergar los mencionados sistemas que lo hacen posible, asumiendo las funciones de transferir conocimiento a los individuos con capacidades de decisión, asignar capacidad de decisión a los individuos con conocimiento, medir la actuación de los individuos y regular los incentivos que actúen sobre su comportamiento.

Precisamente estas funciones constituyen los dos propósitos fundamentales de la Contabilidad de Gestión: proporcionar parte del conocimiento que se necesita para la toma de decisiones en diferentes áreas de la organización y controlar el comportamiento de los trabajadores, cuestiones que materializan lo que se ha dado en llamar, respectivamente, la gestión y el control de la decisión.

Del conjunto de procedimientos que la Contabilidad de Gestión utiliza para llevar a cabo estos propósitos, entendemos que gozan de especial preferencia los llamados los sistemas de medición del rendimiento –SMR–, y con ellos hemos llevado a cabo el estudio empírico que a continuación sintetizamos.

Los Sistemas de Medición del Rendimiento y su impacto en la creación de valor. Un estudio empírico

Con el objetivo de obtener evidencia sobre el nivel de implantación y utilidad de los sistemas de medición del rendimiento, durante el bienio 2005-2007 se extrajeron resultados a partir de una serie de cuestionarios a los que respondieron aleatoriamente 200 empresas ubicadas en Castilla-León tras el envío del mismo a la población de empresas de diferentes sectores (excepto el financiero) con más de 25 trabajadores.

Recientemente, junto a los resultados de este cuestionario y con el fin de observar la posible vinculación entre el uso de estas herramientas y la creación de valor, se ha analizado la información económico-financiera de las empresas de la muestra que, a fecha de hoy, se encuentra disponible en la base de datos SABI.

Con las limitaciones que se pudieran derivar de esta metodología y sin la pretensión de generalizar resultados, en la primera etapa se analizaron (mediante el programa de tratamiento de datos SPAD) las interrelaciones entre todas las preguntas del cuestionario de manera simultánea para identificar grupos de empresas con características similares, constatándose la existencia de tres grupos de empresas en relación al grado de compromiso que presentaban en la utilización de esta herramienta de gestión: empresas comprometidas, empresas desconfiadas y empresas escépticas.

De todas ellas, en una segunda etapa, se ha realizado adicionalmente su seguimiento a través de sus cuentas anuales, con el fin de observar si existen diferencias significativas entre los grupos en cuanto a su capacidad para generar valor en el complejo período actual analizado, en la idea de que la utilización de estas herramientas pudiera conllevar ventajas competitivas, tal y como hemos anticipado en la primera parte de este artículo.

Las empresas que denominamos comprometidas representan en torno de la quinta parte de la muestra. En el cuestionario manifestaron utilizar indicadores para medir sus actividades de I + D, inversión en tecnologías de la información, desarrollo de carreras profesionales, calidad del funcionamiento de los procesos (productivos o de otra naturaleza), entre otros. Se caracterizaban por hacer pública hacia usuarios externos la información referida a estos aspectos porque creían que podrían mejorar la imagen de la empresa y atraer a nuevos clientes, aunque en su mayoría no habían realizado un estudio del impacto de esta publicación. En este grupo se encuentran empresas pertenecientes a sectores competitivos y globales, tales como empresas de componentes del automóvil y desarrollo de software. La elevada competitividad del mercado en el que están inmersas bien pudiera considerarse el factor determinante fundamental de la existencia de indicadores de rendimiento de forma estructurada y con mayores niveles de implantación.

En el extremo opuesto, las empresas escépticas se caracterizaban por un escaso, sino nulo, desarrollo de indicadores de rendimiento. En este grupo, que también representaba en torno a una quinta parte de la muestra, la aplicación de sistemas de indicadores de rendimiento como sistemas de control formal se veía relegada y sustituida por sistemas de control informal vinculados a una estructura más caracterizada por la autonomía en la toma de decisiones, siendo los efectos de éstas más fácilmente observables y dando lugar a una regulación de incentivos más ágil. Las empresas de transporte y de publicidad se encuentran en este grupo, lo que podría ser debido a la existencia de procesos que requieren comportamientos con respuesta inmediata, ágil, con soluciones creativas a cuestiones puntuales y, en consecuencia, con difícil estandarización de los comportamientos deseados.

El resto de empresas, a las que denominamos “desconfiadas”, sí utilizaban indicadores para medir la formación de su personal, grado de satisfacción de clientes, calidad del funcionamiento de los procesos y siniestralidad laboral, entre otros aspectos. Además, manifestaron utilizar la información proporcionada por estos indicadores para la toma de decisiones en relación a su política de inversiones, a los recursos humanos y a clientes y proveedores. No obstante, estas empresas señalaban su preferencia por no difundir esta información al exterior. Este grupo de empresas conforma las tres quintas partes de la muestra.

Tal y como hemos mencionado, la evidencia previa sobre el interés de las organizaciones empresariales en la implantación y uso de sistemas de indicadores de rendimiento, nos ha permitido continuar con el estudio de la posible relación entre dicho grado de despliegue y uso de estos sistemas, y algunas variables representativas de la creación de valor extraídas de las cuentas anuales de las empresas de la muestra durante el período 2004-2011, ambos incluidos. Este período es el que tras algunas consultas hemos considerado como contorno de influencia para el análisis expuesto, confirmando que las respuestas obtenidas son el resultado de al menos dos períodos de aplicación previa. De las medidas de creación de valor extraídas de la base de datos SABI se pueden obtener algunas conclusiones:

- Son las empresas comprometidas las que muestran mayores niveles en relación a la productividad, tanto para ventas por empleado –224 mil € de promedio durante el referido período– como para beneficio de explotación por empleado –15,5 mil € de promedio durante el referido período–; alcanzando diferencias significativas durante el referido período con respecto a las empresas desconfiadas –177 y 7 respectivamente– y las empresas escépticas –166 y 6 respectivamente–.
 - Son igualmente las empresas comprometidas las que alcanzan mejores índices de creación de valor medido a través del crecimiento en ventas (15,5%), llegando a triplicar el promedio del período de las empresas desconfiadas (5,5%) y quintuplicar el de las desconfiadas (3,2%).
 - Con respecto al indicador de Rentabilidad Económica (ROA), son las empresas que no utilizan estos sistemas de medición las que arrojan niveles ligeramente superiores a las que sí los utilizan (4,6% frente al 3,5% de las desconfiadas y comprometidas). Una posible explicación podría ser que los sectores competitivos y globales en los que operan las empresas comprometidas proporcionan reducidos márgenes, lo que implica que para que sean capaces de actuar y responder de forma oportuna deben ser conscientes de la posición que ocupan en cada momento. Es precisamente esta necesidad que las empresas experimentan de conocer en tiempo real el funcionamiento y resultados de su gestión, lo que las ha conducido a implantar un sistema de información para la gestión a través del cual puedan controlar y modificar, si procede, la respuesta que adoptan frente a la complejidad en la que desarrollan sus actividades.
- No obstante, cabe destacar que a partir de 2010 se observa la inversión de los porcentajes de rentabilidad económica a favor de las empresas comprometidas, alcanzando una diferencia de cuatro puntos sobre los otros grupos, a pesar de haber registrado tasas negativas durante los tres períodos anteriores.
- Los datos referidos a la Rentabilidad Financiera (ROE) muestran de nuevo una clara posición favorable para las empresa comprometidas (28,4%), llegando a triplicar el índice promedio de las escépticas (9,8%) y a más que doblar el de las desconfiadas (12%).

- No podemos sin embargo confirmar la posición privilegiada de las empresas comprometidas en relación con la variable referida al Valor Agregado del Coeficiente Intelectual (VAIC, Value Added Intellectual Coefficient), obteniéndose para éstas y las desconfiadas la cifra del 4%, y un punto más para las escépticas. Dado el carácter agregado de esta variable en cuanto a sus diferentes componentes (VACA: Eficiencia del Capital Empleado, VAHU: Eficiencia del Capital Humano, y STVA: Eficiencia del Capital Estructural), bien pudiera reflejar el efecto compensado de las variables anteriormente descritas, requiriendo un análisis más minucioso.

Estos resultados se encuentran en sintonía con otros trabajos empíricos que han obtenido evidencia sobre la influencia positiva en la adquisición de conocimiento que genera la utilización de estos sistemas de medición del rendimiento y, con ello, la obtención de resultados empresariales superiores. No obstante, la mayor parte de los trabajos se centra en el estudio de la influencia de los diferentes componentes del capital intelectual, debidamente cuantificados a través de sus indicadores de rendimiento, y la creación de valor.

El presente estudio se halla más interesado en observar si la utilización de los sistemas de medición del rendimiento, como guías para el aprendizaje y la adquisición de conocimiento, influyen en la generación de valor, y por consiguiente si suponen una ventaja competitiva durante el período actual de crisis y recesión, habiéndose obtenido evidencia sobre la relación positiva entre su mayor nivel de utilización y la Rentabilidad Financiera, el Crecimiento de las Ventas y la Productividad.

.....
Enric Ribas Miràngels
Antoni Clapés Donadeu
 UAB

Estancamiento, reformas y modelo económico (II)

I. Antecedentes

Este artículo se formula como la segunda entrega del publicado hace dos años con ocasión del XVI Congreso AECA de Granada.

En la primera entrega de este artículo se apuntaba que en España los principales efectos de la gran recesión (cierre del crédito a las empresas, en especial las PYMES, caída de la actividad junto a la destrucción de empleo) se vieron agravados por no haber seguido el modelo de la Unión Europea. En efecto, en lugar de estimular la demanda de inversión (infraestructuras e intangibles) y las exportaciones, se optó por la demanda de consumo (sector inmobiliario y turismo).

En el modelo económico de la UE, la estrategia de crecimiento se fundamenta en potenciar la demanda de inversión y la demanda exterior, moderando el crecimiento de la demanda de consumo. España eligió el modelo anglosajón en lugar del europeo.

Esta deriva era conocida desde hace tiempo. Y cuando en 2007 llega la crisis internacional, este proceso, cuyo punto clave fue el tipo de interés real negativo, dio lugar a una doble crisis en España: la externa (sistema financiero internacional) y la interna (modelo no europeo)

Cinco son los aspectos relevantes, en palabras del Profesor Gámir, de la crisis de la economía en España:

- Es intensiva en paro.
- Es intensiva en crisis inmobiliaria.
- Es intensiva en ajustes de déficit exterior y en inflación relativa.
- Puede terminar siendo intensiva en ajuste financiero.
- Es intensiva en déficit público.

En esta ocasión el artículo analiza cómo ha evolucionado la situación de la economía española desde el año 2011 y cómo la única solución viable para superar la recesión pasa por la recuperación del espíritu empresarial por parte de la sociedad española. Contando con que las políticas del sector público, como mínimo, no sean un lastre para ello.

II. Situación actual de la economía española

Como primera conclusión debe reconocerse que el fuerte ajuste acometido por la economía española en los dos últimos años ha supuesto una mejora gradual de los principales indicadores económicos: reducción del déficit público (a pesar del continuo aumento de las prestaciones sociales y sin contar las ayudas al sector bancario), proceso de desapalancamiento de empresas y hogares, crecimiento de las exportaciones con mejora de la balanza comercial, aumento de productividad del factor trabajo y fortalecimiento del sector financiero.

Por otra parte, esta mejora de los indicadores llega tarde, ya que tanto el desempleo como la deuda pública han llegado a niveles alarmantes y de difícil digestión para una economía con una demanda interna deprimida y un sector financiero, que aunque recapitalizado, mantendrá las restricciones crediticias por la certeza que el deterioro de los activos continuará.

En este contexto, la capacidad del sector público para actuar como la punta de lanza del nuevo crecimiento económico está muy limitada y por tanto, si este impulso no viene del sector privado, la economía española continuará, aun estabilizada, deprimida por muchos años.

Este nuevo crecimiento económico, que debería partir de nuevas empresas y de la recuperación (en algunos casos aún es posible) de las antiguas, está íntimamente asociado a la internalización por parte de los empresarios y sus directivos, de los valores digamos calvinistas: competencia, esfuerzo, austeridad, calidad, rigor, ética. Incorporando a su estrategia las nuevas ventajas competitivas, las antiguas empresas, aún con ajustes por reestructuraciones, podrán recuperar su valor y seguir creciendo. Especialmente, asignando recursos a nuevas actividades intensivas en innovación y exportaciones.

Las nuevas empresas, deberían nacer de nuevos empresarios que, incorporando los valores citados, desarrollen actividades intensivas en innovación y exportaciones que contribuyan al crecimiento de la economía y a la creación de empleo.

