

TRIBUNAS DE OPINIÓN

La programación genética en el ámbito del pronóstico del fracaso empresarial

Ángel Beade
Manuel Rodríguez
José Santos

El gobierno de las entidades de inspiración religiosa: el papel del liderazgo en la promoción de los valores de la organización

Antonio Ariza
Horacio Molina
M.ª del Mar Ortiz

El efecto de las dimensiones de la responsabilidad social corporativa en los 'earnings management'

João Miguel Borralho
Dolores Gallardo
Remedios Hernández
Inna Paiva

La influencia del nivel de riesgo en las decisiones empresariales

Alfonso A. Rojo
M.ª Carmen Martínez Victoria

Impacto y valor social: el reto de alcanzar un producto turístico sostenible

José Pablo Abeal
Pilar Tirado
Mercedes Ruiz

La contabilidad de gestión en las universidades

Oriol Amat
Mercedes Barrachina
Beatriz González
Cristina Gutiérrez

¿Puede el sector en bajo carbono contribuir a la diversificación de la inversión en acciones?

Vítor Manuel Gabriel
María Belén Lozano
María Fernanda Matias

A Importância do turismo e o impacto da pandemia COVID-19

Ana Daniel
Gonçalo Fernandes

Sobre assuntos de contabilidade e de governo das sociedades: o caso das companhias de comércio estabelecidas pelo Marquês de Pombal em Portugal

Cecília Duarte
Miguel Gonçalves
Cristina Góis

Transferencias y subvenciones

Ángel Luis Martínez

La responsabilidad social corporativa en el contexto de las pymes

Dolores Gallardo
José Luis Lizcano
Luis Enrique Valdez

Universidad, emprendimiento, género y ODS

Pablo Rodríguez
Mercedes Luque
Luis Javier Cabeza

El sentido de una nueva historia: mirando al futuro de la economía y la sociedad

Amedeo Lepore

HABLAMOS CON...


“La garantía, como el crédito, es una necesidad permanente”

Entrevista a Pablo Pombo, presidente de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA)



“La acreditación es una garantía de nuestra excelencia ante terceros, aporta un valor diferencial, aumenta la competitividad y nos refuerza como expertos”

Entrevista a Sonsoles Rubio, presidenta del Instituto de Auditores Internos

PIBEAECA2020

PREMIO PARA ENTREVISTAS A EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS

ENTREVISTA GANADORA

Cómo ser globales desde lo local

Entrevista a Javier Dueñas, CEO de Frescos Campofrío
Por Paula Antón y Julieta Díez


NOTA TÉCNICA

EL FONDO DE COMERCIO EN UNA UTE

Leandro Cañibano / Jorge Tua


NUEVA MONOGRAFÍA AECA

‘Situación de la profesión contable y de las certificaciones de experto en el ámbito internacional’

NUEVA CONVOCATORIA

Ayudas AECA a la Investigación en Contabilidad y Administración de Empresas · 7.ª edición · 2021-2022



Refundación de la Comisión de Cooperativas y otras Empresas de la Economía Social

ACREDITACIONES AECA

Entrega de acreditaciones ECA, EVA y Certificado CPC 2020



Han llovido ya
30 AÑOS

Gracias

a todos por
hacerlo posible



PKF
Attest

30
aniversario

Queremos en esta oportunidad poner el acento en la diversidad de procedencia y de entidades de los autores del conjunto de artículos publicados como Tribunas de este número. De alguna manera se representa en ellos la necesaria transferencia de conocimiento tan representativa de la misión y de la actividad de la AECA. Veintitrés entidades de España, Portugal, México e Italia, de donde parten y se comparten interesantes propuestas sobre un ramillete de temas de gran actualidad profesional.

La mayor parte de las tribunas (8) se derivan de las Comunicaciones presentadas en el pasado Encuentro Internacional AECA (Guarda, Portugal, septiembre 2020) celebrado *online*. Por otro lado, un grupo de artículos (3) sobre algunos de los nuevos pronunciamientos de AECA (Documentos y Opinión Emitida), y finalmente, dos tribunas, una de ellas traducción del trabajo original italiano.

«*La programación genética en el ámbito del pronóstico del fracaso empresarial*» de los profesores **Angel Beade, Manuel Rodríguez y José Santos** de la Universidad de La Coruña, presenta la potencial idoneidad de la Programación Genética como técnica de diseño automático de modelos de predicción del fracaso empresarial, centrada en las pequeñas y medianas empresas.

«*El gobierno de las entidades de inspiración religiosa: el papel del liderazgo en la promoción de los valores de la organización*», de los profesores **Antonio Ariza, Horacio Molina y M.ª del Mar Ortiz**, de la Universidad Loyola Andalucía, destaca que la formalización de los valores a través de un código ético es un ejercicio necesario, pero sin un liderazgo que lo promueva difícilmente va a alcanzar una vigencia efectiva, siendo los rasgos que caracterizan a liderazgos morales especialmente valiosos para la consecución de dicho objetivo.

Los resultados de la investigación realizada por los profesores **Joao Miguel Borralho** (Universidade Lusófona), **Inna Sousa** (Instituto Universitario de Lisboa), **Dolores Gallardo** y **Remedios Hernández** (Universidad de Extremadura) se resumen en su artículo «*El efecto de las dimensiones de la responsabilidad social corporativa en los 'earnings management'*» en el que evidencian que el mayor compromiso de RSC conduce a menores niveles de EM.

En «*La influencia del nivel de riesgo en las decisiones empresariales*» **Alfonso Rojo y M.ª Carmen Martínez**, profesores de la Universidad de Almería muestran, a través de los resultados del estudio realizado, la existencia de una mayor aversión o atracción por el riesgo en función de la situación de la empresa respecto a un valor de referencia establecido.

José Pablo Abeal (Universidad de La Coruña), **Pilar Tirado** y **Mercedes Ruiz** (Universidad Loyola Andalucía), proponen en su artículo «*Impacto y valor social: el reto de alcanzar un producto turístico sostenible*», un modelo teórico que identifique, mida y analice las principales variables de impacto de un producto turístico y sus relaciones con los *stakeholders*, contribuyendo a la generación de valor y a su sostenibilidad.

«*¿Puede el sector en bajo carbono contribuir a la diversificación de la inversión en acciones?*» de **Victor Manuel de Sousa** (Instituto Politécnico de Guarda), **María Belén Lozano** (Universidad de Salamanca) y **María Fernanda Ludovina** (Universidade do Algarve) constata que la creciente sensibilidad a las cuestiones relacionadas con la sostenibilidad ha contribuido a la aparición de los índices bursátiles sostenibles, que atraen a un número cada vez mayor de inversores.

Ana Daniel y Gonçalo Fernández, profesores del Instituto Politécnico de Guarda, destacan en «*A importância do turismo e o impacto da pandemia COVID-19*» que según los últimos datos de la Organización Mundial de Turismo (OMT) se han reducido en un 70 % las llegadas internacionales de turistas en los primeros ocho meses de 2020, el equivalente a cifras de hace 30 años.

En «*Sobre asuntos de contabilidade e de governo das sociedades: o caso das companhias de comercio estabelecidas pelo Marquês de Pombal em Portugal*», **Celia Duarte, Miguel Gonçalves y Cristina Góis**, profesores de ISCA-Coimbra Business School, exploran tres compañías fundadas por este aristócrata durante el reinado de José I (1750-1777).

El bloque referido a trabajos recientes de las Comisiones de Estudio de AECA se compone de tres colaboraciones: 1) «*La contabilidad de gestión en las universidades*» relativo al Documento AECA, de **Oriol Amat** (Universidad Pompeu Fabra), **Mercedes Barrachina** (Universidad de Valencia), **Beatriz González** (Universidad de Vigo) y **Cristina Gutiérrez** (Universidad de León); 2) «*Transferencia y subvenciones*», relativo al Documento AECA, de **Angel Luis Martínez** (EY); y 3) «*La responsabilidad social corporativa en el contexto de las Pymes*», relativa a la Opinión Emitida, de **Dolores Gallardo** (Universidad de Extremadura), **José Luis Lizcano** (AECA) y **Luis Enrique Valdez** (Instituto Politécnico de Sonora, México).

Finalmente, dos tribunas: «*Universidad, emprendimiento, género y ODS*», de **Pablo Rodríguez, Mercedes Luque y Luis Javier Cabeza**, profesores de la Universidad de Córdoba, en donde se constata, según el

análisis realizado, que ser mujer está asociado a un menor nivel de intención emprendedora, a pesar de que la brecha de género representa una prioridad en la agenda de las instituciones; y «*El sentido de una nueva historia: mirando al futuro de la economía y la sociedad*» de **Amedeo Lepore** (Università Della Campania Luigi Vanvitelli e Luiss Guido Cali), en el que el profesor italiano realiza un certero diagnóstico de la crítica situación económico-social provocada por la pandemia en Europa.

La importante contribución de este número se completa con la Nota Técnica «*El Fondo de Comercio en una UTE*» de los profesores eméritos de la Universidad Autónoma de Madrid, **Leandro Cañibano y Jorge Tua**, en la que, a través de un riguroso análisis, dan respuesta a dos interrogantes: ¿Puede surgir un Fondo de Comercio en la constitución de una Unión Temporal de Empresas (UTE)? ¿Debe la UTE dotar una Reserva por Fondo de Comercio?

En la sección *Hablamos con* se reproducen tres interesantes entrevistas. Las dos primeras a los nuevos responsables de sendas entidades: **Pablo Pombo**, presidente de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA) y **Sonsoles Rubio**, presidenta del Instituto de Auditores Internos (IAI). La tercera entrevista se corresponde con el trabajo ganador del Premio AECA para Entrevistas a Empresarios y Directivos (26.ª edición) del programa PIBE AECA, realizada a **Javier Dueñas**, CEO de Frescos Campofrío, por **Paula Antón y Julieta Díez**, becarias de la Universidad de Burgos.

La intensa actividad de la Asociación no se ha visto mermada por la pandemia y buena prueba de ello es la crónica de los últimos meses recogida en este número. Destacamos en esta presentación tres de ellas: la presentación de la nueva Monografía AECA «*Situación de la profesión contable y de las certificaciones de experto en el ámbito internacional*», de **Antonio Barral y Marta de Vicente**, prologada por el presidente del ICAC, **Santiago Durán**; la refundación de la Comisión de Cooperativas y otras Entidades de la Economía Social, a cargo de su nuevo Presidente, **Juan Julía**; y la nueva convocatoria de Ayudas AECA a la Investigación en Contabilidad y Administración de Empresas, 2021-2022 (7.ª edición).

José Luis Lizcano
Director Gerente de AECA

TRIBUNAS DE OPINIÓN

05 La programación genética en el ámbito del pronóstico del fracaso empresarial

Ángel Beade
Manuel Rodríguez
José Santos

09 El gobierno de las entidades de inspiración religiosa: el papel del liderazgo en la promoción de los valores de la organización

Antonio Ariza Montes
Horacio Molina Sánchez
M.ª del Mar Ortiz Gómez

13 El efecto de las dimensiones de la responsabilidad social corporativa en los 'earnings management'

João Miguel Borralho
Dolores Gallardo Vázquez
Remedios Hernández Linares
Inna Sousa Paiva

17 La influencia del nivel de riesgo en las decisiones empresariales

Alfonso A. Rojo Ramírez
M.ª Carmen Martínez Victoria

20 Impacto y valor social: el reto de alcanzar un producto turístico sostenible

José Pablo Abeal Vázquez
Pilar Tirado Valencia
Mercedes Ruiz Lozano

24 ¿Puede el sector en bajo carbono contribuir a la diversificación de la inversión en acciones?

Vítor Manuel de Sousa Gabriel
María Belén Lozano García
María Fernanda Ludovina Inácio Matias



NUEVA MONOGRAFÍA AECA
'Situación de la profesión contable y de las certificaciones de experto en el ámbito internacional' **72**

AUTORES
Antonio Barral y Marta de Vicente
PRÓLOGO
Santiago Durán, presidente del ICAC

28 A Importância do turismo e o impacto da pandemia COVID-19

Ana Daniel
Gonçalo Fernandes

32 Sobre assuntos de contabilidade e de governo das sociedades: o caso das companhias de comércio estabelecidas pelo Marquês de Pombal em Portugal

Cecília Duarte
Miguel Gonçalves
Cristina Goís

35 La contabilidad de gestión en las universidades

Oriol Amat
Mercedes Barrachina
Beatriz González
Cristina Gutiérrez

39 Transferencias y subvenciones

Ángel Luis Martínez

42 La responsabilidad social corporativa en el contexto de las pymes

Dolores Gallardo Vázquez
José Luis Lizcano Álvarez
Luis Enrique Valdez

46 Universidad, emprendimiento, género y ODS

Pablo Rodríguez Gutiérrez
Mercedes Luque Vilchez
Luis Javier Cabeza Ramírez

48 El sentido de una nueva historia: mirando al futuro de la economía y la sociedad

Amedeo Lepore



NUEVA CONVOCATORIA **74**
Ayudas AECA a la Investigación en Contabilidad y Administración de Empresas · 7.ª edición · 2021-2022

Refundación de la Comisión de Cooperativas y otras Empresas de la Economía Social **73**

ACREDITACIONES AECA **72**
Entrega de acreditaciones ECA, EVA y Certificado CPC 2020

HABLAMOS CON...



"La garantía, como el crédito, es una necesidad permanente" **58**

Entrevista a Pablo Pombo, presidente de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA)



"La acreditación es una garantía de nuestra excelencia ante terceros, aporta un valor diferencial, aumenta la competitividad y nos refuerza como expertos" **60**

Entrevista a Sonsoles Rubio, presidenta del Instituto de Auditores Internos

PIBEAECA 2020

PREMIO PARA ENTREVISTAS A EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS

ENTREVISTA GANADORA

Cómo ser globales desde lo local **63**

Entrevista a Javier Dueñas, CEO de Frescos Campofrío, por Paula Antón y Julieta Díez



NOTA TÉCNICA

EL FONDO DE COMERCIO EN UNA UTE **51**

Leandro Cañibano / Jorge Tua

ACREDITACIONES AECA
Entrega de diplomas 2020 **72**

NUEVA CONVOCATORIA
PIBE AECA 2021 · 28.ª edición **73**

CONCESIÓN Y ENTREGA
Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad **74**

NUEVA REUNIÓN
Observatorio BIDA **76**

- 66** Cine y management
- 67** Libro comentado
- 68** Novedades editoriales AECA
- 70** Serviaeca publicaciones
- 71** Práctica contable
- 72** Actividades AECA
- 77** Noticias breves
- 78** Nuevos asociados

La programación genética en el ámbito del pronóstico del fracaso empresarial



Ángel Beade
Universidade da Coruña



Manuel Rodríguez*
Universidade da Coruña
Cátedra AECA-Abanca, IESIDE



José Santos
Universidade da Coruña (CITIC)

El fracaso empresarial y la posibilidad de su predicción con la suficiente antelación es un tema de gran relevancia por las consecuencias negativas que provoca a un amplio espectro de agentes económicos vinculados a la empresa. Con este artículo se presenta la potencial idoneidad de la programación genética como técnica de diseño automático de modelos de predicción del fracaso empresarial, centrado en las pequeñas y medianas empresas.

* Socio de AECA n.º 2508.
Experto Contable Acreditado-ECA®.
Miembro de la Comisión de Valoración y Financiación de AECA.

Introducción

La comunidad científica dedica especial atención al fracaso empresarial y la posibilidad de su predicción con la suficiente antelación. Para tratar de abordar el problema se han utilizado técnicas estadísticas de corte multivariante junto con otras no paramétricas más recientes. Entre las últimas destacan las técnicas de inteligencia artificial (IA) que presentan estimaciones del fracaso únicamente para horizontes temporales de muy corto plazo. Por ello, la precisión y el horizonte temporal son los dos grandes desafíos de la predicción del fallo. Es deseable, no solo la precisión de la predicción a corto plazo, sino que dicha predicción tenga el mayor horizonte posible con una precisión suficiente para que sea realmente útil.

En esta línea, el objetivo del presente trabajo es modelar la predicción de insolvencia en cuatro situaciones temporales diferentes: a 1, 2, 3 y 4 años previos al fracaso, pero aportando una visión diferente en aras a una mayor evidencia empírica, utilizando una técnica de IA incipiente y novedosa como es la programación genética (PG), destacando entre sus ventajas frente a otras la interpretabilidad del programa (modelo de predicción) optimizado.

Estado del arte

En los últimos años (desde la década de los noventa), las técnicas de IA mediante redes neuronales y árboles de decisión, conocidas también como técnicas no paramétricas, se han ido aplicando al estudio del fracaso empresarial. Las redes neuronales se mostraron como un excelente predictor a corto plazo, con índices de aciertos cercanos al 94 % en el caso del perceptrón multicapa y resultados más moderados para los mapas auto-organizados (Mateos *et al.*, 2011).

La modelización mediante la aplicación de técnicas de computación evolutiva (dentro de las que se encuentra la PG) no es la más habitual en la predicción del fracaso empresarial, a pesar de los excelentes resultados que han obtenido las mismas en multitud de campos. De cualquier forma, existe un número limitado de trabajos previos que utilizan la PG (Alfaro-Cid *et al.*, 2007; Divsalar *et al.*, 2011;

Lensberg *et al.*, 2006; Lilia Garcia-Almanza *et al.*, 2010; Salcedo-Sanz *et al.*, 2005).

Este trabajo pretende diferenciarse en varios aspectos:

- Abordar 4 modelos con horizontes temporales diferentes (1, 2, 3 y 4 años previos al fracaso).
- Restringir la información de entrada a la meramente contable (balance y cuenta de resultados públicos), contrastando la suficiencia de dicha información.
- Generalización, por medio de la búsqueda de modelos aplicables a diferentes sectores y tamaños de empresa.

Diseño del modelo de predicción

Objetivo

De una forma muy sucinta, el objetivo principal del presente trabajo es modelar mediante PG la predicción de insolvencia usando información financiera de diferentes años previos de la empresa bajo estudio (1, 2, 3 y 4 años).

Población

El trabajo se basa en el estudio empírico relativo a la mortalidad de las pymes gallegas en el período 2003-2015. Para la modelización, se dispone de una población total de 3.413 empresas (419 fracasadas y 2.994 no fracasadas) con información contable del periodo 2003 a 2014, utilizando como fuente la base de datos SABI y el Registro Público Concursal.

Por las peculiaridades de algunos sectores que, entre otras razones, utilizan criterios contables o de valoración específicos, se ha optado por excluir a los mismos del estudio a fin de no alterar la interpretación de los ratios y distorsionar así los resultados. Se ha procurado minimizar el número de sectores a excluir. Los sectores excluidos han sido: construcción e ingeniería civil, promoción inmobiliaria y los servicios financieros y seguros.

El horizonte temporal del estudio contempla las observaciones de empresas fracasadas y no fracasadas en el período desde 2003 hasta 2013 (entendiendo por observación los datos referidos a la dupla empresa-ejercicio económico).

De forma general, los modelos actuales presentan buenas estimaciones del fracaso únicamente para horizontes temporales no superiores a dos años

La programación genética es una técnica bastante novedosa que presenta excelentes resultados en múltiples ámbitos, con la ventaja de que –al contrario de lo que sucede con otras técnicas de Inteligencia Artificial– sus soluciones son interpretables

En cuanto al criterio de fracaso utilizado, se utiliza el concepto relacionado con la declaración legal de suspensión de pagos o quiebra, y se refiere principalmente a situaciones reguladas que contemplan diferentes manifestaciones, de acuerdo a la normativa del sector y del país estudiado.

Siendo múltiples las causas de fracaso, tal declaración legal de suspensión de pagos o quiebra es, a falta de confirmar el evento, el concepto más utilizado en la literatura al uso por su objetividad y concreción, además ser más fácilmente aplicable en función de la información pública disponible.

Variables explicativas

Las variables explicativas del modelo son los ratios financieros calculadas a partir de los datos aportados por las cuentas anuales de las empresas. Los ratios a utilizar se han elegido atendiendo a la relevancia en la literatura y a su presencia en los modelos predictivos contrastados en trabajos previos de este mismo equipo de autores (Beade *et al.*, 2016).

Selección de la muestra

Los criterios utilizados para conformar la muestra en este trabajo han sido básicamente los siguientes:

- La muestra se ha conformado con un 50 % de empresas fracasadas seleccionadas de forma aleatoria y un 50 % de empresas no fracasadas emparejadas con las anteriores.
- El criterio de emparejamiento se ha realizado con la siguiente prelación:
 1. Ejercicio contable.
 2. Tamaño.
 3. Sector de actividad, a nivel código de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).
- Se utiliza la misma muestra de empresas en todos los modelos. El conjunto de entrenamiento lo constituyen

las observaciones correspondientes según el modelo de que se trate de 214 empresas (107 fracasadas y 107 no fracasadas). El conjunto de test lo constituyen entre 27.600 y 27.800 observaciones, dependiendo del modelo de que se trate.

Software

El *software* utilizado para implementar el problema en PG ha sido HeuristicLab. Se puede descargar en <https://dev.heuristiclab.com/trac.fcgi>.

Resultados

Los modelos que se presentan en este apartado han sido escogidos por su capacidad de generalizar en el conjunto de test. Los detalles referentes a la evaluación de los modelos con PG (con HeuristicLab) se encuentran en (Beade *et al.*, 2020).

Existen diferentes métricas para escoger un modelo, en función del objetivo del problema propuesto y del uso que se vaya a hacer del mismo. Cualquiera de las métricas clásicas (como porcentaje de aciertos, *F1 score* o el coeficiente de correlación de Matthews) podría utilizarse en este problema, pero el criterio elegido (para seleccionar los modelos finales) ha sido en función de la experiencia en otras aplicaciones y orientado a visualizar la flexibilidad de la PG. Se buscan modelos «equilibrados» que prioricen el porcentaje de verdaderos positivos (*True positive rate, recall o sensitivity*) pero sin renunciar a un elevado porcentaje de verdaderos negativos (*True negative rate o specificity*). En concreto, se busca el mayor porcentaje de verdaderos positivos siempre y cuando la diferencia entre verdaderos positivos y verdaderos negativos no supere el 10 % del porcentaje de verdaderos positivos. Se adopta la posición de un inversor, en la que, debido a las pérdidas

Este trabajo aborda 4 modelos con horizontes temporales diferentes (1, 2, 3 y 4 años previos al fracaso), restringiendo la información de entrada a la meramente contable (balance y cuenta de resultados públicos). Los modelos son aplicables a la práctica totalidad de sectores de las pymes y ofrecen muy buenos resultados incluso ante datos incompletos

que produce, se supone una mayor sensibilidad por tener modelos que como prioridad tengan la detección de los verdaderos positivos (empresas fracasadas), aunque haciendo concesiones al equilibrio con la detección de verdaderos negativos (empresas no fracasadas).

A continuación se presentan los resultados de los diferentes modelos en los conjuntos de entrenamiento y test.

Tabla 1. Porcentaje de aciertos en el conjunto de entrenamiento

Porcentaje de aciertos	Fracasadas	No fracasadas	Total
Modelo año 1	93,46 %	92,52 %	92,99 %
Modelo año 2	80,35 %	83,24 %	81,79 %
Modelo año 3	79,44 %	78,50 %	78,97 %
Modelo año 4	63,55 %	76,64 %	70,09 %

Tabla 2. Porcentaje de aciertos en el conjunto de test

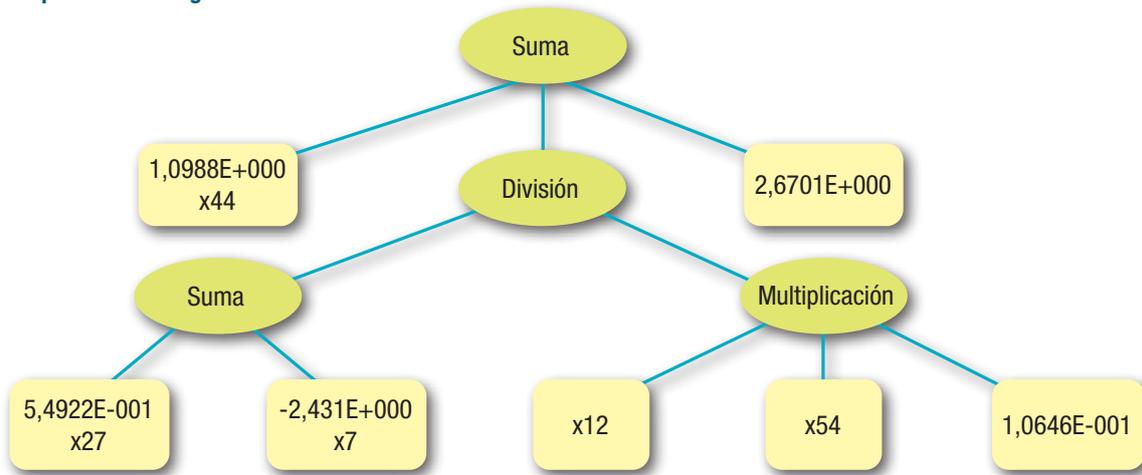
Porcentaje de aciertos	Fracasadas	No fracasadas	Total
Modelo año 1	89,72 %	83,05 %	83,07 %
Modelo año 2	82,95 %	77,09 %	77,14 %
Modelo año 3	81,47 %	75,40 %	75,45 %
Modelo año 4	78,88 %	72,69 %	72,75 %

Puede observarse que, a pesar de la restricción autoimpuesta de priorizar los verdaderos positivos y no desequilibrar el modelo, con lo que se deteriora el porcentaje total de aciertos (pues la población de empresas no fracasadas es mucho mayor que la de fracasadas), los resultados obtenidos con PG se pueden considerar muy satisfactorios, al encontrarse de media en el percentil 75 % para los modelos 1, 2 y 3. Estos resultados son comparables con otros trabajos de la literatura, cuya recopilación para un horizonte temporal de 1 a 3 años, recoge el trabajo de Du Jardin y Séverin (2011).

Por otra parte, los resultados obtenidos están en consonancia con los de trabajos previos de PG, concretamente el de Alfaro-Cid *et al.* (2007) para horizontes temporales de 3 y 4 años y el de Lensberg *et al.* (2006) para un horizonte temporal de 1 año, aunque ambos manejen información adicional a la meramente contable. También estos resultados son equiparables a los obtenidos previamente por este equipo aplicando redes de neuronas artificiales (Beade *et al.*, 2016).