Pero, para que este proceso tenga éxito hay una condición esencial, y este es que las políticas del sector público no sean un lastre para ello.

III. Políticas del sector público

Hemos comentado las dificultades del sector público para actuar como punta de lanza de la recuperación económica, pero, ¿qué

debe hacer el sector público para no lastrar una posible recuperación de la economía desde el sector privado, ligada a nuevas ventajas competitivas y a la irrupción de nuevos empresarios y a la recuperación de los antiguos?

Las recetas en este caso son claras:

- Seguridad jurídica: los continuos cambios en la normativa fiscal y en sus interpretaciones por parte de la administración tributaria inciden en el desaliento del empresario. Es preciso una reforma tributaria que dé a la economía un marco fiscal estable y que incentive las inversiones, crecimiento y desarrollo de las empresas.
- Priorizar los escasos recursos que se puedan destinar a inversión pública hacia las infraestructuras y equipamientos que sirvan al desarrollo de la economía productiva: transporte de mercancías y actividad logística cerca y hacia donde se localiza el tejido industrial. En este caso el corredor ferroviario mediterráneo debería ser prioritario.
- Un sistema educativo con garantía de estabilidad a largo plazo, de consenso entre todas las sensibilidades, y que permita que la formación dada a las generaciones futuras sea la adecuada a cada circunstancia, primando la calidad.
- Transparencia en las finanzas públicas y de los partidos políticos. La imagen de continuos casos de corrupción lastra la imagen exterior de la economía española, en este sentido es necesario cerrar cuando antes los casos abiertos y acometer una ley de financiación de partidos que pueda evitar en el futuro estas situaciones.
- La administración pública juntamente con el soporte familiar y de las entidades sociales debe seguir amortiguando el impacto del alto nivel de desempleo. En este sentido es prácticamente imposible reducirlo a corto y medio plazo, y por tanto es esencial el papel del sector público para conseguir mantener la paz social, factor indispensable para el crecimiento de la economía.
- Actuar eficientemente como supervisor de la estabilidad del sector financiero y a su vez no drenar (*crowding-out*) los recursos que éste puede destinar a financiar a las empresas como ha ocurrido en los últimos años. La asignación de recursos a las pymes que desarrollen actividades intensivas en innovación y exportaciones es ineludible para el crecimiento de la economía.
- Mantener la reforma laboral como instrumento para salvar las empresas en dificultades y como incentivo para las de nueva creación o en crecimiento.
- Finalmente. No olvidar sus deberes. Es decir, persistir en las políticas dirigidas a la consolidación económica, fiscal y financiera, y que han permitido en los dos últimos años la mejora gradual de los principales indicadores económicos.

Finalmente, un apunte, la encuesta de población activa del segundo trimestre del 2013 registra un aumento de la ocupación de 149.000 personas respecto la reducción de 322.300 personas del primer trimestre. Podría ser un cambio de tendencia si no fuera por el hecho de que la mayor parte se concentra en el sector servicios (efecto de la temporada turística), en todo caso, pronto se verá si representa un cambio de tendencia.

En conclusión, tales recetas son la vía eficiente para que el sector público no sea obstáculo al crecimiento y constituyen fundamentos para la creación de valor asociado al modelo económico.

Pedro Rivero Torre

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
Presidente de la Comisión de RSC de AECA
Congreso AECA- Pamplona

El futuro de la RSC

Para poder opinar sobre cuál puede ser el futuro de la Responsabilidad Social Corporativa y dada la situación actual de la misma, conviene, en primer lugar, establecer qué se entiende por RSC, puesto que existen distintas acepciones que implican alcances distintos del concepto, tales como: Responsabilidad Social (RS), Responsabilidad Social de las Empresas (RSE) y otros.

En el documento sobre *Marco Conceptual de la RSC* de AECA, se adoptó el nombre de RSC con la siguiente definición: "Es el modo en que las empresas, integran voluntariamente en su estrategia, gestión y operaciones comerciales, su preocupación, respeto e interrelaciones con su entorno social, económico y medioambiental". Es con este alcance con el que se quiere plantear cuál será el futuro de la RSC.

En la definición queda claro que la RSC, así entendida, engloba algo más que el importante campo de la relación de la Empresa con la Sociedad en la que y para la que, actúa. La RSC, así concebida, obliga a tener en cuenta, como parte de la misma, el propio concepto de Empresa, el Buen Gobierno de la misma y la persecución, desde su estrategia, organización y actividad, de objetivos económicos, sociales y ambientales. Imprescindible resulta también que todo ello se realice de forma voluntaria, buscando, con la optimización del logro de ese "triple objetivo", alcanzar la excelencia, utilizando las ventajas competitivas que de ello se derivan, como base de la sostenibilidad de todo el proceso productivo, que opera en una Economía de Mercado.

En lo hasta aquí expuesto, estimamos que están las notas principales que determinarán el éxito o fracaso futuro del Concepto, que aspira, entonces, a transformarse en el nuevo modelo que de respuestas a la crisis o debilidades estructurales que plantea el modelo clásico de empresa y el de mercado. En el fondo, aspira a ser una reforma-rupturista, que algunos presentan incluso como una posible revolución, dadas las carencias aparecidas como consecuencia de la globalización de la economía y de la crisis económico-social en que la misma está teniendo lugar.

Reforma o revolución, se trata, en cualquier caso, de cambios profundos y no de meras apariencias o maquillajes coyunturales porque, si no es así, se quedará en una moda pasajera. Su vocación es la de "respuesta válida a las carencias" y, si se logra, es evidente que perdurará.

Como todo ser vivo, la RSC tiene su incubación y su proceso de desarrollo y, para ello, necesita encontrar, para su permanencia o sostenibilidad, el ambiente adecuado que no la impida asentarse y crecer. Por ello, la RSC afecta a la propia Empresa, a la Sociedad y al Mercado en que ha de implantarse.

Fundamentalmente, en cuanto al modelo de empresa, ésta ha de evolucionar desde el modelo esencialmente financiero (shareholder) basado en la maximización de los resultados económicos para el Empresario-Propietario, respetando los límites impues-

tor por las leyes sociales y ambientales, al modelo participativo (*stakeholder*), en el que la empresa se constituye en el lugar de encuentro para la participación, de todos los que están dispuestos a implicarse en el mismo y que son imprescindibles para que la empresa exista: trabajadores, clientes, proveedores, financiadores o administraciones públicas; ya que, si alguno de ellos no acude o no participa, simplemente la Empresa no se crea o deja de existir.

El empresario tiene, en este entorno de la empresa participativa, una doble tarea: la de elegir la combinación óptima de los participantes (en cantidad, calidad y cualidad), dirigiendo el proceso de producción de forma que todos aporten lo mejor de sí mismos, ya que de ello dependerá el éxito o fracaso del propio proceso de producción en su aspecto de creación de valores añadidos o riqueza y, por otro, establecer el arbitraje en el reparto, entre todos los participantes, de los resultados obtenidos en dicho proceso. La retribución o renta del empresario, tendrá, así, el carácter de residual; es decir, lo que quede después de lograr el éxito en la producción y de repartir a cada uno la parte que exigen como compensación a su participación en forma de: salarios, precios de compra o venta, intereses, impuestos. Del logro del equilibrio de ambas funciones dependerá la satisfacción de todos los participantes y será la base necesaria para que continúen colaborando en el proceso de producción y sea posible la continuidad del mismo.

Los distintos agentes que componen y participan en el proceso de producción, se transforman así, en lo que podría llamarse *stakeholders* internos o afectados directos por la empresa y, con ellos, y para la sostenibilidad de la misma, es imprescindible la “confianza” basada en la transparencia para conseguir la motivación positiva, como se ha dicho, en la participación en el proceso y aceptación del reparto a corto, medio y largo plazo.

Pero la actividad de la Empresa no solo afecta a los intervinientes directamente en el proceso de producción, sino que también afecta al resto de la Sociedad en la que está inmersa (medioambiente, mercados de materias, productos y financieros) y a los propios mercados globales en que ella se alimenta; por lo que aparecen los *stakeholders* externos y, en definitiva, la propia Sociedad en su conjunto, en mayor medida cuanto más globalizados estén, y por eso es también a ellos, a los que debe extenderse la RSC a la hora de ofrecer resultados en la línea de la “Triple Botom Line” es decir, económicos, sociales y medioambientales.

En este contexto de voluntariedad, la necesidad de confianza y transparencia también alcanza al global Sociedad-Empresa, como base de la sostenibilidad de todo el Sistema Económico.

En cuanto al Sistema Económico de Mercado, es necesario volver a la concepción del mismo como “Economía Social de Mercado”, para que las anteriores características se desarrollen y mantengan. Pero ¿qué Economía Social de Mercado? Como dice Horst Albach (IDOE. Universidad de Alcalá de Henares; documentos a debate. n.º 52, octubre de 2012) no se trata de sustituir la “mano invisible de mercado”, por la “mano visible del Estado”, sino de buscar las complementariedades que hagan posible la competencia basada en la competitividad, la transparencia y la confianza; incorporando las exigencias de responsabilidad social, en un entorno en el que ni la excesiva regulación ni la total desregulación, ahoguen la actividad productiva, responsable y eficiente, sino que creen el marco adecuado que la fortalezca. Es decir el “Ordoliberalismo” vs. “Neoliberalismo”. Es en este ambiente en el que la RSC puede encontrar el adecuado campo para su implantación, desarrollo y permanencia.

Para alcanzar todo lo anterior, quedan además algunos temas pendientes, que afectan directamente al desarrollo de la RSC y que será necesario completar para el éxito de la misma. Entre los que consideramos esenciales cabe destacar los siguientes:

- De acuerdo con la composición de los activos de las nuevas empresas, hay que desarrollar modelos de valoración cuantitativa de sus activos intangibles que, en muchas de ellas, han adquirido importancia incluso superior a los activos tangibles (capital humano, capital organizacional, capital relacional, capital reputacional, etc.) para completar la tradicional información financiera y, sin los cuales, es imposible adquirir la confianza a largo plazo en el proceso productivo de la empresa; ya que son elementos en los que se basa esencialmente la competitividad, como capacidad para competir y la permanencia en los mercados.
- Especial importancia en esos campos de los intangibles, adquiere el desarrollo e implementación de modelos para la valoración y gestión de los riesgos empresariales, tanto globales como económicos (rentabilidad y productividad), ambientales o financieros, especialmente los referidos al apalancamiento y a la capacidad de atender con sus ingresos corrientes, a los vencimientos de los créditos invertidos en el negocio (refinanciación).
- Desde el punto de vista de la transparencia y de la comparabilidad, así como para facilitar la creación de ventajas competitivas “medibles”, es importante la convergencia de criterios y normas de contabilidad e información financiera, entre los distintos organismos normalizadores internacionales. Especial relevancia en este aspecto, tienen la convergencia entre las normas procedentes de IASB y FASB, dado el peso de las economías que las aplican en los mercados mundiales.
- Como elemento esencial también para la transparencia y comparabilidad, es muy importante que se afiance la implantación del “Informe Integrado”, promovido desde el IIRC (International Integrated Reporting Committee) (AECA. *Información Integrada: El Cuadro Integrado de Indicadores (CII-FESG) y su taxonomía XBRL* – Documentos 8, 10 y 28, Madrid, septiembre de 2012) que, como se indica desde el propio IIR, no es la combinación, agrupación, superposición o resumen de los informes habituales sobre información financiera y no financiera. Es un informe único (One Report según Eccles y Krzus) que debe proporcionar información relevante (material) acerca de la estrategia, el gobierno, el comportamiento y las perspectivas de la empresa y su conexión con el contexto económico, social y ambiental en el que opera..., mostrando las interconexiones entre ellos y explicando la manera en que ello afecta a la habilidad de crear valor en el corto, medio y largo plazo... En él se consideran los distintos recursos o capitales y sus interrelaciones: capital financiero, capital productivo, capital intelectual, capital natural y capital social.

Con este informe se pretende pues el doble objetivo de servir, en un solo documento, a los fines de la RSC (resultados sociales, económicos y ambientales), a la vez que se convierte en un instrumento apto para orientar la gestión y hacer transparentes y comparables los resultados.

La AECA ha desarrollado, en su Documento sobre la Información Integrada, una propuesta para el Cuadro Integrado de Indicadores así como una aplicación de su taxonomía XBRL como lenguaje que facilita la aplicación y la comparabilidad, que ya ha sido aceptado por el IIR. Además la AECA ha aplicado a sus cuentas de 2011 estos componentes de su RSC y la verificación de los mismos.