Se ha comentado que una de las ventajas de la PG es la interpretabilidad del modelo. Por ejemplo, la figura 1 muestra el árbol correspondiente a la solución del modelo 4 antedicho.

Figura 1. Representación gráfica modelo 4



La correspondencia con los ratios es la siguiente:

- x7 = Gastos financieros / Exigible total
- x12 = Exigible a largo / Exigible total
- x27 = *Cash flow* / Exigible total
- x44 = Importe neto cifra de ventas / Activo circulante
- x54 = Fondos propios / Activo total

Como se observa, el modelo 4 hace énfasis casi exclusivamente en ratios relacionadas con el endeudamiento (su coste, estructura, peso sobre el total y la capacidad para afrontarlo).

Otra de las características de PG, además de su interpretabilidad, es que facilita las ratios relevantes e inmediatamente es factible calcular el impacto de cada una de ellas en la valoración final y, con ello, en la clasificación. Adicionalmente, realizar un análisis de sensibilidad de las variaciones de las ratios y contrastar su impacto final es factible y de fácil implantación.

Conclusiones

Los resultados del trabajo desarrollado muestran la ventaja de la PG frente a otras metodologías, básicamente en los siguientes aspectos:

Otra de las características de PG, además de su interpretabilidad, es que facilita las ratios relevantes e inmediatamente es factible calcular el impacto de cada una de ellas en la valoración final y, con ello, en la clasificación

- Las soluciones obtenidas por PG son perfectamente interpretables.
- El diseño de los modelos proporciona cierta flexibilidad en la elección de métricas para buscar la solución óptima, permitiendo obtener modelos «equilibrados» que prioricen el porcentaje de verdaderos positivos, pero sin renunciar a un elevado porcentaje de verdaderos negativos.
- Los resultados obtenidos son perfectamente comparables, cuando no mejores que los de otras técnicas, tanto en modelos a corto plazo como a largo plazo. ▽

Referencias

- Alfaro-Cid E, Sharman K, Esparcia-Alcazar A** (2007). "A genetic programming approach for bankruptcy prediction using a highly unbalanced database". En M. Giacobini (Ed.), *Applications of Evolutionary Computing, Proceedings* (Vol. 4448, pp. 169).
- Beade A, Santos J, Rodríguez López M** (2016). "Análisis temporal de predicción de la insolvencia empresarial en pymes gallegas mediante modelos conexionistas". *VII Jornadas de AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas)* sobre "Valoración, Financiación y Gestión de Riesgo". Vigo.
- Beade A, Santos, J, Rodríguez López M** (2020). "Aplicación de la programación genética en la predicción del fracaso empresarial en pequeñas y medianas empresas". *XIX Encuentro Internacional AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas)* Research Workshop sobre "Digitalización e inteligencia artificial: implicaciones en la gestión". Guarda-Portugal.
- Divsalar M, Javid MR, Gandomi AH, SoofiJB, Mahmood, MV** (2011). "Hybrid genetic programming-based search algorithms for enterprise bankruptcy prediction". *Applied Artificial Intelligence*, 25(8), 669-92.
- Du Jardin P, Séverin E** (2011). "Predicting corporate bankruptcy using a self-organizing map: An empirical study to improve the forecasting horizon of a financial failure model". *Decision Support Systems*, 51(3), 701-11. <https://doi.org/>
- Lensberg T, Eililfsen A, McKee TE** (2006). "Bankruptcy theory development and classification via genetic programming". *European Journal of Operational Research*, 169(2), 677-97.
- Lilia García-Almanza A, Alexandrova-Kabadjova B, Martínez-Jaramillo S** (2010). "Understanding bank failure: A close examination of rules created by Genetic Programming". En *2010 IEEE Electronics, Robotics and Automotive Mechanics Conference (CERMA 2010)* (pp. 34-9). IEEE Computer Soc.
- Mateos A, Marín M, Marí S, Seguí E** (2011). "Los modelos de predicción del fracaso empresarial y su aplicabilidad en cooperativas agrarias". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (70), pp. 179-208.

El gobierno de las entidades de inspiración religiosa: el papel del liderazgo en la promoción de los valores de la organización



Antonio Ariza Montes

Universidad Loyola Andalucía



Horacio Molina Sánchez*



M.ª del Mar Ortiz Gómez

Introducción

El principio básico del buen gobierno de cualquier organización es la separación de los roles ejecutivos frente a los de gobierno. Estos últimos se encargan de supervisar y adoptar las decisiones más importantes de la entidad, siempre y cuando actúen con la necesaria independencia de los gestores y la suficiente capacidad técnica. La finalidad última de estas funciones de gobierno es asumir la responsabilidad en la consecución de los objetivos de la organización y mitigar, por un lado, el riesgo de error en la adopción de decisiones estratégicas y, por otro, obstaculizar el posible comportamiento desleal de la alta dirección. La información es un recurso fundamental para poder desarrollar la labor de gobierno y esta debe adaptarse a las necesidades particulares que puedan existir en cada tipo de organización.

Este esquema, nacido y fuertemente desarrollado en el ámbito de las empresas que cotizan en mercados de valores, encuentra un reto especial en aquellas organizaciones cuyo objetivo último no es la maximización del beneficio, sino la realización de ciertos fines sociales. Dentro de estas últimas, aquellas cuya finalidad es la transmisión de un carisma a la sociedad a través de la acción configuran un grupo especial; por ejemplo, las obras promovidas por instituciones religiosas. En estas organizaciones, el buen gobierno requiere evaluar en qué medida la entidad está siendo eficaz en esta razón última consistente en compartir unos valores. De entre todas las funciones que asume el gobierno de estas organizaciones, este artículo se centra en la supervisión de la eficaz transmisión de valores.

Thomsen (2004) indica en relación con las grandes empresas que tanto los miembros del consejo como el primer directivo juegan un papel muy relevante en sus relaciones con distintos colectivos, formando una reputación empresarial hacia fuera y una cultura de la organización hacia dentro. Esta cultura empresarial se trata de formalizar, en muchos casos, en los códigos éticos de la entidad. Los códigos éticos constituyen de este modo una respuesta eficaz a los escándalos empresariales, al mismo tiempo que se enfrentan a un gran reto: ¿cómo conseguir su vigencia efectiva, a través de mecanismos de control o actuando sobre el liderazgo de los directivos?

Las empresas tratan de reforzar sus culturas organizativas sobre la vigencia de códigos de valores. Sin embargo, la consecución de una vigencia efectiva de los valores es el reto, pero lo es tanto para las empresas como para las entidades cuyo fin último es la transmisión de valores y para las que esta promoción de los valores es una cuestión identitaria.

La formalización de los valores a través de un código ético es un ejercicio necesario, pero sin un liderazgo que lo promueva difícilmente va a alcanzar una vigencia efectiva y, sin duda, entre los diferentes modelos de liderazgo, es preciso incorporar los rasgos que caracterizan a los liderazgos morales.

* Socio de AECA n.º 3677.
Experto Contable Acreditado-ECA®.
Miembro de las Comisiones de Valoración y Financiación y de Contabilidad de Cooperativas y otras Empresas de la Economía Social de AECA.

Los códigos éticos constituyen una respuesta eficaz a los escándalos empresariales

Mea y Sims (2019) sugieren que en un contexto empresarial donde predomina un clima en el que lo material se valora por encima de las personas una perspectiva espiritual podría contribuir a mejorar la ética de los negocios. Por este motivo, un enfoque para identificar buenas prácticas puede ser explorar cómo se gestionan los valores en otros entornos organizativos donde parecen estar más presentes en la toma de decisiones, como puedan ser las empresas de menor dimensión, las de carácter familiar o en entornos de entidades sin ánimo de lucro. Entre estas últimas, las entidades basadas en la fe constituyen un subgrupo particular caracterizado por su modelo de gestión de valores (Emerson y McKinney, 2010).

En las empresas de menor dimensión el propietario ejerce esa función de transmisor de valores (Thomsen, 2004), en línea con una vasta literatura sobre los valores en el ámbito de la empresa familiar en torno al concepto de riqueza socioemocional (García-Álvarez y López-Sintas, 2001; Gómez-Mejía *et al.*, 2007, 2010 y 2011; Berrone *et al.*, 2010).

Las empresas familiares están más atentas y sintonizadas con los temas sociales y con el interés de los *stakeholders* que las empresas no familiares, ya sea por reputación, porque los directivos desean rendir cuentas de sus decisiones en este campo o bien por preservar la riqueza socioemocional característica de este tipo de empresas (Van Gils *et al.*, 2014).

La teoría de la rendición de cuentas (*stewardship theory*) propone que los directivos en estas organizaciones no están motivados exclusivamente por objetivos personales, dado que sus conductas en favor de la organización y de carácter colectivista priman sobre las individualistas y centradas en uno mismo (Chrisman *et al.*, 2007). Marqués *et al.* (2014) indican que algunos valores como la identificación, el colectivismo, el compromiso, la perpetuación y la obligación también se encuentran presentes en la perspectiva de la riqueza socioemocional. Este enfoque se centra en la contribución de este activo de la empresa familiar, lo que permite conseguir niveles superiores de desempeño e incluso alcanzar los fines particulares que tienen estas organizaciones. Para Marqués *et al.* (2014) el comportamiento socialmente responsable viene influido por los valores de identificación y compromiso.

La tesis principal de este artículo sostiene que el buen gobierno de las entidades religiosas presenta particularidades que es preciso atender de manera particular. Si bien existen esferas del gobierno, como la evaluación de la sostenibilidad financiera que puede acogerse a un modelo de

control, existen otras que son identitarias, como en el caso de las entidades religiosas, que deben buscar planteamientos más en la línea de los *stakeholders*.

La gestión de valores en las entidades de inspiración religiosa

Si hay un contexto organizativo fundamentalmente centrado en una cultura de valores, este es sin duda el de las entidades religiosas, ya que su fin último no es otro que desplegar esos valores en su actuación ordinaria. Por otra parte, las organizaciones religiosas son una categoría dentro de las entidades sin ánimo de lucro y estas contribuyen cada vez más al desarrollo de las economías mundiales proporcionando un gran número de servicios (Anheier, 2009). Estas entidades cuentan con la peculiaridad de que, aunque probablemente presten unos servicios finales similares a otras organizaciones lucrativas de su ámbito (educación, sanidad, servicios sociales...), también generan un gran número de beneficios sociales a la vez que transmiten unos valores particulares e idiosincráticos que configuran el eje nuclear de su misión.

En el caso de las organizaciones religiosas, su capacidad transformadora sobre los beneficiarios está estrechamente vinculada a la forma en la que el trabajador se relaciona con los valores espirituales y religiosos que forman el carisma de la entidad (Carroll, 1998). Las organizaciones de inspiración religiosa pretenden, a través del servicio que prestan, compartir unos valores, siendo esto último –el modo de proceder– un fin en sí mismo. Los trabajadores, en muchos casos denominados «colaboradores» o «familia», son conscientes de los valores a los que aspira la organización (a modo de ejemplo se pueden citar el amor, la misericordia, el sacrificio, la paciencia o la amabilidad, entre otros). Sin embargo, si esta cultura en valores es muy relevante para dar cumplimiento a su misión, ¿cómo se supervisa desde el órgano de gobierno el nivel de desempeño en este terreno tan etéreo?

Posiblemente, una solución sea poner los medios para que los valores existan a través del proceso de selección y de procesos de formación, dando respuesta a lo que Nistor (2019) plantea sobre si estos valores son innatos en el trabajador o por el contrario los desarrolla a medida que realiza su trabajo y se integra y socializa en la organización. Ortiz-Gómez *et al.* (2020a) observan en una entidad de inspiración católica que los trabajadores cuyos valores están vinculados a la autotranscendencia (como la benevolencia y el universalismo) desarrollan niveles superiores de implicación con su actividad, la cual se ve reforzada si

Las organizaciones de inspiración religiosa pretenden, a través del servicio que prestan, compartir unos valores, siendo esto último –el modo de proceder– un fin en sí mismo

el ambiente de trabajo permite mostrarse de forma auténtica. La solución alternativa es buscar una aproximación a la medición de estos valores y su gestión y supervisión como parte del desempeño específico de estas entidades; por ejemplo, Molina-Sánchez *et al.* (2020) proponen una estrategia de medición de valores en la organización sobre la base del concepto de autenticidad, de tal forma que los valores en los empleados o directivos que se relacionen de manera directa con la percepción de autenticidad serían los valores dominantes en la organización. En este terreno, consideramos que la medición debe recurrir a los desarrollos realizados en el campo de la psicología del trabajo para conseguir unos informes relevantes y que sean una representación fidedigna de la realidad.