- Es así mismo esencial que, junto a los desarrollos anteriores, se desarrollen también en paralelo, los procedimientos de verificación y auditoría externa, de forma que lleguen a ser auditable, por ejemplo, documentos como el Informe Integrado al que nos hemos referido; ya que ello sería tanto como dar confianza a la RSC, transformando también así la auditoría externa en una fórmula para alcanzar ventajas competitivas en el mercado.

La propia Comisión Europea ha lanzado ya una propuesta de directiva exigiendo a las empresas cotizadas, a partir de cierto tamaño, la presentación de información no financiera junto a la financiera, lo que abre la puerta indudablemente a la presentación de informes de auditoría sobre todo ello.

- Para el futuro de la RSC será así mismo imprescindible que sus desarrollos sean adoptados por las PYMES, ya que éstas constituyen una parte esencial de los sistemas productivos. En España, Alemania, Austria etc., representan más del 90%.

Una última reflexión que, a nuestro juicio, avala la salud y el prometedor futuro que le auguramos a la RSC tal y como la hemos concebido en esta aportación. Se trata de la gran aceptación que la misma está teniendo en todos los ámbitos empresariales e institucionales y gobiernos; dando lugar, entre otros, a la creación de observatorios, al Pacto Global de ONU, al Índice Down Jones de sostenibilidad, al Global Reporting Initiative (GRI) y, así mismo, en prácticamente todas las universidades españolas se han creado cátedras, máster o postgrados sobre RSC.

La situación actual de crisis, la necesidad de unas respuestas adecuadas para la sostenibilidad y la concienciación y el camino ya emprendido en esta senda, amparan, en nuestra opinión, un futuro más que esperanzador a la RSC y podemos concluir afirmando que creemos que la RSC ha venido, sin duda, para quedarse como alternativa válida.

Helio Robleda

Presidente de la Cámara de Comptos de Navarra

El control externo de las cuentas públicas en España: en busca de una reforma eficaz

1. Origen y conformación del sistema de control externo en España

A pesar de que la situación inicial era la de haber creado delegaciones del Tribunal de Cuentas de España en las diferentes Comunidades Autónomas, en una estructura muy similar a la que hoy en día se da en Francia, el Estado de las Autonomías hizo que, felizmente, no prospera esa iniciativa. Digo, lo de felizmente, ya que aunque el camino recorrido con la estructura vigente no ha sido lo eficaz que hubiéramos deseado, todavía peor lo hubiera

sido si la organización del control externo se hubiera asentado sobre la descentralización del Tribunal de Cuentas cuya trayectoria en la eficacia y la oportunidad del control de los fondos públicos hubiera sido, sin duda todas luces más insatisfactoria que la que es. Así pues, la trayectoria seguida por los OCEX y el Tribunal de Cuentas no ha sido precisamente la de un camino juntos, sino más bien ha llevado a derroteros diferentes y con diferentes niveles de intensidad del control externo en las Comunidades Autónomas y con importantes ineficiencias en el ámbito de la oportunidad de trabajos por parte del Tribunal de Cuentas¹. A lo largo de las décadas de los ochenta y noventa, sucesivamente, fueron creándose otros OCEX autonómicos aparte de los de Navarra, Cataluña y Valencia, con el objeto de dar cobertura a la auditoría de los fondos públicos de las respectivas comunidades autónomas y del sector público local, hasta alcanzar un total de 13 OCEX autonómicos, no contando con este tipo de órgano de control externo las comunidades autónomas de Cantabria, Extremadura, La Rioja y Murcia.

Con la actual situación de crisis económica se agrava profundamente el papel poco eficiente del control externo en España, en el que se evidencia todavía con mayor claridad el papel poco útil de estos órganos que en la mayoría de las situaciones ha brillado por su ausencia y que no han sabido responder a la demanda de transparencia en la gestión de los fondos públicos que les piden los ciudadanos.

2. ¿Cuáles han sido los factores que han contribuido a que los OCEX no hayan alcanzado un grado satisfactorio de desarrollo de la auditoría del Sector Público?

En primer lugar debemos analizar la estructura organizativa de estos organismos.

A excepción de los OCEX de Navarra y Castilla La Mancha, que son órganos unipersonales, el resto, incluido el Tribunal de Cuentas de España, son instituciones colegiadas que, si bien sus miembros al igual que en los unipersonales son elegidos por el respectivo Parlamento Autonómico, suponen una mayor rigidez a la hora de tomar decisiones y en cierto modo menor dinamismo en la toma de decisiones que en los órganos unipersonales. Además, la vinculación en muchos casos de los miembros de estos órganos colegiados al nombramiento de los políticos, podría en principio ser un indicio de la menor independencia que se debe exigir al cumplimiento de sus funciones en tales órganos aunque la independencia no tiene porque estar unida a esa dependencia política. Así pues, los órganos unipersonales, en principio, presentan mayores ventajas de cara a un funcionamiento más dinámico y más flexible que los colegiados.

Otro de los aspectos que se debe poner de manifiesto es la dotación de recursos humanos y técnicos con los que cuentan los OCEX y que salvo la excepción de Navarra, en la que por su dimensión territorial y tamaño poblacional cuenta con una dotación de recursos suficiente para su funcionamiento, en el resto

¹ El Informe sobre la Reforma de las Administraciones Públicas recientemente publicado por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, en su página 100, propone suprimir los OCEX autonómicos por considerarlos redundantes con el Tribunal de Cuentas y crear Secciones Territoriales en las Comunidades Autónomas que cuenten en la actualidad con OCEX. Sorprende que el fundamento de esta propuesta para la supresión de los OCEX sea la ineficiencia y el bajo rendimiento, siendo a toda luces ese fundamento falso que no resiste el más mínimo análisis si tenemos en cuenta el número de informes emitidos al año por los citados OCEX y el Tribunal de Cuentas así como el presupuesto asignado y el número de informes emitidos. En absoluto los OCEX son órganos de control duplicados o redundantes, ya que gozan de competencias autonómicas propias en materia de fiscalización de las Comunidades Autónomas y en ningún caso se produciría el ahorro de recursos que pone de manifiesto la propuesta del citado informe de suprimirlos y sustituirlos por secciones territoriales del Tribunal de Cuentas.

de los OCEX es evidente la escasa dotación de los mismos para afrontar una cobertura eficaz del control de los fondos públicos autonómicos teniendo en cuenta su extensión territorial y tamaño poblacional (tal es el caso, por ejemplo, de Andalucía, Castilla La Mancha o Castilla-León). No obstante, si bien este es un factor importante a tener en cuenta acerca de la escasa presencia del control externo en las instituciones públicas, lo cierto es que tampoco es motivo que justifique la escasa presencia de estos órganos de control.

También cabe señalar el poco entusiasmo que los políticos han puesto para que los OCEX cumplan sus funciones, sino todo lo contrario las trabas que a menudo han puesto para que su funcionamiento fuera más eficiente.

Así pues, el modelo organizativo, la dotación de recursos a menudo escasa y el escaso apoyo político a que estos órganos de control cumplan con su verdadero papel y generen confianza unido a los numerosos escándalos de corrupción a los que, salvo en contadas ocasiones, han llegado a tiempo los OCEX para ponerlos de manifiesto y velar así por el adecuado control de los fondos público, hace concluir que los factores anteriormente señalados expliquen claramente el por qué el control externo en España está muy lejos de la transparencia que los ciudadanos piden sobre la gestión de los fondos públicos.

3. ¿Cómo mejorar la auditoría del Sector Público en España ante la situación actual de crisis económica?

En primer lugar debo señalar que si bien el control externo es siempre necesario, todavía se hace más imprescindible si cabe en épocas de crisis económica.

En ese sentido me gustaría plantear aspectos importantes para hacer una propuesta de mejora y que sea oportuna en el tiempo. Las carencias o los efectos negativos que se puedan apuntar a los OCEX, incluyendo el Tribunal de Cuentas de España que es el primero que tiene un grado de ineficiencia importantísimo, deben remediarse. No podemos renunciar a un control de los fondos públicos ni parapetarnos en la austeridad o en la eliminación de estos órganos de control porque eso no es posible. Es necesario que se produzca un control, una auditoría, del gasto público. No podemos renunciar a ello.

Por ello, se hace necesario afrontar con urgencia una reforma profunda del control externo que se fundamente en los siguientes aspectos:

- 1.^a *Transformar el actual modelo colegiado de gobierno de la mayoría de las instituciones de control externo de nuestro país, por el modelo unipersonal.*

Frente a la burocratización y complejidad organizativa del primero, el modelo unipersonal se presenta como más ágil y eficiente. La posible concentración de poder en una sola persona que podría argumentarse en su contra, puede contrapesarse, por un lado, con mecanismos de participación de los auditores y censores jefes de área en la toma de decisiones de la institución en aspectos relativos al trabajo fiscalizador que les afecte y, por otro, con instrumentos de salvaguarda de sus trabajos técnicos y de las conclusiones y recomendaciones alcanzadas frente a posibles manipulaciones que pudieran darse, como ya está experimentado con éxito en algunas instituciones. Las razones institucionales e históricas que pueden invocarse, para mantener modelos ineficientes y no evolucionar hacia nuevas formas de organización más acordes con lo que demandan los nuevos tiempos no son de recibo en nuestros días.

- 2.^a *Reforzar la independencia de las personas llamadas a dirigir estas instituciones, primando su perfil técnico y un amplio consenso en su designación, más allá de cualquier sospecha partidista.*

Las instituciones de control financiero externo no son entidades políticas o semipolíticas que deban reflejar el sistema de mayorías parlamentario, sino instituciones técnicas de control cuyo prestigio y credibilidad radica en la cualificación y el rigor técnico de sus informes de fiscalización y asesoramiento, y en la máxima independencia de sus rectores.

- 3.^a *Acercar el control a la gestión en el tiempo y en el espacio.*

En mi opinión, es evidente que cuanto más cercano se encuentra el control a la gestión más eficaz es. El control lejano en el tiempo y en el espacio pierde fuerza, y su papel preventivo y disuasorio se difumina. Por ello, es fundamental que, en un estado autonómico como el nuestro, existan órganos autonómicos de control externo cercanos a los gestores públicos, que conozcan de primera mano los problemas de gestión existentes y puedan actuar con rapidez e inmediatez, haciéndose presentes y visibles con frecuencia ante esos gestores. Es así mismo esencial, para que sean efectivos, que las instituciones de control emitan informes cercanos en el tiempo a la gestión fiscalizada que, salvo excepciones, debieran referirse al último ejercicio cerrado de la entidad y publicarse dentro del ejercicio siguiente para ser oportunos y útiles a sus destinatarios.

- 4.^a *Hacerse más visibles a la sociedad a la que sirven.*

Si nuestras instituciones de control externo tienen asignadas una serie de funciones para mejorar el grado de transparencia y control de la gestión pública, es de pura coherencia que ellas mismas deben de ser transparentes ante la sociedad, explicando sus actuaciones e informes y enviando mensajes recomendaciones claras y contundentes a los gestores sobre la necesidad de una gestión financiera pública responsable y eficaz. Por ello, deben ser instituciones abiertas a la opinión pública y a los medios de comunicación, practicando la transparencia informativa y actuando con responsabilidad. De hecho, en el ámbito de la administración local ni tan siquiera las 105 ciudades de más de 50.000 habitantes se auditan anualmente.

- 5.^a *Elaborar más y mejores informes.*

Llegando a muchas más entidades públicas a las que el control externo no llega, como la gran mayoría de ayuntamientos, diputaciones, mancomunidades, universidades, hospitales, centros educativos y de investigación, organismos y entes instrumentales de todo tipo, órganos jurisdiccionales, órganos constitucionales y un largo etcétera de entidades que nunca han sido fiscalizadas, evitando áreas de sombras en el control de la gestión pública.

No es de recibo en estos tiempos, en los que hay que procurar la máxima eficacia y eficiencia en la gestión pública, que miles de administraciones, entidades e instituciones públicas nunca hayan sido fiscalizadas y tampoco es serio que, con la excusa de evitar duplicidades, que prácticamente no existen, entre el Tribunal de Cuentas y las instituciones autonómicas de control externo, se esté planteando eliminar estas últimas, con la excusa de falsos ahorros, cuando la realidad es que a muchas entidades públicas, como se ha señalado, no les llega ni el control del Tribunal de Cuentas ni el de las instituciones autonómicas de control y

cuando los verdaderos ahorros en la gestión pública, se producen con un control recurrente, adecuado y profundo de la misma y a través de la puesta en práctica de recomendaciones claras y precisas de buena gestión que estas instituciones formulen en sus informes.