Las entidades sociales de inspiración religiosa pretenden, como fin último, la transmisión de unos valores a través del ejercicio de una acción social. Estas entidades tratan de generar un patrimonio ético, ligado a la cultura de la organización, y que debe inspirar el estilo de actuación. La labor de gobierno debe incorporar la evaluación de los valores dominantes en la organización. La implicación de los *stakeholders* en este debate puede ser enriquecedora, especialmente para los trabajadores, porque puede ayudar en la interpretación de la información y en la comunicación e implicación efectiva para la consecución de una cultura compartida. Este planteamiento superaría un marco de gobierno basado exclusivamente en el control, que sería la propuesta desde la teoría de la agencia. La transmisión de valores es un ejercicio de colaboración conjunta que requiere una aproximación a la realidad con instrumentos de medida (de naturaleza subjetiva por el propio objeto de medición) que permitan extraer conclusiones y aportar cursos de actuación. Todo esto se encauzaría más en la línea de las teorías de liderazgo, sustentadas a su vez en la teoría de la identidad social.

Los estilos de liderazgo morales

El liderazgo juega un papel relevante en la gestión de los valores que forman la cultura de la organización (AECA, 2007). Esta tarea corresponde a los líderes (Eisenbeiss, 2012; Fichter, 2018), dado que las políticas y prácticas éticas de una organización están fuertemente influidas por las de sus directivos (Weaver *et al.*, 1999). En los últimos años se han identificado estilos de liderazgo basados en fundamentos morales, entre los que destacan el liderazgo de servicio y el liderazgo auténtico (Lee *et al.*, 2019), unos modos de ejercer el liderazgo que podrían dar una respuesta más eficaz y coherente con las culturas organizativas basadas en valores. La investigación sobre estos estilos de liderazgo identifica el efecto positivo en el bienestar subjetivo de los trabajadores, un objetivo primordial para la mayoría de entidades (Maula-Bakhsh y Raziq, 2016; Ilies *et al.*, 2005), ya que genera efectos beneficiosos, tanto para la comunidad como para las organizaciones, haciendo que los empleados estén felices y saludables, y contri-

El liderazgo juega un papel relevante en la gestión de los valores que forman la cultura de la organización

buyendo, entre otras cosas, a aumentar la productividad, la participación y el esfuerzo (Fisher, 2003).

El liderazgo de servicio

El liderazgo de servicio está atrayendo un gran interés en el mundo científico (Eva *et al.*, 2019; Liden *et al.*, 2015), pero los esfuerzos principales se han destinado a proporcionar la definición más acorde de este concepto o determinar su relación con resultados organizacionales (Van Dierendonck, 2011). El concepto de liderazgo de servicio es entendido por Reinke (2004) como «un liderazgo que prioriza las necesidades de los demás y de la organización. Se caracteriza por la actitud receptiva, la visión y la administración, y da como resultado la construcción de la comunidad dentro de la organización». Estos autores consideran que un líder sirviente está «comprometido con el crecimiento, tanto del individuo como de la organización, y que trabaja para construir una comunidad dentro de las organizaciones».

Aunque algunas investigaciones han estudiado los beneficios positivos que produce el liderazgo de servicio en los empleados de las organizaciones lucrativas, estos apenas han sido investigados entre los miembros de las organizaciones religiosas no lucrativas. Entre esos beneficios, se pueden resaltar el bienestar subjetivo, la implicación con la actividad (*work engagement*), el sentimiento de autenticidad o la espiritualidad en el trabajo.

El sentimiento de autenticidad se moldea en torno a tres dimensiones fundamentales: vida auténtica, autoalienación y aceptación de la influencia externa; alcanzar el nivel óptimo de autenticidad cuando la vida auténtica alcanza un alto nivel y la autoalienación y aceptación de la influencia externa presentan niveles bajos (Wood *et al.* 2008). Por otra parte, la espiritualidad en el trabajo, como Ahmos y Duchon (2000) exponen, tiene sus raíces en tendencias sociales y reconoce en el trabajador una vida interior que nutre y se nutre de un trabajo con sentido. Una década después existe una amplia literatura empírica que demuestra que la espiritualidad en el trabajo propicia una sensación de bienestar, un trabajo con sentido y un sentido de comunidad (Karakas, 2010). Esto determina la relación entre la espiritualidad en el trabajo y el compromiso con la actividad, la satisfacción y el nivel de desempeño (Geigle, 2012).

El liderazgo de servicio también se centra en el bienestar de los trabajadores (Winston y Fields, 2015; Liden, *et al.*, 2014; Van Dierendonck, 2011), tratando de satisfacer sus necesidades (Chiniara y Bentein, 2016), su desarrollo y su empoderamiento (Van Dierendonck, 2011), incluso por encima de los intereses de los líderes (Hale y Fields, 2007). Para lograr los objetivos organizacionales a largo plazo, los

Tanto la autenticidad como la espiritualidad en el trabajo determinan de manera positiva la implicación en el trabajo

líderes deben facilitar el crecimiento, el desarrollo y el bienestar general de sus equipos (Stone *et al.*, 2004). Un líder que, siguiendo la visión de la organización, motiva a los trabajadores en la dirección de estos valores compartidos, fomenta un sentimiento de bienestar en ellos (Amos y Weathington, 2008). Hasta donde llega nuestro conocimiento no son muchos los estudios que soportan la relación causal entre liderazgo sirviente y bienestar, encontrándose entre ellos un estudio longitudinal que soporta que aquellos seguidores que perciben que sus superiores muestran un estilo de liderazgo activo de apoyo reportan mayores niveles de bienestar (Van Dierendonck *et al.*, 2004).

El liderazgo auténtico

Otro estilo de liderazgo emergente es el liderazgo auténtico. Este auge se debe posiblemente a la pérdida general de confianza en los líderes de todo el mundo (Avolio y Walumbwa, 2014) y, en particular, a la derivada de los escándalos financieros (Cooper *et al.*, 2005). Como reacción se ha producido una llamada hacia un estilo de liderazgo fundamentado sobre la base de los valores (Gardner *et al.*, 2011). El liderazgo auténtico, promovido por la espiritualidad (Klenke, 2007), se caracteriza por la presencia de líderes altruistas (Gardner *et al.*, 2005), que buscan el bien común de la organización y sus trabajadores, asegurándose de que la visión y la estrategia de la organización sigue el mismo camino que el de sus trabajadores. Desde el punto de vista de los seguidores, estos líderes son percibidos como personas transparentes que actúan en concordancia con sus valores y creencias (Avolio y Gardner, 2005), lo que conlleva una mejora de la satisfacción, la efectividad, el esfuerzo, el compromiso y el rendimiento de estos seguidores (Molero *et al.*, 2010; Walumbwa *et al.*, 2008).

Las entidades religiosas pretenden desarrollar su actividad de acuerdo a los valores de su carisma y, en consecuencia, el liderazgo auténtico puede suponer el estilo más apropiado para conseguir su misión. El liderazgo auténtico no se ciñe a la tradicional perspectiva *top-down* de la gestión estratégica de recursos humanos, sino que considera de manera dinámica la relación entre seguidores y líderes, los cuales co-crean un sentido y percepción de autenticidad en la interacción entre ellos (Gill *et al.*, 2018). El liderazgo auténtico se produce como consecuencia de un proceso de legitimación donde las percepciones del seguidor sobre la autenticidad del líder se activan mediante juicios morales, en las que se superponen los sistemas de valores del líder y de los seguidores. La mera autenticidad del líder no se puede considerar liderazgo si no es adoptado por un seguidor que

le confiera la legitimidad (Sidani y Rowe, 2018). Es por ello que algunos autores proponen que el liderazgo auténtico contribuye a reforzar otros estilos de liderazgo (Avolio y Gardner, 2005; Avolio y Walumbwa, 2014). De hecho, la redundancia o complementariedad entre los diferentes estilos de liderazgos éticos es un tema de investigación que necesita de evidencias de la comunidad científica.

En un estudio reciente sobre una entidad de inspiración católica (Ortiz-Gómez *et al.*, 2020b) se pone de relieve que, sorprendentemente, el liderazgo de servicio no conduce a mayores niveles de implicación con la actividad, sino que influye significativamente en el sentimiento de autenticidad experimentado por los trabajadores de esa organización y sobre el sentimiento de espiritualidad en el trabajo. Tanto la autenticidad como la espiritualidad determinan de manera positiva la implicación en el trabajo, lo que técnicamente se denomina una relación de mediación total y que pone de manifiesto la importancia que tiene crear en este tipo de entidades un clima de autenticidad y espiritualidad en el trabajo, para lo que influye el estilo de liderazgo de servicio.

Conclusiones

El refuerzo de las culturas organizativas en torno a los valores ha de producir efectos positivos, no solo como mecanismo de prevención del fraude –objetivo de reputación ante los *stakeholders*– sino también como instrumento de mejora del bienestar y del compromiso de los trabajadores. La consecución de una vigencia efectiva de los valores es el reto, pero lo es tanto para las empresas como para las entidades, cuyo fin último es la transmisión de valores y para las que esta promoción de los valores es una cuestión identitaria.

La formalización de los valores a través de un código ético es un ejercicio necesario, pero sin un liderazgo que lo promueva difícilmente va a alcanzar una vigencia efectiva; y, sin duda, entre los diferentes modelos de liderazgo, es preciso incorporar rasgos que caracterizan a los liderazgos morales.

Finalmente, si se desea promover la cultura en valores en una entidad, es preciso obtener métricas que permitan a la dirección de recursos humanos promover medidas en pro de ellos y al órgano de gobierno evaluar el desempeño y los progresos en este campo. El ámbito de la psicología del trabajo dispone de un arsenal de instrumentos de medición validados que pueden ser de gran utilidad. Desde el ámbito académico se puede contribuir diseñando instrumentos fiables pero que, al mismo tiempo, optimicen el tiempo de cumplimentación por parte de los empleados¹. ▽

Referencias en el enlace:

aeca.es/old/referencias/r132a.pdf

¹ Como ejemplo, recientemente, Ortiz-Gómez *et al.* (2020c) han validado en castellano un instrumento para evaluar el liderazgo de servicio con un nivel óptimo de preguntas.

El efecto de las dimensiones de la responsabilidad social corporativa en los ‘earnings management’



João Miguel Borralho*
Universidade Lusófona



Dolores Gallardo Vázquez**
Universidad de Extremadura



Remedios Hernández Linares
Universidad de Extremadura



Inna Sousa Paiva
Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)

Este estudio analiza la relación entre las tres dimensiones de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) –ambiental, social y de gobierno corporativo– y los ‘earnings management’ (EM). El estudio empírico se lleva a cabo con una muestra de 114 empresas cotizadas españolas y francesas con índice en la base de datos Eikon Thomson Reuters, en el período 2009-2018.

En general, los resultados indican que el mayor compromiso de RSC conduce a menores niveles de EM.

Sin embargo, altos niveles de desempeño ambiental parecen estar asociados a mayores prácticas de EM, asociación que parece resultar de la divergencia de intereses entre la dirección de la empresa y sus inversores. Estos resultados ayudan a explicar las inconsistencias encontradas en la investigación de la relación entre RSC y EM.

* Socio de AECA n.º 6778.

** Socia de AECA n.º 3563.

Miembro de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de AECA

Introducción

La responsabilidad Social Corporativa (RSC) puede atenuar las asimetrías de información que se establecen entre los *stakeholders* internos y externos de la empresa, por el mayor nivel de divulgación. Esto puede contribuir a la reducción de los costes de agencia, debido al incremento de la confianza que se establece con los *stakeholders* (Amar y Chakroun, 2017). Para ello, la RSC debe reforzar la ética empresarial, proporcionando a los *stakeholders* información transparente que les permita comprender las acciones de la empresa, obteniendo retornos positivos al encontrar la legitimidad como buen ciudadano. Con base en estos principios, la investigación ha considerado que la RSC reduce las prácticas de *earnings management* (EM) (Kim *et al.*, 2012). Sin embargo, los resultados obtenidos no son concluyentes. De hecho, hay una corriente de investigación que sostiene que las inversiones en RSC no se realizan en beneficio de los inversores, sino con la intención de promover el prestigio de quienes gestionan la empresa, que trabajan para su propio beneficio (Gargouri *et al.*, 2010; Oh *et al.*, 2019). En este sentido, cuando la gerencia lleva a cabo prácticas de EM puede utilizar altos desempeños de RSC para ocultar estas acciones y así evitar reacciones negativas por parte de los inversores y la supervisión de las autoridades (Prior *et al.*, 2008).

Para arrojar luz a esta divergencia, este trabajo pretende analizar la naturaleza de la relación entre el desempeño de las dimensiones de RSC (ambiental, social y de gobierno corporativo) y los EM. El estudio empírico se basa en una muestra de 114 empresas españolas y francesas durante el período 2009-2018. Los datos se obtuvieron de la base de datos Eikon Thomson Reuters, que divulga los índices de RSC para las dimensiones individuales, obtenidos por especialistas de la entidad, a través de los informes financieros, de sustentabilidad y otras fuentes de información.

La implicación de los trabajadores refuerza la ética empresarial en el cumplimiento de la misión y los valores, permitiendo generar mayores niveles de confianza con determinados *stakeholders*

La asociación entre las dimensiones de la RSC y los EM

Dimensión ambiental

La dimensión ambiental engloba: (1) el consumo racional de energía y agua y la búsqueda de soluciones más ecoeficientes; (2) la reducción de emisiones ambientales; y (3) la reducción de costes ambientales para los clientes a través de la adopción de nuevas tecnologías y procesos ambientales.