Es esencial también a este respecto, mejorar el tipo de informes que se elaboran, su contenido, su claridad expositiva y su presentación, con opiniones y recomendaciones claras y precisas sobre los diversos aspectos de la gestión financiera pública sobre los que estas instituciones deben pronunciarse, que concluyan con recomendaciones claras y factibles de mejora de la gestión pública.

6.^a *Reforzar las fiscalizaciones operativas o de gestión, completando los tradicionales informes de regularidad financiera y de legalidad, con análisis de eficacia y eficiencia de la gestión financiera pública, en los que se ponga de manifiesto la utilización que hacen los gestores de los fondos y recursos públicos que tienen asignados, con el fin de evitar tantas corruptelas y despilfarros.*

En esta línea los informes de fiscalización deben avanzar en el camino de exigir a las entidades públicas que conozcan sus costes de gestión para poder aplicar políticas realistas de precios a los servicios que prestan; de exigir a las mismas estudios y planes económicos que aseguren la financiación de las inversiones que aborden y los gastos futuros de funcionamiento que generen; de exigirles planes de viabilidad y equilibrio financiero globales y realistas sobre sus ingresos y gastos que, ante situaciones de crisis como las que nos encontramos, aseguren su adecuado funcionamiento económico-financiero.

7.^a *Ser más eficientes en la utilización de sus propios recursos y dando ejemplo ante los gestores y entidades a los que fiscalizan de una buena gestión pública, ya que de lo contrario no resultarán creíbles.*

Ello incluye, en ocasiones, saber colaborar con profesionales del sector privado de la auditoría, tanto para reforzar el contenido técnico de los informes en materias especializadas y complejas, como para ampliar el ámbito del control a entidades, como las locales, que por su número exceden de las posibilidades de actuación de las instituciones de control y en las que esta colaboración, debidamente supervisada y dirigida, permitiría extender de manera periódica el control a entidades públicas que de otro modo quedarían sin fiscalizar, contrariamente a lo que dice la ley. Para terminar esta breve reflexión, quisiera poner de relieve la trascendencia que tiene, y más en momento de crisis la estrecha colaboración en el control interno y externo, crucial para un eficaz control del de los fondos públicos. Sin duda alguna, y buena prueba de ello, es lo que mis compañeros de mesa han puesto de manifiesto en sus intervenciones, esta colaboración es imprescindible. La experiencia que estoy teniendo como Presidente de la Cámara de Comptos me confirma que cuando el control interno ha funcionado adecuadamente el apoyo que el control externo conlleva a la institución auditada es muy beneficioso para la misma y por supuesto para el control de los fondos públicos. Por el contrario, cuando el control interno no ha funcionado, las dificultades de auditoría se incrementan notablemente, aumentando significativamente el riesgo de auditoría. Por ello, es necesario compartir y colaborar muy estrechamente para conseguir que los informes de auditoría revelen si el control interno es eficiente y asegura que el seguimiento de los fondos públicos está garantizado.

Como reflexión final quisiera apuntar que el control externo de las cuentas públicas en España debe afrontarse desde una perspectiva integradora del Tribunal de Cuentas con los Organos de Control Externos autonómicos, aprovechando las sinergias y la experiencia adquirida a lo largo de estas últimas décadas con el trabajo desarrollado por todos ellos, con el objeto de garantizar al ciudadano que los fondos públicos son fiscalizados de forma eficaz y oportuna en el tiempo.

José Miguel Rodríguez Antón

Catedrático de Organización de Empresas
de la Universidad Autónoma de Madrid
Presidente de la Comisión de Estudios de Turismo de AECA

Ética y responsabilidad social en el sector turismo

En momentos de dificultad y de riesgo, en momentos en los que las personas ven peligrar su existencia, suelen aflorar tanto los más bajos instintos como las más elevadas virtudes. Si se nos permite la analogía, la profunda crisis que está azotando nuestra economía desde hace ya un lustro ha puesto en evidencia comportamientos variados en el ámbito empresarial turístico. Frente a conocidos casos de prácticas fraudulentas que han afectado muy negativamente a empleados, clientes y proveedores de grandes grupos turísticos españoles, otras empresas están asumiendo la responsabilidad que debería guiar el comportamiento de cualquier empresa en todo momento, pero especialmente en épocas de crisis.

Pero, ¿qué hay detrás de esa responsabilidad? Planteado de otra forma, ¿qué sustenta el comportamiento responsable de una empresa y, en general, de cualquier organización? Desde nuestro punto de vista, la respuesta es la ética. La ética debe ser la premisa necesaria para que las empresas asuman su responsabilidad social (RS). Sin una base ética no parece posible hablar de RS. Dicho de otra forma, si una empresa no actúa de una manera ética, nunca le va a surgir la necesidad de implantar políticas de RS que vayan más allá de la mera orientación económica de su actividad –por supuesto, necesaria–, olvidando en muchos casos la satisfacción de las necesidades de la sociedad en general y de sus clientes en particular.

En la vigésima segunda edición del diccionario de la Real Academia Española se recoge, en su quinta acepción, que ética es el “Conjunto de normas morales que rigen la conducta humana”, definición que sigue la misma línea de la segunda acepción, la cual indica que ético es “Recto, conforme a la moral”. Es la ética de las personas que trabajan en una organización –desde el ápice estratégico hasta el puesto más bajo del núcleo de operaciones– la que determina el funcionamiento ético de dicha organización. En muchos casos, planteamientos poco éticos de personas situadas en cualquiera de los niveles organizativos han dado al traste con la actuación ética del resto de empleados y directivos de la empresa. Esta posibilidad aún es mayor en el sector turismo dado que múltiples empleados de estas empresas están en contacto directo con sus clientes a la hora de prestar sus servicios.

Uno de los mayores filósofos que nos ha dado la historia, Aristóteles (2001), defiende que la ética procede de la costumbre y que no surge por la propia naturaleza de las personas. Es decir, la ética se adquiere como resultado de actos ya realizados, por tanto, del comportamiento. De ahí la importancia de implementar políticas éticas que se concreten en actos específicos. El propio

Aristóteles enunciaba y analizaba una serie de virtudes, que él denominó éticas, y que diferenció de las virtudes intelectuales. Virtudes como la generosidad, la magnificencia, la magnanimidad, la ambición, la mansedumbre, la afabilidad, la sinceridad, el buen humor, el pudor, la justicia, la reciprocidad y la equidad deben guiar las actuaciones de las personas tanto en sus actividades particulares como en las profesionales. A pesar de haber pasado más de veintitres siglos desde estas aportaciones, aún están vigentes y pueden servirnos de guía para impulsar nuestras actividades éticas a nivel personal y profesional.

El sector turismo cuenta, gracias a la OMT, con un código ético que sirve de base y de referencia a un turismo responsable y sostenible. La Asamblea General de la OMT, reunida en Santiago de Chile el 1 de octubre de 1999, aprobó el Código Ético Mundial para el Turismo -que dos años más tarde sería reconocido formalmente por las Naciones Unidas- como un conjunto de principios que deben seguir los principales actores del sector -gobiernos, empresas turísticas, comunidades y turistas-. Aunque este Código no tiene fuerza jurídica y su aplicación es voluntaria, existe un órgano, que es el Comité Mundial de Ética del Turismo, que se encarga de la resolver los problemas relacionados con la aplicación e interpretación del Código.

Los diez principios que configuran el Código Ético Mundial para el Turismo son los siguientes¹:

- Contribución del turismo al entendimiento y al respeto mutuos entre hombres y sociedades.
- El turismo, instrumento de desarrollo personal y colectivo.
- El turismo, factor de desarrollo sostenible.
- El turismo, factor de aprovechamiento y enriquecimiento del patrimonio cultural de la humanidad.
- El turismo, actividad beneficiosa para los países y las comunidades de destino.
- Obligaciones de los agentes del desarrollo turístico.
- Derecho al turismo.
- Libertad de desplazamiento turístico.
- Derechos de los trabajadores y de los empresarios del sector turístico.
- Aplicación de los principios del Código Ético Mundial para el Turismo.

Volviendo al tema inicial de la responsabilidad, el concepto de RS² es mucho más reciente que el de ética. La RS corporativa es “el compromiso que asume una empresa de actuar de forma positiva y comprometida en la consecución de sus objetivos económicos y financieros, creando valor para sus accionistas, y teniendo en cuenta el efecto que estas acciones tienen en los grupos de interés que conforman y dan sentido a la propia realidad empresarial” (Alzaga, 2009), o bien, “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” (AECA, 2004).

Los principios básicos que subyacen a la RS corporativa, siguiendo la propuesta de AECA (2004), son:

- Transparencia, entendida como la visibilidad externa de las acciones emprendidas por la empresa en material social;
- verificabilidad, por parte de los agentes sociales y expertos externos;
- materialidad, en tanto que la RSC debe tener en cuenta las necesidades de los agentes implicados en la misma;
- visión amplia, afectando al contexto más amplio posible;
- mejora continua, buscando la supervivencia de la empresa a medio y largo plazo, y
- naturaleza social de la organización, lo que supone aceptar este aspecto por encima de las meras actuaciones técnicas o económicas.

La RS está configurada por tres tipos de aspectos o consideraciones: económicas, ambientales y sociales, los cuales subyacen en el Código Ético del Turismo anteriormente citado. Así lo contempla el Cuadro Central de Indicadores sobre RS corporativa (Lizcano, García y Fernández, 2010) al considerar que existen indicadores de cada una de estas tres categorías.

Los indicadores económicos hacen referencia al volumen de ingresos, valor económico distribuido –retribución del trabajo, pago a proveedores, a propietarios e inversores, pago de impuestos y donaciones a la comunidad– y resultados del ejercicio. No cabe duda de que las empresas deben asumir una RS económica que debe pasar por producir bienes o prestar servicios que satisfagan sus necesidades, lo cual debe desembocar en la obtención de unos resultados positivos que también satisfagan los requerimientos de otros *stakeholders* distintos de sus clientes, como son sus propietarios, sus empleados, sus proveedores o las Administraciones Públicas, los cuales tienen un interés especial en que la empresa sea rentable, asegurando su supervivencia. Los indicadores ambientales hacen mención a los consumos –especialmente energéticos y de agua–, a las emisiones contaminantes y a la generación de residuos y su reciclado. Por último, los indicadores sociales están relacionados, principalmente, con los empleados, y tienen en cuenta su número, diversidad de género tanto en los niveles operativos como en la alta dirección, estabilidad laboral, accidentalidad y enfermedad en el trabajo, absentismo laboral, rotación, antigüedad y formación. También están incluidos en esta categoría son los clientes y los proveedores.

En esta misma línea, la Guía 3.1 (GRI, 2011) establecida por el *Global Reporting Initiative* (GRI) para la elaboración de la Memoria de Sostenibilidad establece 79 indicadores de desempeño: 9 de desempeño económico, 30 de desempeño medio ambiental y 40 indicadores para el desempeño social (Marimon *et al.*, 2012).

La mayor parte de las prácticas de RS que están realizando las empresas del sector hotelero están encaminadas al desarrollo de su dimensión medio ambiental (Enz y Singnuen, 1999; Goodman, 2000; Alvarez-Gil *et al.*, 2001; Carmona-Moreno *et al.*, 2004; Mo-

¹ <http://ethics.unwto.org/es/content/codigo-etico-mundial-para-el-turismo>

² Los contenidos del presente artículo relacionados con Responsabilidad Social tienen su fundamento en Rodríguez-Antón, Alonso-Almeida y Celemin (2013)

lina-Azorín *et al.*, 2009; Lopez-Gamero *et al.*, 2009; Alonso-Almeida y Rodríguez-Antón, 2011; Rodríguez-Antón *et al.*, 2012).

En estos últimos lustros las grandes cadenas hoteleras internacionales han asumido novedosos programas de RS. Así, la cadena Accor cuenta con el programa “*Earth Guest Program*” que tiene como objetivo preservar y proteger el entorno e incentivar el desarrollo local. Este programa también abarca sus esfuerzos por eliminar el turismo sexual y el sida. Intercontinental Hotels Group posee una serie de programas que realizan esfuerzos de protección ambiental para la eficiencia energética, conservación del agua, campañas de conciencia del cambio ambiental y la adquisición de café –uno de los productos más consumidos en sus hoteles– a los proveedores que practican operaciones sostenibles. De forma similar, la cadena hotelera Marriott practica el programa “*Green Marriott*”, con el fin de realizar operaciones conscientes del medio ambiente para conservar y proteger el entorno y los recursos naturales (Lee y Park, 2009).