Las empresas más contaminantes tienen más probabilidades de reducir los resultados contables para evitar costes políticos derivados del activismo verde (Gargouri *et al.*, 2010). Por otro lado, la alta preocupación de la sociedad por el medio ambiente también puede generar conflictos de interés entre gestores e inversores que motiven las prácticas de EM. Los inversores valoran las acciones de RSC que evitan multas por sanciones legales, accidentes ambientales y procesos judiciales (Krüger, 2015). Sin embargo, con respecto a otras acciones que van más allá de los límites legales (como son las inversiones en tecnologías limpias o en fuentes de energía renovables), los inversores pueden no creer en la recuperación de estas inversiones, generando presiones por las posibles pérdidas en el valor de mercado (Fernando *et al.*, 2017). Quienes gestionan la empresa también pueden utilizar el desempeño ambiental para mejorar su prestigio e imagen corporativa como entidad que cumple las expectativas de la sociedad (Prior *et al.*, 2008). Estas acciones pueden constituir mecanismos de defensa para ocultar prácticas de EM, siendo estas empresas susceptibles de menor intervención por las autoridades de supervisión (Kim *et al.*, 2012).

Dimensión social

La dimensión social se refiere: (1) al desarrollo de la fuerza laboral; (2) al respeto por las convenciones fundamentales de derechos humanos; (3) al compromiso con la ciudadanía, la salud pública y la ética empresarial; y (4) a la producción de productos (bienes y servicios) que integran salud y seguridad.

Las empresas más involucradas con la dimensión social muestran un mayor compromiso con las generaciones futuras, desarrollando acciones en beneficio de la comunidad que mejoran su imagen de ciudadanía y el respeto a

los derechos humanos. Por otro lado, la implicación de los trabajadores refuerza la ética empresarial en el cumplimiento de la misión y los valores, permitiendo generar mayores niveles de confianza con determinados *stakeholders*, como consumidores, clientes y proveedores. La perspectiva a largo plazo de estas organizaciones demuestra ser contraria a las prácticas de EM y crea menos presión para el desempeño a corto plazo, lo que también tiene efectos negativos sobre estas prácticas (Kim *et al.*, 2012).

Dimensión gobierno corporativo

La dimensión gobierno corporativo se entiende como «el conjunto de órganos de supervisión y reglas de toma de decisiones que permiten a los propietarios y partes interesadas de la empresa garantizar que se respeten sus intereses» (Amar y Chakroun, 2018, p. 352). Los informes publicados externamente sobre información financiera y no financiera constituyen herramientas de gobierno corporativo y sirven para alinear los intereses entre gestores y accionistas.

Las prácticas de buen gobierno mitigan los conflictos de interés, reducen los costes de agencia y, por tanto, contribuyen a una información financiera de mayor calidad (Kim *et al.*, 2012). La investigación ha identificado que la mejora de los mecanismos de gobierno reduce las prácticas de EM (Borralho *et al.*, 2020).

Datos y metodología

La muestra del estudio fue seleccionada de la base de datos Eikon Thomson Reuters e incluye 114 empresas (77 francesas y 37 españolas) estudiadas durante el período 2009-2018. El número final de observaciones es de 1.062, ya que no se consideraron 78 observaciones debido a la falta de datos (tabla 1). El índice promedio de RSC no presenta diferencias importantes entre sectores de actividad, aunque se aprecian diferencias entre dimensiones, siendo el índice promedio de desempeño ambiental superior al de desempeño social y muy superior al índice de desempeño de gobierno corporativo para todos los sectores de actividad.

El nivel de prácticas de EM se midió a través de la metodología de los *accruals* discrecionales, utilizando el modelo de Jones modificado [AD (J)] (Dechow *et al.*, 1995). Usamos como métrica alternativa el modelo de Jones modificado ajustado por el flujo de efectivo de las operaciones (CFO) (Amar y Chakroun, 2018).

En la investigación se aplicó un modelo de análisis (ecuación 1) que contrasta el módulo de los *accruals* discrecionales, como variable dependiente, con el desempeño de cada dimensión, como variables independientes. Se incluyeron ocho variables de control: tamaño, deuda, rentabilidad (ROA), *cashflow* operativo (CFO), *Market-to-Book* (MtoB), país (España = 1; Francia = 0), participación de las mujeres en la administración (Mujeres) y sector de actividad (Sectores):

Tabla 1. Observaciones por sector de actividad

Sectores	Número total	%	Media del volumen de activos (10 ⁶ €)	Media del volumen de negocios (10 ⁶ €)	Índice promedio RSC			
					RSC	Ambiental	Social	Gobierno corporativo
Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca (SIC 1)	136	12,8 %	17.841	10.934	70,19	72,57	67,81	44,52
Industria (SIC 2, 3)	416	39,2 %	22.979	15.801	69,98	71,65	68,30	51,05
Comercio minorista y venta por mayor (SIC 4, 5)	301	28,3 %	38.240	20.389	75,23	75,57	74,48	51,23
Servicios (SIC 7, 8)	209	19,7 %	8.686	4.745	71,79	75,57	68,01	47,97
Total	1.062	100%	23.833	14.302	71,85	73,77	69,93	49,65

SIC: Standard Industrial Classification

$$|DA| = \alpha + \beta_1 \text{ Dimensione RSC} + \beta_2 \text{ Índice RSC} + \beta_3 \text{ Tamaño} + \beta_4 \text{ Deuda} + \beta_5 \text{ ROA} + \beta_6 \text{ CFO} + \beta_7 \text{ MtoB} + \beta_8 \text{ País} + \beta_9 \text{ Mujeres} + \beta_{10} \text{ Sectores} + \varepsilon \quad (1)$$

Resultados

Cuatro de las medidas financieras incluidas como variables de control en el modelo fueron significativas, lo que indica que las empresas con menor rentabilidad, mayor endeudamiento y *cashflow* operativo y menor tamaño se asocian con mayores niveles de EM. La variable *market-to-book* no fue significativa, aunque el signo de la variable es negativo, lo que indica que las empresas con menor crecimiento en el mercado de capitales pueden recurrir a prácticas de EM. Las variables de control relacionadas con las medidas no financieras son significativas. Así, la variable país está positivamente asociada a los EM, indicando que el hecho de ser una empresa española impulsa las prácticas de EM, lo cual podría explicarse porque la crisis financiera vivida en parte del período de estudio afectó a España de forma más significativa que a otros países europeos, como Francia. La participación de las mujeres en la administración, sin embargo, reduce las prácticas de EM, lo cual parece confirmar que las mujeres están asociadas con niveles más bajos de EM, al considerarse que son más éticas y menos propensas al riesgo (Borralho *et al.*, 2020).

La relación entre el desempeño de RSC (C2) y las prácticas de EM no se encontró significativa ($\beta = 0,009$; $p < n.s.$), lo cual se puede atribuir al diferente comportamiento de las dimensiones individuales, tal y como se esperaba. El desempeño ambiental (C3) se relaciona significativa y positivamente con los EM ($\beta = 0,052$; $p < 0,01$) y al incluir esta variable en el modelo, la variable RSC sufre un ajuste, presentando signo negativo y significativo ($\beta = -0,043$; $p < 0,01$). Este resultado indica que solo la dimensión am-

Un mayor compromiso de la empresa con la RSC reduce las prácticas de EM, aunque esta relación no está presente en todas las dimensiones individuales

biental está asociada con mayores niveles de EM. El desempeño social (C4) corrobora lo anterior, dado que se asocia significativa y negativamente con las prácticas de EM ($\beta = -0,052$; $p < 0,01$). El desempeño del gobierno corporativo (C5) también resultó significativo con signo negativo ($\beta = -0,011$; $p < 0,05$), aunque el ajuste observado se redujo a nivel de la variable RSC ($\beta = 0,011$; $p < 0,10$). Teniendo en cuenta la literatura, esta dimensión parece ser más autónoma en la relación con los EM (Kim *et al.*, 2012).

Los resultados obtenidos para los factores de inflación de la varianza (VIF) se encuentran dentro de los límites de seguridad ($VIF < 10$), por lo que la multicolinealidad no es un problema en las variables independientes.

Replicamos el modelo con la métrica alternativa de los accruals discrecionales, habiendo observado que los resultados obtenidos se corroboran.

Conclusiones preliminares y discusión

Los resultados de esta investigación indican que, en general, un mayor compromiso de la empresa con la RSC reduce las prácticas de EM, aunque esta relación no está presente en todas las dimensiones individuales, sino que sólo se mantiene para las dimensiones de desempeño social y de gobierno corporativo. Dicho resultado es consistente con la idea de que los inversores no atribuyen el mismo valor a todas las dimensiones de la RSC (Fernando *et al.*, 2017; Miralles-Quirós *et al.*, 2018).

La dimensión ambiental está asociada a mayores prácticas de EM, lo que podría explicarse porque las empresas contaminantes, para evitar costes políticos, reducen los resultados contables. Además, las acciones ambientales realizadas con el objetivo de aumentar el prestigio de quien gestiona la empresa pueden no ser valoradas por sus inversores/as, provocando potenciales pérdidas de mercado. Esta divergencia de intereses parece impulsar las prácticas de EM que los gestores tratan de ocultar con inversiones en RSC, para mitigar las reacciones negativas de los inversores y la intervención de las autoridades supervisoras.

Tabla 2. Estimaciones de la regresión de los *accruals* discrecionales

	C1	C2	C3	C4	C5
Variable dependiente	Accruals discrecionales – AD (J)				
Variables independientes	β	β	β	β	β
(constante)	11,513***	11,849***	10,883***	10,883***	11,380***
Tamaño	-0,593***	-0,640***	-0,621***	-0,621***	-0,598***
Endeudamiento	0,023***	0,023***	0,025***	0,025***	0,023***
ROA	-0,064***	-0,065***	-0,061***	-0,061***	-0,066***
CFO	0,248***	0,249***	0,250***	0,250***	0,251***
MtoB	-0,003	-0,003	-0,003	-0,003	-0,003
País	0,610***	0,576**	0,808***	0,808***	0,589***
Mujeres	-0,029***	-0,030***	-0,032***	-0,032***	-0,028***
Índice RSC		0,009	-0,043***	0,062***	0,011*
Desempeño Ambiental			0,052***		
Desempeño Social				-0,052***	
Desempeño de Gobierno Corporativo					-0,011**
Sectores	No Significativo				
R2	27,8%	28,0%	28,9%	28,9%	28,3%
R2 Ajustado	27,1%	27,1%	28,0%	28,0%	27,4%
Significación	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
VIF máximo			6,650	6,927	1,393
Observaciones	1.062				

***p < 0,01; **p < 0,05; * p < 0,1

La dimensión social está asociada a menores prácticas de EM, lo que parece resultar del refuerzo de la ética al involucrar la fuerza laboral en la consecución de la misión y los valores de la organización, en aplicación de Códigos de Conducta para generar confianza con clientes y consumidores.

Finalmente, los resultados de este estudio revelan que la dimensión de gobierno corporativo también está asociada a menores prácticas de EM, aunque de forma más autónoma que las dimensiones anteriores. Los mecanismos de buen gobierno aumentan la transparencia de la información y la igualdad de trato con los accionistas. Esto reduce las prácticas de EM frente a la supervisión efectiva de la gerencia por parte de la administración.

El estudio agrega valor a la investigación al mostrar que las dimensiones de la RSC tienen diferentes efectos en los EM,

Las acciones ambientales realizadas con el objetivo de aumentar el prestigio de quien gestiona la empresa pueden no ser valoradas por sus inversores/as, provocando potenciales pérdidas de mercado. Esta divergencia de intereses parece impulsar las prácticas de EM

debido a divergencias de intereses entre diferentes *stakeholders*. Creemos, por tanto, que la investigación necesita prestar más atención a esas divergencias, integrando el riesgo ambiental en el riesgo financiero de las empresas. ▀

Referencias

- Amar A, Chakroun S** (2018). "Do dimensions of corporate social responsibility affect earnings management? Evidence from France". *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(2), 348-70.
- Borralho J, Gallardo-Vázquez D, Hernández-Linares, R, Paiva I** (2020). "The effect of corporate governance factors on the quality of financial reporting in family and non-family firms". *Spanish Accounting Review / Revista de Contabilidad*, 23(2), 167-79.
- Dechow M, Sloan R, Sweeney A** (1995). "Detecting earnings management". *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Fernando C, Sharfman M, Uysal V** (2017). "Corporate environmental policy and shareholder value: Following the smart money". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(5), 2023-51.
- Gargouri R, Francoeur S, Shabou R** (2010). "The relationship between corporate social performance and earnings management". *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 27(4), 320-34.
- Kim Y, Park M, Wier B** (2012). "Is earnings quality associated with corporate social responsibility?" *The Accounting Review*, 87(3), 761-96.
- Krüger P** (2015). "Corporate goodness and shareholder wealth". *Journal of Financial Economics*, 115 (2) 304-29.
- Miralles-Quirós MM, Miralles-Quirós JL, Gonçalves L** (2018). "The value relevance of environmental, social, and governance performance: The Brazilian case". *Sustainability*, 10(3), 574; doi:10.3390/su10030574.
- Oh W, Chang Y, Jung R** (2019). "Board characteristics and corporate social responsibility: Does family involvement in management matter?" *Journal of Business Research*, 103(C), 23-33.
- Prior D, Surroca J, Tribó J** (2008). "Are socially responsible managers really ethical? Exploring the relationship between earnings management and corporate social". *Corporate Governance: An International Review*, 16(3), 160-77.

La influencia del nivel de riesgo en las decisiones empresariales



Alfonso
A. Rojo
Ramírez*

Universidad de Almería



M.ª Carmen
Martínez
Victoria

A partir del trabajo seminal de Bowman sobre la correlación negativa entre los indicadores de rentabilidad y riesgo, basados en datos contables, este trabajo pone el foco de análisis en dicha relación utilizando para ello una muestra de empresas españolas no cotizadas durante el periodo de estudio 2012-2016. En particular, se analiza el comportamiento empresarial existente bajo diferentes escenarios según la situación económico-contable en las que estas se encuentran. Los resultados muestran la existencia de una mayor aversión o atracción por el riesgo en función de la situación de la empresa respecto a un valor de referencia establecido.

* Socio de AECA n.º 633.
Miembro de la Comisión de Valoración
y Financiación de AECA.

Introducción

La teoría de la utilidad (Hands, 2015) establece que los sujetos económicos se comportan de manera racional, tratando de incrementar su riqueza bajo el supuesto de que cuanto mayor es el riesgo que soportan mayor es la rentabilidad que demandan a sus proyectos de futuro. La relación riesgo-rentabilidad ha sido ampliamente estudiada, con gran repercusión en la práctica que, aunque admite esta relación positiva, no acaba de ser totalmente demostrada, como lo ponen de manifiesto diferentes estudios tras el trabajo de Bowman (1980) quien, contrariamente a lo admitido por la teoría, encontró una relación negativa entre riesgo y rentabilidad.

Lo cierto es que la gran mayoría de los trabajos que han analizado esta relación se centran en empresas cotizadas, lo que deja al descubierto una importante área de estudio en relación con las empresas fuera de dicho mercado, que son más del 99 % en todo el mundo. Este artículo recoge el avance parcial de un estudio en curso que analiza la relación riesgo-rentabilidad desde una perspectiva estratégica dentro del sector industrial y en relación con las empresas no cotizadas, introduciendo el concepto de riesgo intrínseco de la empresa como factor de análisis de interés a la hora de evaluar dicha relación. En particular, parece contrastado que la actitud de los inversores frente al riesgo difiere según el especial contexto de la inversión y la apreciación o esperanza de lograr sus objetivos.

La relación riesgo-rentabilidad

La actividad que desarrollan los inversores y gestores de las empresas incluye un alto nivel de incertidumbre, lo que significa que las decisiones se toman bajo riesgo. En la teoría de la decisión clásica, el riesgo se concibe como un reflejo de la variación en la distribución de los posibles resultados y se supone que está asociado negativamente con el atractivo de una alternativa (March y Shapira, 1987; Rojo-Ramírez, 2019).

Además, los sujetos económicos buscan incrementar su riqueza tomando aquellas decisiones que le proporcionan mayor utilidad con el menor riesgo posible, estableciéndose una relación positiva entre las variables riesgo y rentabilidad. Una parte significativa de los estudios así lo confirman, aunque existen otros que no lo hacen, encontrando una relación negativa o no significativa. A esta dicotomía, desencuentro o paradoja, generalmente encontrada en estudios con muestras de empresas cotizadas y en mercados de corte anglosajón, se ha tratado de dar explicación bajo el paraguas de la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979) que señala que los sujetos económicos son por lo general adversos al riesgo, infravalorando los resultados meramente probables frente a aquellos otros que son seguros.

Sin embargo, esta paradoja, no parece encontrarse en el caso de las pequeñas y medianas empresas, si bien es cierto que no existen muchos estudios a este respecto. De hecho, en España, Melgarejo Molina y Vera Colina (2010) encuentran para una muestra de 1.556 empresas navarras una relación positiva y Rojo-Ramírez (2019, Cap 7) muestra, analizando 1.177 empresas manufactureras, que la relación riesgo-rentabilidad es igualmente positiva, en promedio, en el período 2010-2016.

La forma habitual de medir esta relación es en base contable, especialmente en el caso de empresas no cotizadas. Como rendimiento suele tomarse la rentabilidad financiera contable y como riesgo la varianza o desviación típica de dicha rentabilidad, ambos en términos históricos.

No obstante, esta forma de proceder puede ser engañosa al dejar la apreciación del riesgo exclusivamente a un cálculo estadístico ya que, como señala Rojo-Ramírez (2019:163), el estudio del riesgo con base solo en las magnitudes estadísticas comentadas no es suficiente por sí solo, aun relativizando el efecto tamaño de la empresa y ajustando por la gran dispersión posible de los datos contables. En gran medida, ello es debido a que la apreciación del riesgo estadístico se sustenta en variaciones de los datos sin importarle demasiado su signo positivo o negativo, lo que puede llevar a una inadecuada interpretación de los datos.

La relación riesgo-rentabilidad y el riesgo intrínseco de la empresa

La teoría prospectiva (Kahneman y Tversky, 1979) revela el distinto comportamiento que tienen los inversores y gestores en función del contexto en el que se enmarcan sus decisiones. Los individuos evalúan los resultados en términos de ganancias y pérdidas en comparación con un punto de referencia; por ejemplo, la media del sector de estudio. La teoría prospectiva considera que los decisores, cuando se encuentran en un escenario positivo –es decir, los resultados de la empresa son más altos que su nivel de aspiración– adoptarán un comportamiento conservador, prefiriendo una ganancia segura a otra mayor pero incierta. Sin embargo, los individuos asumirán un mayor nivel de riesgo cuando sus resultados sean inferiores al punto de referencia establecido si con ello la pérdida es menor pero cierta.

Cuando los resultados esperados son inciertos los descartan en mayor medida que cuando consideran que son más seguros. Esta perspectiva es muy interesante, puesto

La actitud de los inversores frente al riesgo difiere según el especial contexto de la inversión y la apreciación o esperanza de lograr sus objetivos

que permite gestionar diferentes puntos de referencia para la toma de decisiones según la apreciación del riesgo propio admitido generalmente de cada empresa.

En este sentido es posible y admisible establecer, previo al análisis estadístico del riesgo, diferentes puntos de referencia que consideren la situación económico-contable de la empresa y su posición frente a la competencia, admitiendo que los datos históricos de la empresa condicionan el futuro de la misma. Por ejemplo, Ruano-Pardo y Salas-Fumás (2004) diferenciaron tres niveles de riesgo económico. Por su parte, Rojo-Ramírez (2019) agrupa 1.177 empresas industriales en cinco niveles de riesgo, mostrando que en niveles de riesgo alto o muy alto la relación riesgo-rentabilidad es negativa, mientras que en escenarios de bajo riesgo esta es positiva, como predice la teoría. Cuando el rendimiento de la empresa es superior a la media del sector no se aprecia una estrategia nítida.

Parece claro que estas observaciones sugieren el interés de estudiar el binomio riesgo-rentabilidad tomando en consideración su nivel de riesgo específico. En este trabajo se trata de responder y conocer esta relación en el caso de empresas no cotizadas, para lo que se plantean las siguientes hipótesis:

- **H1.** Existe una relación positiva entre riesgo y rentabilidad.
- **H2.** Existe una relación positiva entre riesgo y rentabilidad cuando el desempeño de la empresa está por encima del nivel de referencia.
- **H3.** Existe una relación negativa entre riesgo y rentabilidad cuando el desempeño de la empresa está por debajo del nivel de referencia. Especialmente, esta relación es más pronunciada cuanto mayor es la brecha entre el punto de referencia y el desempeño esperado de la empresa.

Trabajo empírico

Con este propósito se toma como rentabilidad la ROE, calculada como el resultado bruto de la explotación más ingresos financieros menos gastos financieros sobre el total de recursos propios; como riesgo, la desviación típica de la ROE basada en una serie de cuatro años. Igualmente se establecieron tres puntos de referencia que permiten agrupar las empresas en función de su nivel de riesgo propio o intrínseco (tabla 1).

Trabajamos con una muestra final de 2.297 empresas españolas del sector industrial para el periodo de estudio 2012-2016. El 48 % son pequeñas empresas, otro 43 % medianas y un 9 % grandes, de acuerdo con los criterios de la UE (European Commission, 2009).

Resultados

La tabla 2 presenta los modelos propuestos para contrastar las hipótesis planteadas y, en particular, cómo el nivel de riesgo propio de la empresa afecta a las decisiones

Tabla 1. Nivel de riesgo propio de la empresa

Sectores	Número total	%
$ROE > \text{benchmark}^*$ $ROE \leq k_e$ $ROE \geq k_e$	$ROE < \text{benchmark}^*$	$RNE < 0$ y/o $ROIC < k_d$
Las empresas habitualmente crean valor para sus accionistas	Las empresas pueden ser rentables, pero operan por debajo de la media del sector	Alto riesgo y desempeño pobre

* Como *benchmark* se toma la ROE media del sector industrial (10 a 33) en donde se ubica la empresa. k_d es el tipo de interés de la deuda; $ROIC$ es la rentabilidad contable sobre el capital invertido (RBE/CI); ROE es la rentabilidad financiera contable; k_e el coste del capital propiedad; RNE es el resultado neto de la explotación.

Tabla 2. Estimación riesgo-rentabilidad

	Modelo 1	Modelo 2
Constante	0.1577***	0.1443***
Riesgo (Std.ROE)	0.0153***	
Nivel de riesgo 1 (R1)		0.0458***
Nivel de riesgo 2 (R2)		-0.0064
Nivel de riesgo 3 (R3)		-0.0509***
Ratio endeudamiento	0.0801***	0.0853***
Ratio liquidez	-0.0493***	-0.0361***
Ratio de eficiencia	0.0653***	0.0648***
Tamaño	0.0229***	0.0190***
Edad	-0.0636***	-0.0519***
Industria	Sí	Sí
Número de empresas	11.463	11.463
Wald's X test	1.021***	1.505***
R2 within	0.0538	0.0798
R2 between	0.1801	0.2357
R2 overall	0.1093	0.1485

***p < 0.01; ** p < 0.05; * p < 0.10.

adoptadas por estas. El Modelo 1 confirma la relación positiva entre el riesgo y la rentabilidad, donde se añadieron como variables de control los ratios de endeudamiento, liquidez y eficiencia, así como el tamaño y la edad de la empresa. Los resultados reflejan que las empresas no cotizadas, en general, están dispuestas a asumir un mayor nivel de riesgo si este lleva asociado un mayor nivel de rentabilidad, confirmando la hipótesis 1. Por otro lado, el Modelo 2 incluye tres nuevas variables que representan diferentes escenarios atendiendo al nivel de riesgo propio de cada empresa (ver tabla 1). Los resultados evidencian que los gerentes toman sus decisiones siguiendo los postulados de la teoría prospectiva. Cuando una empresa se encuentra en una situación de riesgo bajo, (R1 en nuestra clasificación), la relación riesgo-rentabilidad es positiva, adoptando así un perfil más conservador. De este modo, las empresas solo están dispuestas a adoptar decisiones

Los resultados evidencian que los gerentes toman sus decisiones siguiendo los postulados de la teoría prospectiva

más arriesgadas si estas son compensadas por la rentabilidad recibida. La hipótesis 2 es confirmada.

Cuando las empresas, aunque sean rentables, tienen una ROE inferior a la media del sector (R2), no existe una relación significativa entre riesgo-rentabilidad. Sin embargo, empresas con un RNE negativo o su ROIC inferior al coste de la deuda (R3), muestran una relación negativa y significativa entre riesgo y rentabilidad. Se puede observar que las empresas que se enmarcan en un escenario muy desfavorable están dispuestas a asumir un mayor nivel de riesgo si con ello consiguen evitar grandes pérdidas, a pesar de que sus decisiones también lleven asociadas pérdidas –pero, eso sí, menores–. Estos resultados confirman la hipótesis 3.

Conclusiones

El análisis de los resultados comentados contribuye a comprender la paradoja de Bowman y, en particular, a extender lo establecido por la teoría prospectiva a nivel de empresa. Además, contrariamente a los trabajos previos, el foco se pone en empresas españolas no cotizadas, donde los resultados muestran un claro patrón de comportamiento empresarial. Finalmente, los resultados confirman el diferente comportamiento gerencial en función del nivel de riesgo propio de la empresa. En situaciones donde la rentabilidad de la empresa es superior al punto de referencia establecido, las entidades están dispuestas a asumir un mayor nivel de riesgo, siempre que sea recompensado con una mayor rentabilidad. De modo contrario, cuando su rentabilidad es inferior al nivel de referencia establecido, las empresas parecen estar dispuestas a adoptar acciones arriesgadas y, por ende, grandes pérdidas, si con ello tienen la posibilidad de evitar una pérdida menor pero segura y así intentar cambiar el rumbo de la empresa. ▽

Referencias

- Bowman EH** (1980). "Risk-return paradox for strategic management". *Sloan Management Review*, 21(3), pp. 17-31.
- European Commission** (2009). *Commission Staff Working Document on the implementation of Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprise*. Brussels, Belgium.
- Hands DW** (2015). *Normative Rational Choice Theory: Past, Present, and Future* (No. Version 2.4). SSRN Working Paper Series. Tacoma: Social Science Research Network.
- Kahneman D, Tversky A** (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, 47(2), pp. 263-91.
- March JG, Shapira Z** (1987). "Managerial perspectives on risk and risk taking". *Management Science*, 33(11), pp. 1404-18.
- Melgarejo-Molina ZA, Vera-Colina MA** (2010). "Análisis de la relación entre la rentabilidad y el riesgo de las sociedades laborales y sociedades mercantiles convencionales". *Tendencias. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 9(1), pp. 97-116.
- Rojo-Ramírez AA** (2019). *Análisis Económico-Financiero de la Empresa. Un análisis desde los datos contables* (2.ª Edición). Madrid (Spain): Garceta Editorial.
- Ruano-Pardo S, Salas-Fumás V** (2004). "Indicadores de riesgo a partir de los resultados contables de las empresas". *Estabilidad Financiera*, 7(4), pp. 159-83.