En España, los grandes grupos hoteleros también han asumido el reto de la RS. Por citar, tan sólo, algunos ejemplos, nos referiremos a las cadenas Meliá, NH y Confortel. Estas tres cadenas hoteleras están haciendo grandes esfuerzos en el ámbito medioambiental. En concreto, las tres han implantado políticas relacionadas con el ahorro de energía y de consumo de agua, así como prácticas encaminadas a la reducción de emisiones de CO₂ o gases contaminantes a la atmósfera y a la reducción de la generación de residuos. De manera concreta, hay que destacar que están sustituyendo la tecnología de iluminación convencional por tecnología LED o tecnología de bajo consumo para conseguir una mayor eficiencia energética en todos sus hoteles. Tanto NH como Meliá, que son las únicas cadenas hoteleras españolas que realizan el Informe de Sostenibilidad bajo los criterios del *Global Reporting Initiative*, están apostando por la defensa del medio ambiente y por la reducción y el uso más eficiente de los recursos energéticos. Por otro lado, Confortel, que ha sido la primera cadena hotelera mundial en conseguir el Sello AENOR de Accesibilidad Universal en todos sus hoteles, ha puesto todo su empeño en lograr una accesibilidad universal en todos los hoteles del grupo y está implantando políticas de recursos humanos que impiden cualquier tipo de discriminación potenciando, de manera expresa, la inserción laboral en la cadena de personas con discapacidad.

En este ámbito de la gestión ambiental, NH y Meliá, están consiguiendo un número elevado de certificados por su compromiso con el medio ambiente. Además, NH y Confortel tienen compromisos o acuerdos medio ambientales con sus proveedores. Igualmente, estas cadenas hoteleras han apostado por la formación, la igualdad de género, las oportunidades de desarrollo profesional y por la seguridad profesional de sus empleados.

En conclusión, el sector turístico está tratando de que se asuman comportamientos éticos en sus actuaciones a través del seguimiento de su Código Ético y las grandes cadenas hoteleras están implantando políticas de RS que se están orientando, prioritariamente, a temas medio ambientales, que en muchos casos suponen importantes reducciones de consumos energéticos, y a temas sociales, orientados tanto a sus empleados como a sus clientes. Dada la importancia de estas cuestiones, serán tratadas en un futuro próximo por la Comisión de Estudios de Turismo de la Asociación, tal y como se recoge en su documento marco (AECA, 2013).

Referencias

AECA (2004): *Marco conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*. Madrid: AECA.

AECA (2013): *Marco conceptual del turismo*. Madrid: AECA.

Alonso-Almeida, M. M., y **Rodríguez-Antón, J. M.** (2011): “Organizational behaviour and strategies in adoption of certified management systems. An analysis of the Spanish hotel industry”. *Journal of Cleaner Production* 19 (13): 1.455-1.463.

Alvarez-Gil M. J.; **Burgos-Jiménez J.**, y **Céspedes-Lorente, J. J.** (2001): “Analysis of environmental management, organizational context and performance of Spanish hotels”. *Omega* 29: 457-471.

Alzaga, O. (2009): “Razón de ser”. *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* 1: 9-11.

Aristóteles (2001): *Ética a Nicómaco*. Madrid: CIE Dossat 2000.

Carmona-Moreno, E.; **Céspedes-Lorente, J.**, y **Burgos-Jiménez, J.** (2004): “Environmental strategies in Spanish hotels: Contextual factors and performance”. *Service Industries Journal* 24 (3): 101-130.

Enz, C. A., y **Siquaw, J. A.** (1999): “Best hotel environmental practices”, *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly* vol. 40, n.º 5: 72-77.

Goodman, A. (2000): “Implementing Sustainability in Service Operations in Scandic Hotels”. *Interfaces* vol. 30, n.º 3: 202-214.

GRI (2011): *Sustainability Reporting Guidelines, Version 3.1. Global Reporting Initiative, Amsterdam*. Disponible en <https://www.globalreporting.org/resource/library/Spanish-G3.1-Complete.pdf> (acceso el día 23 de enero de 2013).

<http://ethics.unwto.org/es/content/codigo-etico-mundial-para-el-turismo>

Lee, S., y **Park, S.-Y.** (2009): “Do socially responsible activities help hotels and casinos achieve their financial goals?”. *International Journal of Hospitality Management* 28: 105-112.

Lizcano, J. L.; **García, I. M.**, y **Fernández, A.** (2010): “Hacia una información comparable de responsabilidad social corporativa. Estudio empírico sobre la elaboración de un cuadro central de indicadores (CCI-RSC)”. *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* vol. 2, n.º 3: 15-50.

López-Gamero, M. D.; **Molina-Azorín, J. F.** y **Claver-Cortés, E.** (2009): “The whole relationship between environmental variables and firm performance: competitive advantage and firm resources as mediator variables”. *Journal of Environmental Management* vol. 90, n.º 10: 3.110-3.121.

Marimon, F.; **Alonso-Almeida, M. M.**; **Rodríguez, M. P.**, y **Cortez, C. A.** (2012): “The worldwide diffusion of the global reporting initiative: What is the point?”. *Journal of Cleaner Production* 33: 132-144.

Molina-Azorín, J. F.; **Claver-Cortés, E.**; **Pereira-Moliner, J.**, y **Tarí J. J.** (2009): “Environmental practices and firm performance: An empirical analysis in the Spanish hotel industry”. *Journal of Cleaner Production* 17: 516-524.

Rodríguez-Antón, J. M.; **Alonso-Almeida, M. M.**, y **Celemín, M. de la S.** (2013): “Responsabilidad Social Corporativa en las cadenas hoteleras españolas. Un estudio de casos”, *Responsabilidad Social de la Empresa*, 13: 15-50.

Rodríguez-Antón, J. M.; **Alonso-Almeida, M. M.**; **Celemín, M. de la S.**, y **Rubio, L.** (2012): “Use of different sustainability management systems in the hospitality industry. The case of Spanish hotels”. *Journal of Cleaner Production* 22 (1): 76-84.

Manuel Pedro Rodríguez Bolívar

manuelp@ugr.es

Universidad de Granada

Las nuevas tecnologías y la inclusión. Una visión de la sociedad española y vías para su desarrollo

El problema de la inclusión versus exclusión digital

Aunque internet se ha convertido en una herramienta esencial de las administraciones públicas para dar acceso a la ciudadanía al cada vez más sofisticado mundo de la información y servicios públicos (Selwyn, 2002; Foley, 2004), las investigaciones previas han puesto de manifiesto que el acceso a dichos servicios e información es desigual, e incluso muy limitado, para una gran parte de la población (Molina, 2003), dando lugar a su exclusión social. Esta limitación no sólo hace referencia al acceso en sí mismo, sino también la manera en la que las personas pueden usar internet (Gibbs et al., 2004; Codagnone, 2009). Además, tampoco se concentra en determinados países o zonas geográficas, sino que es una limitación que alcanza en mayor o menor medida a todas las sociedades (OCDE, 2005). De hecho son características personales o socioeconómicas las que principalmente determinan que los ciudadanos puedan quedarse al margen de poder acceder a la información y servicios públicos en igualdad de condiciones (Richardson et al., 2000).

Es más, si bien el efecto combinado del aumento de la capacidad de las TIC, la reducción del coste en la transmisión de información y la convergencia de las diferentes tecnologías de la comunicación e información podría hacer pensar en internet como un medio para superar la exclusión social (World Bank, 1998; Van Winden, 2001), lo que se ha puesto de manifiesto es que estas tecnologías no necesariamente aportan soluciones a la brecha existente dentro de las sociedades (Richardson et al., 2000; Campbell, 2001), sino que incluso puede agravarlas (Chigona y Mbhele, 2008).

Es por ello que organismos internacionales, como la OCDE (2005) o la Unión Europea (1999, 2001, 2002, 2004, 2005, 2009 y 2010), hayan visto la necesidad de establecer iniciativas que pretenden evitar, o al menos reducir, estas desigualdades. Así, el principio de inclusión ha estado presente en los sucesivos planes de acción de la Sociedad de la información de la Unión Europea hasta la actual estrategia i2020, bajo la creencia de que la falta del acceso a las TIC o la imposibilidad de utilizarlas constituye cada vez más una forma grave de exclusión social y económica (Comisión Europea, 2010).

Pese a estos esfuerzos, los últimos estudios en Europa indican que aún existen grandes desigualdades entre los países miembros y entre los grupos sociales con especial dificultad en la inclusión digital, como es el caso de la población de mayor edad y los que presentan un menor nivel de educación (Comisión Europea, 2009).

Estos esfuerzos de organismos internacionales se han visto también acompañados por proyectos nacionales que, dando respuesta a sus llamamientos, han impulsado de manera paralela la erradicación de la exclusión digital. Así, por ejemplo, en España (Ministerio de Economía y Hacienda, 2009) se ha emitido normativa que favorece la inclusión de los ciudadanos en un espacio tecnológicamente avanzado con la finalidad de que, con independencia de sus conocimientos y capacidades, éstos puedan ad-

quirir las habilidades necesarias para tener un completo acceso electrónico a los servicios de las administraciones.

En el siguiente apartado nos centramos en la situación actual de la inclusión en España haciendo especial referencia a las Comunidades Autónomas y el papel que los municipios podrían jugar para ayudar a solucionar este problema.

Inclusión en la sociedad española

Si bien el gobierno español ha formulado distintos planes de acción dirigidos a mejorar y encauzar la sociedad de la información (plan Info XXI, plan Internet Rural, plan Avanza I y II, entre otros), quizás el principal impulso hacia la inclusión digital haya venido de la mano de la aprobación de la Ley 11/2007 de 22 de junio de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos (LAECSP), en la que se han insertado diversos preceptos que pretenden impulsar esta inclusión de los ciudadanos en la sociedad de la información.

Así, el artículo 3.2 de esta Ley determina como una de las finalidades de la LAECSP, la necesidad de facilitar el acceso por medios electrónicos de los ciudadanos a la información y al procedimiento administrativo con especial atención a la eliminación de las barreras que limiten dicho acceso (accesibilidad), y el artículo 4 y 6.2 amplían dicho mandato al acceso electrónico de todos los ciudadanos a los servicios públicos en condiciones de igualdad.

Además, la disposición séptima de la LAECSP recogía la necesidad de desarrollar reglamentariamente este acceso electrónico a la información y servicios públicos para garantizar que todos los ciudadanos se relacionaran con la Administración General del Estado en igualdad de condiciones con independencia de sus circunstancias personales, medios o conocimientos. Este mandato reglamentario se ejecutó parcialmente con la aprobación del Real Decreto 1494/2007, de Condiciones Básicas para el Acceso de las Personas con Discapacidad y la Ley 56/2007, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información, que amplía las normas de accesibilidad también al ámbito privado. Con posterioridad, el desarrollo de la disposición séptima de la LAECSP se ha visto refrendado con el Real Decreto 1671/2009 y, finalmente, con la aprobación en el Consejo de Ministros (27-7-2012), y recientemente en la Comisión Constitucional del Congreso (1-8-2013), de la Ley de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Buen Gobierno.

Este reconocimiento explícito de derechos de los ciudadanos recogidos en la LAECSP y posteriores desarrollos legislativos se transforma, desde el lado de los Ayuntamientos y Comunidades Autónomas, en una declaración de deberes. Pese a ello, los esfuerzos de las administraciones públicas para alcanzar estos objetivos aún sigue siendo irregular. De hecho, la plena aplicación de la LAECSP -prevista para 2010- ha sido desigual en nuestras Comunidades Autónomas españolas, ya que ni todas han puesto el mismo énfasis en el desarrollo de las TIC, ni el actual clima económico ha permitido, en muchas ocasiones, hacer el esfuerzo financiero necesario para la adecuar la infraestructura tecnológica.

En este sentido, el último estudio eEspaña 2013 desarrollado por la Fundación Orange, pone de manifiesto que la exclusión digital es un problema presente en nuestros días (Fundación Orange, 2013). El mayor riesgo de exclusión digital se encuentra en las disparidades existentes en el acceso electrónico a la información

y a los servicios de las administraciones públicas en las distintas regiones autonómicas españolas, con especial incidencia en la población mayor (Fundación Orange, 2013). También se observan diferencias entre la población de acuerdo a su nivel económico y nivel de educación, especialmente en Castilla-La Mancha, Castilla-León y Extremadura, para el primero de los casos, y en Galicia para el caso particular del nivel educativo (Fundación Orange, 2013).