Impacto y valor social: el reto de alcanzar un producto turístico sostenible



José Pablo Abeal Vázquez*
Universidade da Coruña

Pilar Tirado Valencia**
Universidad Loyola Andalucía

Mercedes Ruiz Lozano***
Universidad Loyola Andalucía

La creación de valor social y la sostenibilidad son dos conceptos que han sido analizados desde múltiples perspectivas. El crecimiento del sector turístico, así como una sociedad cada vez más concienciada con las dimensiones social y medioambiental de la actividad turística, hacen necesaria una reflexión conjunta de ambas variables en el contexto de este sector. Nuestro objetivo es proponer un modelo teórico que identifique, mida y analice las principales variables de impacto de un producto turístico y sus relaciones con los 'stakeholders', contribuyendo a la generación de valor y a su sostenibilidad.

Uniando los puntos para dibujar el mapa

La industria turística está compuesta por un amplio conjunto de empresas e instituciones, tanto públicas como privadas, que promueven la creación de productos para facilitar el viaje, la estancia y la organización de las actividades en destino. Su competitividad se basa en muchos factores. Entre otros, es esencial la capacidad que posea el territorio para atraer visitantes, ofreciendo servicios atractivos y de calidad, así como garantizando que los recursos se utilicen de forma eficiente y sostenible.

Desde la publicación del Informe Brundtland (WCED, 1987), se han multiplicado las iniciativas sobre desarrollo sostenible. La aplicación del concepto de sostenibilidad al turismo aún está en fase de maduración. Muchas voces lo consideran más un deseo que un objetivo medible. Para garantizar la sostenibilidad del turismo es necesario un conocimiento profundo de la complejidad de los sistemas turísticos y de las características específicas del destino, así como de los cambios que esta actividad genera en su entorno.

Con respecto a la gestión de las empresas turísticas, los directivos deberían poseer toda la información sobre el impacto que sus actuaciones tienen en el medio ambiente y la sociedad si quieren disponer de un mapa completo de su desempeño en cuanto a la sostenibilidad. Aunque se ha avanzado a través de una serie de estándares internacionales, queda mucho camino que recorrer hasta llegar a definir un marco de referencia que cuantifique el valor del impacto de una organización sobre la sociedad y el medio ambiente.

Gran parte de las investigaciones en este ámbito se centran en indicadores sociales, económicos o ambientales, pero han dejado en un segundo plano su integración y relación. Desde la última década del siglo XX se han desarrollado una gran variedad de métodos para medir el impacto social tanto por entidades públicas como sin fines de lucro. A partir de estos métodos, las organizaciones pueden analizar de forma cualitativa o cuantitativa los resultados intangibles, empleando el impacto social para medir y controlar la eficacia de sus decisiones.

La metodología de medición del impacto social *Social Return of Investment* (SROI) fue desarrollada inicialmente para organizaciones sin fines de lucro y actualmente se ha extendido su uso a todo tipo de empresas. Este método puede proporcionar una herramienta adecuada para construir un modelo que mida el valor social y la sostenibilidad generados por la creación y desarrollo de un producto turístico desde la perspectiva del conjunto de los *stakeholders* implicados.

Los cimientos del modelo: el producto turístico

La estructura de un producto turístico y su proceso de producción es una cuestión compleja. Smith (1994) descompuso el producto turístico en sus elementos básicos (planta física, servicio, hospitalidad, libertad de escoger y participación), formando un núcleo en el que se sitúa la planta física, con cuatro capas que lo envuelven, una para cada uno de

* Socio de AECA n.º 6841.

** Socia de AECA n.º 3604.

*** Socia de AECA n.º 2152.

Experto Contable Acreditado-ECA®.

los elementos anteriores. Existe un producto turístico cuando estos cinco elementos se integran para satisfacer las necesidades y expectativas del turista. A medida que transitamos hacia capas más alejadas del núcleo se presupone una disminución del control, el aumento de la participación del consumidor y una mayor intangibilidad.

El éxito de un producto turístico viene determinado porque cada elemento se integre con los demás adecuadamente. Por ello, la mera combinación de estos cinco elementos no genera un producto y es necesaria la interacción entre todos ellos. Este genuino proceso productivo comienza con la planta física (por ejemplo, recursos naturales e infraestructuras). En sucesivas etapas, los elementos de servicio, hospitalidad, libertad de elección y participación personal del turista se van integrando al producto en formación. Finalmente, el producto y el proceso turístico son inseparables.

En el diseño del producto turístico y en el desarrollo de todos sus elementos resulta esencial identificar cuáles son las variables de valor para los *stakeholders*. De esta forma, de un modelo de producto turístico centrado en la satisfacción del turista se pasaría a un modelo centrado en la sostenibilidad y en la medición de los impactos generados.

Los indicadores como herramienta para valorar el turismo sostenible

La sostenibilidad es un proceso dinámico en el tiempo. Para valorar el progreso hacia un turismo sostenible deben de tenerse en cuenta las percepciones de los *stakeholders* para identificar en qué medida el turismo satisface los intereses de los residentes y turistas, al tiempo que se preservan el medio ambiente y otros elementos sociales y culturales. De esta forma la medición del desempeño de las organizaciones del sector tendrá una visión más integral, al incorporar las expectativas de un grupo más amplio de agentes implicados.

La necesidad de investigar el desempeño en materia de sostenibilidad se ha convertido en una cuestión crítica para el sector. Es necesario realizar el esfuerzo para definir unos indicadores de rendimiento personalizados que: 1) soporten el proceso de toma de decisiones; 2) evalúen el desempeño para prevenir actuaciones insostenibles; 3) sean capaces de medir los impactos que genera; y 4) comuniquen los resultados alcanzados al conjunto de la sociedad.

En este sentido, Ko (2001) afirma que un modelo de evaluación del desarrollo sostenible del turismo debería proporcionar una forma sistémica de organizar, combinar y medir indicadores centrados en las expectativas de los *stakeholders* y en la evaluación de impactos. Dentro de esta representación puede haber muchas combinaciones diferentes. Por su parte, Franzoni (2015) propone un marco para la identificación de variables centradas en tres niveles (la comunidad, el destino turístico y las organizaciones individuales) y diferentes dimensiones (sociales, competitivas y económicas). Así, el desarrollo sostenible significaría agrupar en equilibrio todas estas dimensiones.

Existe un consenso generalizado sobre la necesidad de una planificación turística centrada en objetivos de sostenibilidad multidimensionales.

El éxito de un producto turístico viene determinado porque cada elemento se integre con los demás adecuadamente

Por ello, para lograr el desarrollo sostenible, las organizaciones involucradas en un destino turístico deben alcanzar un conjunto de objetivos simultáneamente. Por otra parte, se requiere la introducción de un sistema que garantice prácticas sostenibles y que tenga en cuenta la complejidad de las expectativas de los *stakeholders* y las redes formales e informales que estos crean y desarrollan.

Del indicador al impacto a través de la metodología SROI

La metodología SROI es una herramienta de gestión práctica que permite la toma de decisiones informadas basadas en la medición de impactos. Según Lingane y Olsen (2004), este análisis ayuda a los gerentes e inversores a realizar las tareas de planificación, administración y evaluación. Este método permite a los directivos maximizar los beneficios sociales y financieros. Con respecto a sus usuarios, comprende desde organizaciones sin ánimo de lucro y empresas sociales hasta negocios privados, proveedores de fondos y *policy-makers*.

A nivel operativo, SROI Network (2012) define el SROI como un marco para medir y cuantificar la idea de valor. Este método nos indica cómo se produce el cambio y lo cuantifica a través de la medición de los impactos sociales, medioambientales y económicos.

Esta metodología nos habla de valor en sentido amplio. Además, SROI es capaz de monetarizar el valor social, de naturaleza intangible, y expresarlo en términos cuantitativos y comparables. No debemos considerar el producto final de este método de monetarización del valor tan solo como una cifra. SROI nos permite visualizar el cambio generado en el proceso analizado y las percepciones de los *stakeholders*. La flexibilidad de este método permite su adaptación, haciendo posible enfocarlo hacia el valor social generado por una empresa, o bien ceñirlo a un proyecto o producto específico.

Un modelo de impacto para medir el cambio y el valor

Después de asentar los pilares de nuestro enfoque (producto turístico, sostenibilidad, medición del impacto y valor social), proponemos un modelo de medición del impacto de un producto turístico basado en cinco *stakeholders* (empresas, residentes en el territorio, instituciones, tanto públicas como privadas, *policy-makers* y turistas) y cuatro dimensiones para los indicadores de sostenibilidad (socio-cultural, económico, medioambiental e institucional).

Los impactos, una vez identificados y cuantificados, proporcionan la herramienta para la toma de decisiones y la asignación eficiente de recursos

Este modelo está basado en la denominada Teoría del Cambio, así como en la metodología SROI y sus principios básicos. Los elementos de la cadena de valor de la Teoría del Cambio (*inputs*, actividades, *outputs*, *outcomes*) podrían servir para realizar una medición del valor generado por un producto turístico y su gestión desde el punto de vista de la sostenibilidad.

La perspectiva temporal es de corto y largo plazo. Se incluye un proceso de retroalimentación para controlar y realizar propuestas de mejora continua. El número de indicadores para evaluar la sostenibilidad dependerá de la complejidad individual de los elementos que componen el modelo (figura 1) y de las relaciones que se establezcan entre ellos. El sistema de indicadores permitirá evaluar la sostenibilidad del producto turístico desde las diferentes dimensiones propuestas.

La configuración del producto turístico será el catalizador de las relaciones entre los diferentes *stakeholders*. El desarrollo detallado de este modelo derivará en una lista de impactos generados para cada uno de los *stakeholders* en los ámbitos propuestos. Los impactos, una vez identificados y cuantificados, proporcionan la herramienta para la toma de decisiones y la asignación eficiente de recursos.

Del trazo grueso al fino: el camino por recorrer

La propuesta metodológica realizada no había sido abordada hasta el momento desde la perspectiva turística. Se trata de dar un paso en la aplicación de la metodología SROI, y medir tanto el impacto como el cambio, sobre un conjunto de variables de gran complejidad y marcadas por su naturaleza intangible.

Así, se ofrece una guía a los gerentes de turismo sobre los resultados de sus decisiones estratégicas y operativas. La posibilidad de posicionarnos tanto a corto como a largo plazo es un ingrediente importante. Por otra parte, el análisis en el que se fundamenta el valor monetario que se obtiene de este modelo servirá para que la ciudadanía esté mejor informada y pueda observar la acción política con mayor transparencia.

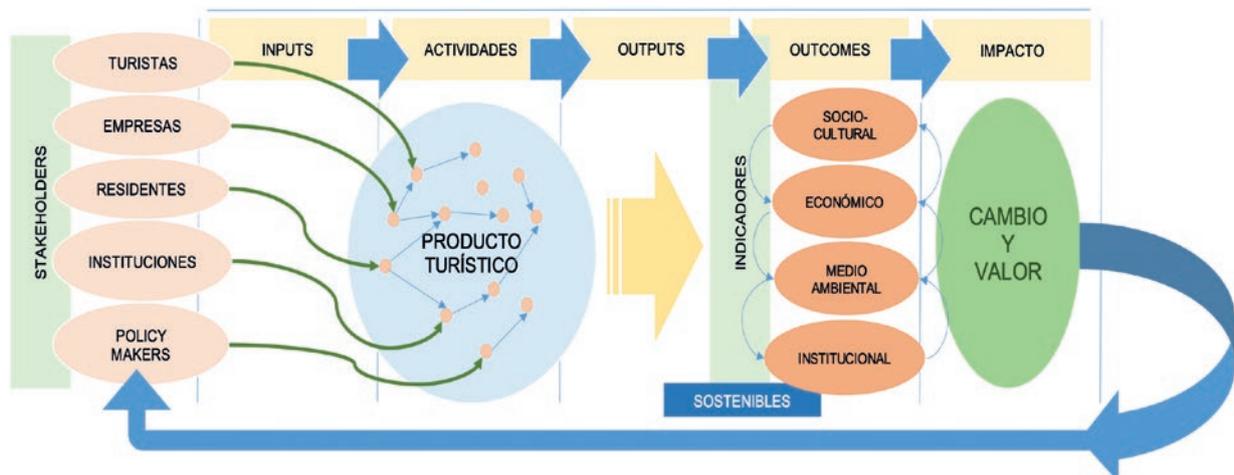
El modelo que proponemos puede utilizarse para planificar un producto turístico y realizar una evaluación dinámica y retroalimentada por la propia información generada. Esto contribuye a seleccionar y diseñar las acciones más apropiadas para mejorar el producto turístico desde la perspectiva de todos los *stakeholders* que participan en la cadena de valor.