Todo ello ha llevado a estas Comunidades Autónomas a dirigir sus esfuerzos en superar estas barreras. De hecho, mientras que las Comunidades de Castilla-La Mancha, Castilla-León y Extremadura han apostado por la promoción de políticas de inclusión digital cuya población objetivo son los ciudadanos que viven en las zonas rurales más remotas, en Navarra, Galicia y Asturias se han llevado a cabo iniciativas para poner en marcha programas relacionados con la inclusión social y la cultura digital en el campo de la educación (Alcaide et al., 2013).

Por su parte, son cada vez más las investigaciones que indican que los municipios deben jugar un papel esencial en la inclusión digital. De hecho, investigaciones previas han puesto de manifiesto que la inclusión social comienza desde los niveles de la administración más cercana al ciudadano, bajo la premisa de que un impulso en las nuevas tecnologías a nivel local podría ayudar a integrar a la ciudadanía en su propia comunidad y salvar la brecha digital (Balhoff y Rowe, 2005; Clark y Baker, 2003). Esto ha llevado a plantear la necesidad de que las medidas que vayan destinadas a la inclusión digital tengan un efecto esencial a nivel local (Brewer, 2007).

La racionalidad de esta defensa de las políticas a nivel municipal varían desde la propia eficiencia de la administración local para llegar al ciudadano, hasta la necesidad de ser precursores y ejemplos de buenas prácticas en relación a la utilización de las nuevas tecnologías para salvar la brecha digital. Como herramientas fundamentales en este proceso, en los últimos años se está impulsando la necesidad de introducir la banda ancha y la tecnología wireless en los municipios ya que estas tecnologías presentan una gran potencialidad de conexión para todos los ciudadanos siempre y cuando los municipios cuenten con los medios adecuados para ello (Baker y Bell, 2007). El objetivo principal es claro: llegar a conectar a las comunidades rurales y de bajos ingresos que tradicionalmente no han tenido acceso a internet debido a la falta de disponibilidad de servicios o a precios altos de los mismos (Sirbu et al., 2006).

Pese a ello, existen actualmente grandes divergencias en la implementación de estas infraestructuras a nivel municipal español ya que el tamaño poblacional, tanto por sus implicaciones en la densidad de población como por razones de carácter comercial, ha demostrado ser un factor fuerte de desequilibrio en el acceso a la banda ancha por parte de los ciudadanos (Fundación Orange, 2013). Además, presentan también deficiencias en relación a su incorporación a la red SARA. En este caso particular, quizás el apoyo de las Diputaciones pudiera soslayar, al menos en parte, esta deficiencia.

Conclusiones

Las nuevas tecnologías de la información y comunicación, lejos de permitir superar los problemas existentes de exclusión social, han puesto de manifiesto el contraste que existe en el acceso de los ciudadanos a la información y servicios públicos. En este contexto, pese a la diversidad de políticas iniciadas por organismos

nacionales e internacionales en relación a la inclusión digital de los colectivos tradicionalmente más desfavorecidos, la situación actual en España delata aún unos grandes desequilibrios tanto entre Comunidades Autónomas, como entre municipios.

Más aún, se observa una gran divergencia de políticas públicas que han dado lugar a diferentes estadios de desarrollo y de equilibrio regional y municipal digital en España. Así, por ejemplo, ni las Comunidades Autónomas presentan igualdad de condiciones de acceso electrónico a los ciudadanos, ni los municipios españoles presentan catálogos de servicios o trámites con contenidos y diseños homogéneos (Fundación Orange, 2013).

En este sentido, la posible falta de coordinación en iniciativas, estrategias y planes nacionales quizás haya podido ser una fuente para no poder superar la exclusión digital existente hoy día en España. Además, en los últimos años, y tal vez como consecuencia de los continuos recortes realizados por la administración central española, hay gobiernos, tanto regionales como municipales, que no han actualizado sus programas e iniciativas de inclusión social para el cumplimiento de los objetivos fijados por la estrategia Europa para el año 2020. Por lo tanto, en la actualidad es difícil predecir cuáles serán las consecuencias de la falta de programas e iniciativas en este campo en el futuro.

Referencias

- Alcaide Muñoz, L.; Garde Sánchez, R.; López Hernández, A. M., y Rodríguez Bolívar, M. P.** (2013): *E-inclusion Strategies in Public Administrations: Experiences from Regional Governments in Spain*. Comunicación presentada al XVII Congreso AECA, Pamplona, Navarra.
- Baker, P. M. A., y Bell, A.** (2007): *Accessibility in Municipal Wireless Networks: System Implementation, Policy, and Potential Barriers for People with Disabilities*. Comunicación presentada al 57th Annual Conference of the International Communication Association, San Francisco, California.
- Balhoff, M. J., y Rowe, R. C.** (2005): *Municipal Broadband: Digging Beneath the Surface*. Balhoff & Rowe, LLC.
- Brewer, J.** (2007): *New technologies bringing persons with disabilities into the mainstream*. UN News. Disponible en <http://www.un.org/apps/news/printnewsAr.asp?nid=22017>
- Campbell, D.** (2001): "Can the digital divide be contained?. The Digital Divide: Employment and Development Implications". *International Labour Review* 140 (2): 119-141.
- Chigona, W., y Mbhele, F.** (2008): "The role of the Internet in alleviating Social Exclusion: Case of Western Cape Province". *South African Computer Journal* 41: 75-85.
- Clark, K. E., y Baker, P. M. A.** (2003): *Municipal Advanced Telecommunication Infrastructure Project (MuniTIP)*. OTP Policy Study No. 50103. Atlanta, GA: GCATT. Disponible en <http://www.cacp.gatech.edu/Policy/munitip.php>
- Codagnone, C.** (2009): *Vienna Study on Inclusive Innovation for Growth and Cohesion: Modelling and demonstrating the impact of eInclusion*. Brussels: Information Society and the Media, European Commission.
- Comisión Europea** (1999): *eEurope – An Information Society for All*. Communication on a Commission Initiative for the Special European Council of Lisbon. Brussels: European Commission.
- Comisión Europea** (2001): *eEurope 2002 Impact and Priorities*. Brussels: European Commission.
- Comisión Europea** (2002): *eEurope 2005 – An Information society for all*. Brussels: European Commission.
- Comisión Europea** (2004). *eInclusion@EU: Strengthening eInclusion & eAccessibility across Europe: Analytic framework-eInclusion and eAccessibility priority issues*. Disponible en http://www.empirica.com/themen/einclusion/documents/eInclusion_Analytic-framework.pdf

Comisión Europea (2005): *i2010 – A European Information Society for growth and employment*. Brussels: European Commission.

Comisión Europea (2009): *Europe's Digital Competitiveness Report Volume 1: i2010 – Annual Information Society Report 2009 Benchmarking i2010: Trends and main achievements*. Brussels: European Commission.

Comisión Europea (2010): *Europe 2020 - Mission Growth: Ensuring Europe's future through Growth and Stability*. Brussels: European Commission.

Foley, P. (2004): "Does the Internet Help to Overcome Social Exclusion?" *Electronic Journal of e-Government* 2 (2): 139-146.

Fundación Orange (2013): *eEspaña 2013. Informe anual 2013 sobre el desarrollo de la sociedad de la información en España*. Madrid: Fundación Orange.

Gibbs, J.; Ball-Rokeach, S. J.; Jung, J.-Y.; Kim, Y.-C., y Qiu, J. L. (2004): "The globalization of everyday life: Visions and reality". En M. Sturken, D. Thomas y S. Ball-Rokeach (eds.), *Technological visions: The hopes and fears that shape new technologies*. Philadelphia: Temple University Press.

Ministerio de Economía y Hacienda (2009): *La administración electrónica y el servicio a los ciudadanos. El Ministerio de Economía y Hacienda ante los retos de la Ley 11/2007 de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda y Real Casa de la Moneda.

Molina, A. (2003): The Digital Divide: The Need for a Global e-Inclusion Movement. *Technology Analysis & Strategic Management*, 15 (1): 137-152.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE) (2005): *Guide to Measuring the Information Society*. Directorate for Science, Technology and Industry. Committee for Information, Computer and Communications Policy. Working Party on Indicators for the Information Society. París: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Richardson, D.; Ramirez, R., y Haq, M. (2000): *Grameen Telecom's Village Phone Program in Rural Bangladesh: A Multimedia Case Study (Final Report, March 17 2000)*: CIDA.

Selwyn, N. (2002): "«E-Stablishing» an Inclusive Society? Technology, Social Exclusion and UK Government Policy Making". *Journal of Social Politics* 31 (1): 1-20.

Sirbu, M.; Lehr, W., y Gillett, S. (2006): "Evolving wireless access technologies for municipal broadband". *Government Information Quarterly*, 23 (3-4): 480-502.

Van Winden, W. (2001): "The End of Social Exclusion? On Information Technology Policy as a Key to Social Inclusion in Large European Cities". *Regional Studies*, 35 (9): 861-877.

World Bank (1998): *World Development Report 1998/99: Knowledge for development*. The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank. Oxford University Press.

Enrique Rubio Herrera

Subdirector General de Normas Técnicas de Auditoría

Normas internacionales de auditoría: implicaciones en el trabajo de auditoría

Antecedentes: adopción

La Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas, supuso un importante impulso en el camino para alcanzar una mayor armonización de los requisitos que se exigen para el ejercicio de la actividad audi-

tora en el ámbito europeo. Su artículo 26 obligaba a los Estados miembros a que las auditorías de cuentas se realizaran de acuerdo con las "normas internacionales de auditoría adoptadas por la Comisión..." (NIAs), entendiéndose por tales las emitidas por el IAASB (International Auditing and Assurance Board), de la IFAC (International Federation of Accountants).

En cumplimiento de tal mandato, la Comisión encargó a los Estados miembros la traducción de las NIA a su lengua oficial, al mismo tiempo que se empezó a participar como observador en el proceso de clarificación de las NIAs iniciado por el IAASB, mediante un grupo de trabajo en el que participaban representantes del ICAC.

Sin embargo, a finales de 2011 todavía la Comisión no había adoptado las NIAs, dando signos de que no lo iba a hacer. Así, primero con el Libro verde (octubre de 2010), y después, con la propuesta de la modificación de la Directiva (noviembre de 2011) parecía renunciar a adoptar las NIAs. En paralelo, la mayoría de los Estados miembros habían iniciado o finalizado dicha adopción a nivel local, cuando en España –junto con otros Estados miembros de gran tradición normativa como Alemania y Francia– se había tomado la decisión de esperar a la adopción en bloque a nivel europeo.

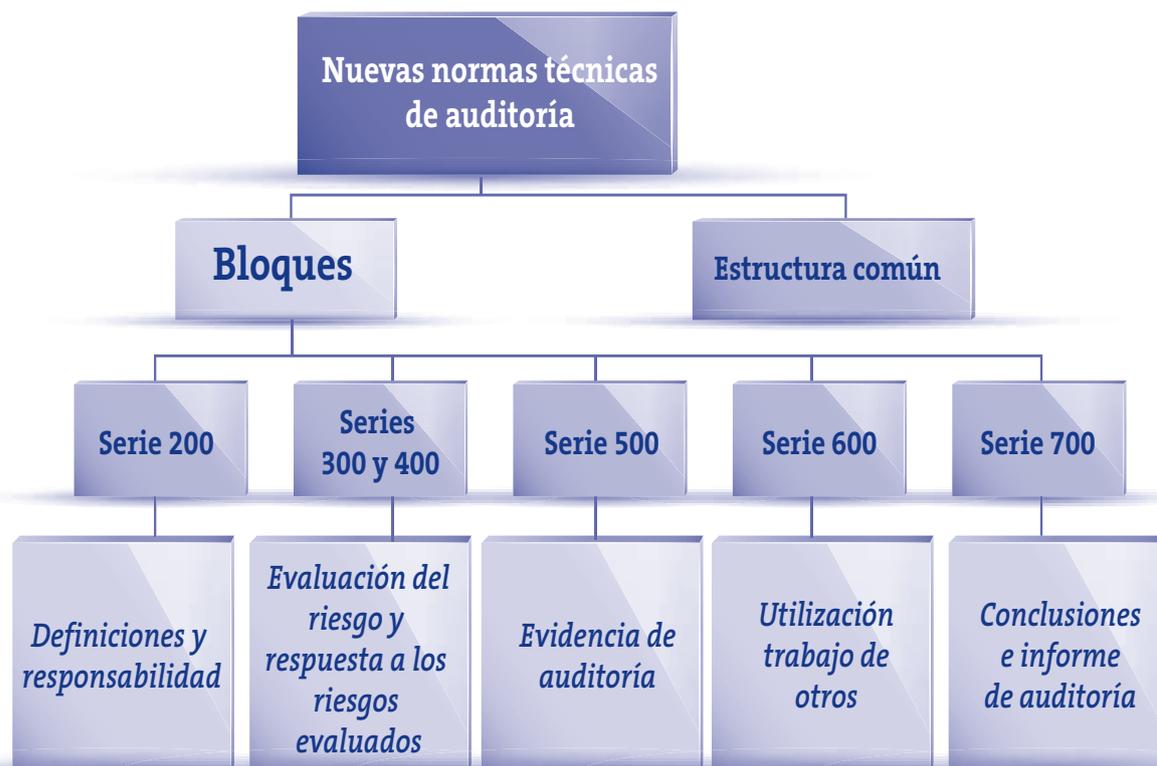
Ante la inacción de la Comisión y la adopción mayoritaria en el ámbito comunitario, en España a finales de 2011 se tomó la *decisión de adaptar*, que no adoptar, el conjunto que forman las NIAs de modo que, como nuevas normas técnicas de auditoría, integraran el nuevo corpus normativo que regulara la actividad de auditoría de cuentas, de conformidad con el procedimiento de elaboración nacional. Se convergía así hacia la práctica internacional.

Partiendo de las normas traducidas bajo el protocolo de la IFAC, se constituyó un grupo de trabajo en el seno del ICAC en el que, con la participación activa de las Corporaciones, se inició una labor de examen y estudio al objeto de detectar aquellos aspectos que pudieran ser confusos o contrarios a nuestra normativa y que precisaran de aclaración o de su supresión. Todo ello con el objetivo de facilitar una adecuada comprensión de su contenido. A ello también ha coadyuvado, debe reconocerse, el proceso de modificación de las actuales normas técnicas de auditoría que se produjo desde el 2000 hasta el 2006, que tomo como referencia las NIAs y, sobre todo, las modificaciones producidas en los años 2010 y 2011 basadas prácticamente en el contenido de las citadas normas (así, las del valor razonable, las de informes, información comparativa y relación entre auditores).

Resolución del ICAC

El 14 de febrero de 2013 fue publicada en el BOE la Resolución de 31 de enero de 2013 por la que se sometía a información pública las nuevas normas técnicas de auditoría, resultado de la adaptación de las NIAs, acometido por el grupo de trabajo.

Dicha Resolución recoge la adaptación de las NIAs referentes a la auditoría de estados financieros, entendidos principalmente como la de cuentas anuales regulada en nuestra normativa, esto es, las correspondientes a las NIAs de las *series 200, 300, 400, 500, 600 y 700*. Tales normas se distribuyen en bloques conceptuales: marco, definiciones y responsabilidades; evaluación del riesgo y respuesta a los riesgos evaluados; evidencia de auditoría; utilización del trabajo de otros; y conclusiones e informe de



auditoría. Ha de resaltarse que en algunos apartados o párrafos de las NIAs se han incluido, en recuadro, *notas aclaratorias* para precisar y clarificar su contenido y, así evitar dudas, en aras de facilitar su adecuada aplicación en España. Con el mismo fin, se han suprimido apartados que regulaban cuestiones que excedían de nuestro ámbito normativo (como las referencias a las auditorías en el sector público o a la entrada en vigor de las NIAs) y se ha recogido el glosario de términos que acompaña a esas NIAs, adaptándolo igualmente.

Además de ordenar el proceso de entrada en vigor y sustitución/derogación de normas, la Resolución también incorpora en su contenido unos *criterios de interpretación* que son de obligada observancia en la aplicación de las nuevas normas en la realización de los trabajos de auditoría de cuentas.

Dichos criterios son útiles porque vienen a indicar cómo y a qué deben entenderse realizadas ciertas referencias. No debe perderse de vista que el tratamiento de ciertos conceptos en las NIAs se hace de forma amplia y flexible, y siempre atendiendo a la dimensión, diversidad y norma jurídica que le resulte de aplicación a la entidad auditada, con la finalidad de permitir su adaptación a los distintos regímenes nacionales y a los diferentes tipos de entidades a auditar. Es en cada proceso de adopción a nivel local dónde debe hacerse la concreta precisión de significados y referencias que resultará, como hace la Resolución aprobada, en cada caso, en función de la naturaleza y estructura de la entidad auditada, y según su normativa reguladora. Así ocurre, de hecho, con las menciones a la jurisdicción, a la Norma internacional de control de calidad de la IAASB, a las normas profesionales, a los requerimientos de ética y de independencia, a las denominaciones del tipo de opinión, y a los responsables del gobierno y a la dirección.

Finalmente, se dispone su aplicación a las auditorías de cuentas correspondientes a ejercicios que se inicien a *partir de 1 de enero de 2014*.

Las nuevas normas técnicas de auditoría: las NIAs adaptadas

La adaptación de las NIAs como nuevo corpus normativo va a suponer aplicar en 2014 treinta y tres normas, cuyo proceso de comprensión previo va requerir tener en cuenta, como *consideraciones comunes* a todas ellas, los siguientes factores, que las diferencias de nuestras normas técnicas de auditoría:

- Las normas están redactadas en un lenguaje distinto al utilizado en nuestras normas técnicas tradicionales, empleando terminología y conceptos no habituales.
- Recogen en ocasiones opciones que dependen de la jurisdicción dónde se apliquen. En algunos casos, al ser contraria a la normativa española, se ha optado por su supresión.
- Las NIAs, agrupadas en los citados bloques, presentan una estructura común determinada distinta de la utilizada en las normas actuales, integrada por las secciones: “Introducción”, “Objetivo”, “Definiciones”, “Requerimientos” y “Guía de aplicación y otras anotaciones explicativas”, debiendo conocer el auditor el texto completo de las NIAs, incluido esta última sección.

Respecto a ésta, destacar –por la novedad que representan–, que proporciona una explicación más detallada de los distintos aspectos tratados en cada NIA y, en particular, orientaciones que son relevantes para la adecuada aplicación de los requerimientos recogidos, bien sea precisando su significado o alcance, bien poniendo ejemplos de procedimientos a aplicar o de situaciones en las que pudiera encontrarse el auditor. Por ello, constituyen una parte esencial para entender y aplicar adecuadamente la norma.

Los requerimientos de cada norma deben ser cumplidos por el auditor salvo que contemple una condición que no se

cumpla o no concurra en la circunstancia concreta no sea aplicable.

- Las nuevas normas están basadas en un enfoque basado en un trabajo de evaluación de riesgos de incorrección material en los estados a auditar y de respuesta a dichos riesgos, que podría calificarse como una de las principales novedades y la que puede suponer un mayor esfuerzo de adaptación, en función de las metodologías aplicadas por cada auditor.

Adicionalmente, debe resaltarse que, como nuestras actuales normas técnicas, las NIAs tampoco imponen ni delimitan responsabilidades en el seno de la entidad auditada (entre responsables del gobierno y dirección), debiéndose entenderse aplicables éstas a sus estructuras organizativas según la norma que sea aplicable en función de su naturaleza. En su aplicación ayudará tanto el criterio de interpretación (apartado 16) como las diferentes notas aclaratorias que se han añadido en los apartados correspondientes. Frente a lo que se ha podido decir, no parece que pudieran exigirse actuaciones o previsiones que pudieran entrar en contradicción con nuestra normativa o que fueran nuevas respecto a las actualmente vigentes.

En cuanto al contenido de cada NIA adaptada, cuya descripción nescaparía del objetivo y extensión de este artículo, me limito a señalar las *principales novedades o implicaciones* que el auditor se encontrara en la realización de sus trabajos.

En este sentido, si bien es cierto que en la última década se ha producido una aproximación hacia las NIAs, las nuevas normas presentan diferencias significativas con las actuales motivadas, principalmente, por cambios en las NIAs posteriores al proceso de clarificación que finalizó el 2009, por NIAs cuyo contenido no fue adoptado anteriormente en nuestra normativa (560 “Comunicaciones con órganos de gobierno de la entidad auditada” y 550 “Partes vinculadas”) y por la necesidad de adaptar las metodologías existentes al citado enfoque de riesgos y respuestas.

Así, el nuevo corpus normativo puede o va a suponer, en principio, cambios en el ejercicio práctico en las siguientes áreas:

- Planificación, en relación con la citada evaluación de riesgos y al desaparecer las actuales tablas orientativas en la fijación de las cifras de importancia relativa tradicionalmente aplicadas casi de manera automática;
- Fraude, por los procedimientos de valoración de riesgos y de respuesta, con especial incidencia en los componentes de control interno (conceptos que se introducen) y en la búsqueda de sesgos en las estimaciones contables, incorporándose unos anexos valiosos con circunstancias indicativas de posibilidades de indicios, ejemplos de factores de riesgo de fraude y de procedimientos de respuesta a los riesgos valorados.
- Comunicaciones a los responsables del órgano de gobierno y a la dirección de la entidad auditada, más fluidas y regulares;
- Partes vinculadas, siendo objeto de tratamiento en una sola norma dónde se incide en la exigencia de identificar los factores de riesgo con relación a partes vinculadas y transacciones y relaciones, y se incorporan unas guías sobre procedimientos de respuesta a tales riesgos;
- Utilización del trabajo de experto del auditor (externo o interno), distinto del experto de la entidad auditada.

Adicionalmente, las NIAs adoptadas obligarán al auditor a adaptar, por ejemplo, el formato del informe de auditoría (incorporando

secciones tituladas diferenciadas y descripciones de responsabilidad en relación con el control interno), el contrato de auditoría, y la carta de manifestaciones.

No está de más recordar que las NIAs, por razón de las particularidades o necesidades que pudieran presentar las auditorías de cuentas de las entidades de pequeña dimensión, incorporan en las guías de aplicación determinadas consideraciones específicas en la realización de dichas auditorías sin que ello suponga eliminar o relajar el requerimiento correspondiente exigido.

Por último, no debe olvidarse que este nuevo enfoque normativo basado en las NIAs emitidas por el IAASB viene a suponer la introducción de un *marco más dinámico*, al estar sometido por los propios órganos competentes de la IAASB a revisiones periódicas. Dichas actualizaciones, en el caso de que supongan modificaciones de alguna de las NIA adaptadas o nuevas NIAs (que se incluya en nuestro ámbito de aplicación), se someterán al mismo proceso de adaptación para su aplicación en España. En estos momentos se ha publicado ya la revisión de la NIA 610 “Utilización del trabajo del auditor interno” (con los correspondientes cambios de concordancia en la NIA 315) y está en proceso de toda la serie 700 de conclusiones e informes. Y lo anterior, sin perder de vista lo que resulte del proceso normativo que se está discutiendo en la Unión europea.

Lo anterior no puede ser motivo para aparcarse el esfuerzo de comprensión de las nuevas normas. Todo lo contrario, resulta necesariamente imprescindible aprovechar este proceso para adaptar y comprender las NIAs, sin perjuicio de que luego se conozcan las ulteriores modificaciones que en todo caso serán cambios menores.

En definitiva, las NIAs adoptadas van a permitir que aquí se cuente con el mismo lenguaje que se aplica en el ámbito de la Unión europea. Si bien podría parecer que se ha llegado al final del camino, en realidad se está al inicio de un proceso de implantación que precisará de necesidades formativas por parte del auditor, cuyas dificultades ha tratado de allanar el trabajo de adaptación realizado.

Ricardo J. Server Izquierdo

Catedrático de la Universitat Politècnica de València

Presidente de la Comisión de Contabilidad de Cooperativas de AECA

Natalia Lajara-Camilleri

Prof. Ayudante de Universitat Politècnica de València

Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA)

Las cooperativas como base de emprendimiento colectivo y ética empresarial

1. Introducción y objetivos

Las cooperativas como forma jurídica ofrecen ciertos alicientes a las iniciativas colectivas de emprendimiento. No sólo la gestión democrática, los beneficios fiscales o las escasas necesidades iniciales de capitalización convierten a esta forma de asociacio-

nismo empresarial en una alternativa viable para proyectos que emergen en momentos de crisis.

La creación de una empresa, y su posterior gestión, a través de la forma cooperativa tiene sin embargo otras diferencias que resultan significativas respecto al resto de formas jurídicas. Hemos de recordar que las cooperativas se rigen por los llamados “principios cooperativos”. Se trata de grandes líneas de solidaridad que determinan el funcionamiento de las entidades cooperativas. Su formulación se ha adaptado a lo largo del tiempo, condensándose en los siete enunciados aprobados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en 1995.

Las cooperativas constituidas, sea cual sea su tipo, deben observar y atenerse a dichos principios que son recogidos en las distintas leyes de cooperativas nacionales. Supone para la sociedad un valor añadido respecto a otras formas empresariales e intensifica de forma implícita el comportamiento socialmente responsable de la cooperativa (Server y Villalonga, 2007).

Tal como afirma Méndez (2005), los principios éticos empresariales están muy relacionados con la responsabilidad social de las empresas, ya que la sociedad no sólo espera de las organizaciones que asuman objetivos económicos sino también otros relacionados con la conservación del medio ambiente o la mejora de la calidad de vida de los grupos de interés que se relacionan con ellas. Adicionalmente se exige que los objetivos de generación de riqueza no sólo se limiten al presente sino que se proyecten al futuro, lo cual conecta de nuevo con postulados de la responsabilidad social empresarial, que mantiene posturas claras en cuanto a la sostenibilidad económica, medioambiental y social.

El objetivo de este trabajo es por una parte analizar la alternativa que suponen las cooperativas como forma de emprendimiento colectiva en el contexto actual así como señalar el estrecho vínculo entre los principios cooperativos, la responsabilidad social cooperativa y la ética empresarial de las organizaciones.

2. Caracterización del emprendimiento cooperativo

Según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013), en 2012 se crearon 1.005 cooperativas, lo que supone un crecimiento del 3,2% respecto al año anterior. Analizando con mayor detalle la información mensual disponible se observa que el in-

Tabla 1
Cooperativas creadas mensualmente (2011-2012). Fuente:
Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

	2011	2012
Enero	78	58
Febrero	104	91
Marzo	107	74
Abril	84	95
Mayo	89	94
Junio	100	116
Julio	75	93
Agosto	59	68
Septiembre	71	75
Octubre	66	80
Noviembre	82	99
Diciembre	59	62
Total	974	1.005

cremento se ha concentrado especialmente en los últimos meses del año, obteniéndose una variación del 16,43% entre el último trimestre de 2011 y el mismo periodo de 2012 (tabla 1).

Estos datos apuntan a un resurgimiento de la cooperativa como fórmula empresarial. Varias son las razones que convierten a este tipo de entidades en una opción empresarial adecuada en tiempos como los actuales de restricción al crédito empresarial. Tal como establece la ACI, las cooperativas “son el resultado de una búsqueda colectiva de la sostenibilidad, que intenta optimizar los resultados de varias partes interesadas en vez de maximizar las ganancias de una de ellas” (ACI, 2013). Se trata de una forma jurídica que posibilita el emprendimiento colectivo, en las que los socios asumen riesgos y responsabilidades compartidas al tiempo que se caracteriza por su gestión democrática. Además permite que se pueda abordar la creación de empresas de mayor envergadura que las formadas por emprendedores unipersonales.

En este sentido cabe recordar que la *Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*, aprobada en julio de 2013, deja en cierta forma de lado las formas de emprendimiento colectivo, centrandose el foco en las cuestiones relacionadas con los empresarios autónomos. Sí se debe reconocer que dicho Proyecto de Ley plantea una nueva fórmula empresarial, la sociedad de responsabilidad limitada de formación sucesiva, que surge como reflejo de iniciativas similares llevadas a cabo en Alemania y Bélgica.

Este tipo de sociedad de responsabilidad limitada plantea menores exigencias iniciales de capital puesto que no se requiere el depósito del capital mínimo de 3.000 euros en el momento de la constitución, en cambio los socios extienden de forma solidaria su responsabilidad hasta dicha cifra desde su constitución, llevando aparejadas una serie de restricciones relacionadas con el reparto de dividendos y la dotación de reservas mientras el capital de la empresa no alcance el mínimo legal establecido, momento a partir del cual es calificada como sociedad de responsabilidad limitada.

A nuestro entender esta iniciativa es insuficiente a la hora de incentivar el emprendimiento de forma grupal puesto que no supone un avance significativo respecto a las formas ya existentes. Creemos que acciones que incluyeran figuras de la economía social tales como las cooperativas, con probados resultados en tiempos de crisis, tendrían una mayor repercusión en la dinamización de la actividad empresarial.

3. Ética empresarial en cooperativas

La Alianza Cooperativa Internacional es actualmente, como hemos señalado, el organismo encargado de unir, representar y coordinar a las cooperativas de todo el mundo, es el garante de la identidad cooperativa, valores y principios (ACI, 2013). Como tal ha estado a cargo de las sucesivas revisiones de los “principios cooperativos”. La última formulación realizada es de 1995 y resume las pautas de comportamiento en siete puntos:

- Adhesión voluntaria y libre.
- Control democrático de los miembros.
- Participación económica de los miembros.
- Autonomía e independencia.
- Educación, formación e información.
- Cooperación entre cooperativas.
- Interés por la comunidad.

No obstante, el hecho de que dichos principios existan no comporta necesariamente que sean observados por todas las cooperativas o por todos sus miembros. Las cooperativas como organizaciones pueden adolecer de las mismas cuestiones que otras formas jurídicas sin embargo sí que es cierto que el arraigo y la implicación con el territorio de estas entidades son superiores a los que presentan las sociedades mercantilistas.

AECA (2003) ha definido la ética empresarial como “el conjunto de valores, normas y providencias que vinculan a los miembros del mundo de la empresa en forma de ideales compartidos y obligaciones, en torno a lo que es bueno y malo, a lo que es correcto e incorrecto”. En la misma línea Crane y Matten (2007) establecen que la ética empresarial es “el estudio de situaciones empresariales, actividades y decisiones en las que las cuestiones de lo que está bien y lo que está mal”. Existe otra definición del concepto propuesta por Lizcano (2004) en la que se entiende comportamiento ético de la empresa es “la empresa (conocimiento y recursos) en busca inteligente de la felicidad (bienestar) de las personas, es decir de todos los grupos de interés o stakeholders”. En este sentido se deduce que el fin de la empresa es el desarrollo y el bienestar de las personas y de la sociedad en su conjunto.

García-Marzá (2009) sostiene que la responsabilidad social es “una parte de la ética empresarial, ocupada de las condiciones que subyacen a la confianza depositada en la empresa”. En definitiva, como aproximación podríamos encontrar una correlación entre la responsabilidad social y la ética, entendiendo la responsabilidad social como “el compromiso con la idea de organización como conjunto de personas que interactúan en la sociedad, tanto desde el punto de vista de su composición elemental como desde la óptica de miembro integrante de un sistema social, caracterizado por su contribución a la sociedad” (AECA, 2003).

Vargas y Vaca (2005) afirman, citando a Carroll (1998), que la RSE consta de cuatro dimensiones principales, que caracterizan su postura frente a la sociedad:

- *Económica*: vertiente tradicional que considera a la empresa como una unidad productora de bienes y servicios y generadora de beneficios.

- *Legal*: la empresa y las actividades que desarrolla deben atenerse a la normativa jurídica vigente
- *Ética*: todas las actividades y prácticas de la empresa serán juzgadas como correctas o incorrectas por la sociedad, más allá de lo establecido por ley.
- *Discrecional*: aquellas actividades que no son exigidas por ley ni por la moral de la sociedad pero que contribuyen a mejorar el entorno.

Por tanto, de nuevo encontramos un vínculo estrecho entre los conceptos de RSE y ética en las empresas, bien sea éste de tipo causal o no.

En definitiva, una forma de establecer el comportamiento ético de una empresa puede basarse en si se trata de una empresa socialmente responsable, es decir si cumple los postulados que precoriza la responsabilidad social corporativa. En este sentido cabe señalar que existe una correspondencia entre los postulados de la RSE formulados por la Comisión Europea (2002) y los principios cooperativos, tal como concluyen Server y Capó (2009).

En definitiva, las cooperativas cuya gestión y toma de decisiones tenga efectivamente integrados los principios cooperativos, tienen una vinculación clara con la responsabilidad social y por extensión también podría considerarse una empresa ética.

4. Comentarios a modo de conclusión

Las cooperativas se pueden considerar como modelo de emprendimiento colectivo, ofreciendo ventajas como los beneficios fiscales, la escasa necesidad de capitalización y la forma de gestión. De este modo ofrecen una alternativa para la creación de empresas de mayor envergadura que aquellas promovidas por empresarios individuales, máxime considerando el crecimiento, aunque sea discreto, de esta figura empresarial aún en tiempos de crisis, por lo que consideramos que podría haber sido interesante su inclusión en la reciente Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Principio cooperativo	Postulado RSE (Comisión Europea)
1. <i>Adhesión libre y voluntaria</i>	Naturaleza voluntaria de la RSC.
2. <i>Gestión democrática por parte de los asociados</i>	
3. <i>Participación económica de los asociados</i>	
4. <i>Autonomía e independencia</i>	
5. <i>Educación, formación e información</i>	Transparencia y credibilidad de las actividades de la RSE.
	Atención a las necesidades específicas de las PYMES.
	Enfoque equilibrado de la RSE en los ámbitos económico, social y medioambiental, así como para los intereses de los consumidores.
8. <i>Cooperación entre cooperativas</i>	
9. <i>Interés por la comunidad</i>	Localización de la acción comunitaria en actividades en las que la intervención de la comunidad aporte un verdadero valor añadido.
	Respeto de los acuerdos e instrumentos internacionales existentes.

Fuente: Server y Capó, 2009.

Paralelamente, en el trabajo se ha expuesto la particular idiosincrasia de las cooperativas, cuyo funcionamiento debería contemplar los principios cooperativos establecidos por la ACI. Éstos, como hemos puesto de manifiesto, mantienen en muchos aspectos una correspondencia clara con los postulados de la responsabilidad social empresarial, la cual a su vez se muestra como una parte importante de la ética empresarial, relacionada no sólo con la sostenibilidad medioambiental, económica y social sino también con la preocupación por el entorno y la sociedad. El comportamiento socialmente responsable de las cooperativas las situaría en una posición de ética empresarial.

Referencias

AECA (2003): *Marco conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*. Documento n.º 1. Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de AECA.

Crane, A., y Matten, D. (2007). *Business ethics: Managing corporate citizenship and sustainability in the age of globalization*.

García-Marzá, D. (2004): "La responsabilidad social de la empresa: una definición desde la ética empresarial". *Revista Valenciana de Economía y Hacienda* 12 (III).

Lizcano, J. L. (2004): *Responsabilidad social de la empresa: negocios y sociedad*. Foro de empresarios de Valladolid.

Méndez, M. T. (2005): "Ética y responsabilidad social corporativa. Información Comercial Española, ICE". *Revista de economía "Ética y economía"* 823. Junio.

Server, R., y Capó, J. (2009). *La gestión integrada de la Responsabilidad Social como estrategia de competitividad en las sociedades cooperativas*. XV Congreso AECA. Valladolid, septiembre.

Server, R., y Villalonga, I. (2007). *La Responsabilidad Social en el cooperativismo de crédito. El Fondo de Educación y Promoción como indicador para su evaluación*. Estudio empírico para el caso español. *Interciencia* vol, 32 (6). Caracas.

Vargas, A., y Vaca, R. M. (2005). "Responsabilidad social corporativa y cooperativismo: vínculos y potencialidades". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. CIRIEC-España 53: pp. 241-261.

**Organización global
son dos palabras. Pero
para nosotros resultan
igual de importantes.**

Los profesionales de EY utilizan una metodología exclusiva, utilizada por toda nuestra red mundial para desarrollar un plan a medida para su empresa, identificando las necesidades, los riesgos financieros y los factores críticos de éxito de su negocio.

Para más información visite nuestra web: ey.com/es



EY (antes Ernst & Young)



EY

Building a better
working world



100% tranquilidad

BBVA

Hasta 3.000 €
por cada persona que contrates.

Esto es responder. Favorecer la creación de empleo ayudando a pymes y autónomos a crecer con formación sin coste y apoyo económico directo.

3.000 € | por cada persona desempleada contratada de forma indefinida*.

1.500 € | por cada persona desempleada contratada en otras modalidades de contrato, con duración mínima de un año.

Infórmate en cualquier Oficina BBVA, en www.bbvacontuempresa.es o en el 900 816 993



adelante.

* Yo Soy Empleo es una iniciativa de BBVA que ofrece hasta 10.000 ayudas económicas directas, 3.000 euros netos para las 2.000 primeras contrataciones indefinidas. Máximo 10 ayudas por Empresa. El Programa Yo Soy Empleo concluirá cuando se cumplan los objetivos de las ayudas de cada módulo o el 31 de diciembre de 2013. El Banco se reserva la posibilidad de prorrogarlo.