Finalmente, el sistema de indicadores de sostenibilidad que se derivará de la aplicación del modelo afianzará la capacidad de cuantificar, tanto los objetivos parciales de cada ámbito de la sostenibilidad del producto turístico como los globales relacionados con el impacto final. Los indicadores pueden emplearse para controlar las fases de la planificación turística desde los diferentes niveles de la administración y rediseñar aquellas políticas que no han logrado los objetivos previstos. ▼

Referencias

- Franzoni, S.** (2015). "Measuring the sustainability performance of the tourism sector". *Tourism Management Perspectives*, 16, 22-7. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2015.05.007>
- Ko, J. T. G.** (2001). "Assessing progress of tourism sustainability". *Annals of Tourism Research*, 28(3), 817-20. [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(00\)00070-0](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(00)00070-0)
- Lingane, A., & Olsen, S.** (2004). "Guidelines for Social Return on Investment". *California Management Review*, Vol. 46, Issue 3, pp. 116-35. University of California Press. <https://doi.org/10.2307/41166224>.
- Smith, S. L. J.** (1994). "The tourism product". *Annals of Tourism Research*, 21(3), 582-95. [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(94\)90121-X](https://doi.org/10.1016/0160-7383(94)90121-X).
- SROI Network** (2012). *Aguide to Social Return on Investment*. Disponible en: <http://www.socialvalueuk.org/app/uploads/2016/03/The%20Guide%20to%20Social%20Return%20on%20Investment%202015.pdf>
- World Commission on environment and development (WCED)** (1987). *Our common future. The Brundtland Report*. Oxford: Oxford University Press.

Figura 1. Modelo básico de impacto para un producto turístico



Fuente: Elaboración propia a partir de SROI Network (2012).

PASA AL SIGUIENTE NIVEL

- Programa Digital Talent & HR Analytics
En colaboración con Sagardoy Business & Law School
- Programa Legal Tech para juristas
En colaboración con el Instituto de Innovación Legal
- Formación a medida
- Transformación digital
- Idiomas



adams@adams.es

Líderes en formación online
MEJOR CON ADAMS

¿Puede el sector en bajo carbono contribuir a la diversificación de la inversión en acciones?



Vítor Manuel de Sousa Gabriel

Instituto Politécnico da Guarda*



María Belén Lozano García

Universidad de Salamanca**



Maria Fernanda Ludovina Inácio Matias

Universidade do Algarve

El objetivo de esta investigación es aportar una nueva visión a la literatura financiera existente, en términos empíricos y metodológicos, en el ámbito del análisis de los vínculos de corto y largo plazo entre diferentes segmentos de inversión.

Para ello, y con la intención de sentar las bases para profundizar en eventuales oportunidades de diversificación de inversiones, utilizaremos en nuestro estudio dos perfiles de índices: índices bursátiles temáticos globales representativos de la economía de bajo carbono e índices tradicionales globales.

* Socio Protector de AECA n.º 782.

** Socio Protector de AECA n.º 373.

Marco teórico

En las últimas décadas, los modelos de gestión empresarial han experimentado profundos cambios, con el fin de considerar –y también conciliar– los diferentes puntos de vista de los grupos de interés (*stakeholders*). Ello ha derivado en una creciente sensibilidad a los temas relacionados con la sostenibilidad, el cambio climático, el medio ambiente, los derechos humanos y la pobreza, entre otros aspectos.

En este contexto de mayor sensibilidad a las cuestiones de sostenibilidad, los inversores constituyen un papel fundamental. De un lado, parece claro que el inversor está cada vez más interesado en conciliar, en sus decisiones de inversión, los objetivos naturales de carácter financiero con las cuestiones medioambientales, sociales y de gobierno corporativo que reflejan la esencia del concepto de inversión sostenible. De otro lado, no cabe duda que la creciente sensibilidad a las cuestiones relacionadas con la sostenibilidad ha contribuido a la aparición de índices bursátiles sostenibles que atraen a un número cada vez mayor de inversores. Estos índices son relativamente recientes. El primer índice sostenible se creó en 1990, con el nombre de «*Domini 400 Social Index*».

En relación con este último punto, el estudio de las interconexiones entre los mercados de valores es uno de los campos de estudio que a día de hoy recibe una gran atención en el campo de las finanzas. Sin embargo, hasta el momento, el grueso de la investigación se ha centrado en el análisis de los índices tradicionales basados en supuestos puramente financieros y tan solo se conoce un pequeño número de trabajos dedicados al estudio de la interrelación y de los mecanismos de vinculación entre índices tradicionales e índices sostenibles.

Así, los primeros estudios sobre las interdependencias entre los mercados de valores, que datan de la década de 1970, permitieron extraer resultados en los que se concluía que los diferentes mercados estaban guiados fundamentalmente por factores específicos, debido a que los mercados eran muy cerrados. Ello ofrecía claramente al inversor buenas oportunidades para la diversificación de sus inversiones en el contexto internacional.

Sin embargo, los resultados de otras investigaciones más recientes nos han conducido a otras dos conclusiones fundamentales. En primer lugar, se observa cómo los vínculos entre los mercados bursátiles internacionales han cambiado significativamente en las últimas décadas y, en este sentido, cabe destacar que dichos vínculos se han reforzado principalmente en las fases de integración económica y financiera y, en particular, en épocas en las que la volatilidad es elevada. En segundo lugar, hemos de destacar el papel que juega el mercado estadounidense en el contexto internacional, ya que, dado su peso en un ámbito global y como principal agente de capitalización internacional, actúa como una especie de motor de arrastre sobre los movimientos en otros mercados, ayudando de esta forma a anticipar el comportamiento de los restantes mercados.

Por su parte, el concepto de la sostenibilidad en la inversión (la inversión sostenible) ha despertado un gran interés, tanto en los inversores como en el mundo académico. Como se señaló anteriormente, la gran mayoría de los trabajos científicos han enfatizado en la inversión tradicional, con un reducido número de trabajos científicos dedicados a las interacciones que se establecen entre estos dos segmentos de inversión: el de la inversión tradicional y el de la inversión sostenible.

Así, partiendo de esta brecha indentificada en la investigación, creemos necesario profundizar en el estudio de las relaciones entre los mercados tradicionales y los mercados representativos de la economía en baja carbono. Para ello definiremos algunas pautas empíricas a seguir, con el objeto de analizar desde un enfoque práctico los vínculos en dos ámbitos temporales, es decir, a corto plazo y a largo plazo. Con el análisis de estas dos facetas, pretendemos ampliar la literatura financiera existente y arrojar luz –tanto en términos empíricos y metodológicos– sobre el análisis de los vínculos de corto y largo plazo entre segmentos de inversión, es decir, entre los índices temáticos globales –representativos de la economía de bajo carbono– y los índices globales tradicionales.

Metodología, muestra y variables

Para analizar los vínculos establecidos entre los índices a largo plazo utilizamos el test de cointegración de Johansen (1988). A su vez, en el análisis de las conexiones de corto plazo, recurrimos a la estimación de modelos multivariados de heterocedasticidad condicionada, siguiendo las propuestas de Engle y Kroner (1995) y Tse y Tsui (2002), con la intención de recoger las variaciones en el tiempo entre los dos segmentos de inversión estudiados.

Para cumplir con los objetivos de la investigación, seleccionamos una muestra con periodicidad diaria, propor-

La creciente sensibilidad a las cuestiones relacionadas con la sostenibilidad ha contribuido a la aparición de índices bursátiles sostenibles, que atraen a un número cada vez mayor de inversores

cionada por Morgan Stanley Capital International, que incluye cinco índices globales de la llamada economía baja en carbono, representativos de varias geografías y contextos, a saber, MSCI_AP la región de Asia y el Pacífico, MSCI_ACWI (empresas de mercados desarrollados y emergentes), MSCI_EM (empresas de mercados emergentes), MSCI_EU (empresas de mercados europeos), MSCI_W_CC (empresas de mercados desarrollados, a escala global), y dos índices globales tradicionales, en concreto MSCI_USA (empresas del mercado norteamericano) y MSCI_W (empresas que representan diferentes mercados, a escala global).

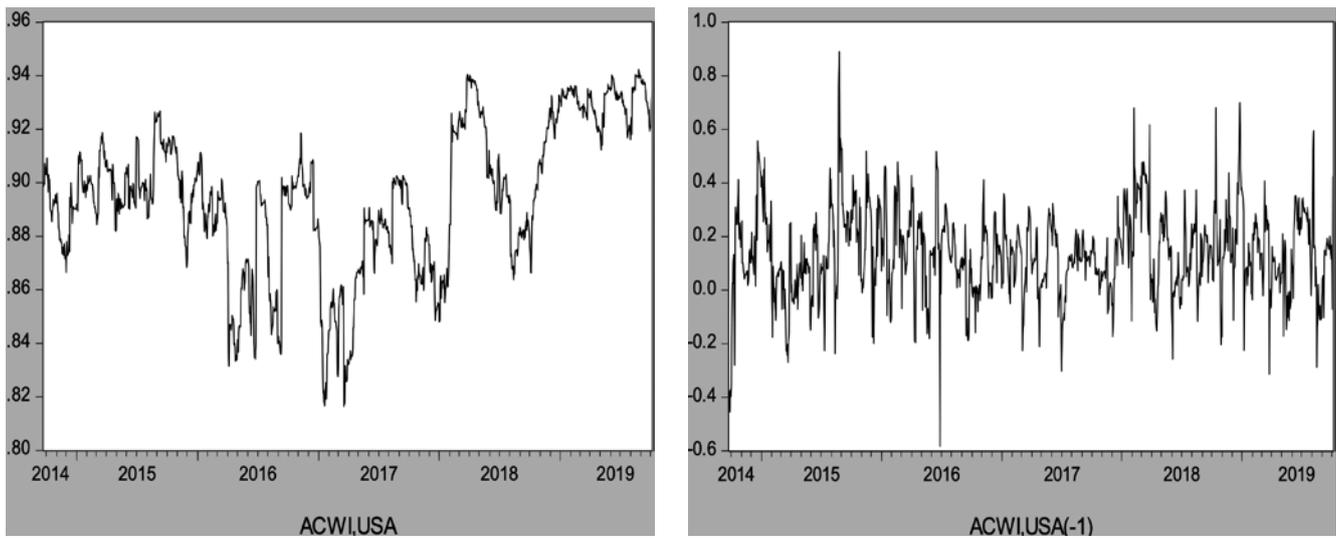
Resultados

Antes de aplicar a nuestros índices la metodología presentada en el apartado anterior, se verificó la estacionariedad de la serie en niveles y en rendimientos logarítmicos, utilizando las tradicionales pruebas de Dickey-Fuller aumentadas, concluyendo así que la serie de rendimientos muestra estacionariedad, mientras que la serie en niveles no es estacionaria.

Para analizar la dinámica establecida en el corto plazo entre índices bajos en carbono e índices tradicionales, utilizamos la estimación de modelos bivariados de heterocedasticidad condicionada basados en la serie de variaciones logarítmicas, considerando varias especificaciones: la incorporación del efecto asimétrico, el tamaño de los desfases en la ecuación de volatilidad y la distribución de errores, en un intento por identificar el modelo más robusto para cada situación bivariada, tomando en cuenta las indicaciones que brindan los criterios de información de Schwarz y Akaike y buscando satisfacer las especificidades de cada modelo estimado.

Teniendo en cuenta los resultados generados por los modelos de heterocedasticidad condicionada, se intentó analizar la dinámica establecida entre los dos segmentos de inversión, mediante la construcción de la figura 1. Por razones de limitación de espacio, presentamos solo el par ACWI/USA. Esta figura muestra las correlaciones variables en el tiempo para dos escenarios diferentes. A la izquierda

Figura 1. Correlaciones dinámicas entre segmentos de inversión



da, se asume el escenario contemporáneo entre los dos segmentos de inversión. A su vez, a la derecha, se considera el retardo de un día en los valores de cierre de los índices tradicionales.

El análisis del gráfico anterior permite concluir que para ambos supuestos las correlaciones generadas entre los dos segmentos de inversión estudiados se caracterizaron por una fuerte variabilidad. En cuanto al escenario contemporáneo, las correlaciones condicionales fueron siempre positivas y, en determinados momentos, registraron valores bastante intensos. Esta intensidad se deriva de una gran proximidad entre los segmentos de inversión, especialmente en épocas de turbulencia en los mercados, que tienden a describir comportamientos idénticos en el corto plazo.

Analizando el escenario 2 –con un día de retardo en los índices globales tradicionales–, se pudo concluir que las correlaciones condicionadas estuvieron guiadas por alta variabilidad a lo largo del período muestral, como sucedió en el escenario 1, pero en esta trayectoria dinámica se incluyeron valores positivos y negativos. La presencia de valores negativos en las correlaciones condicionadas puede significar que los índices tradicionales, en ciertos momentos, juegan el papel de factor de riesgo para los índices representativos del sector bajo en carbono.

En el corto plazo, los índices tradicionales y los índices del sector bajo en carbono describen comportamientos relativamente cercanos

En comparación con el escenario 1, las correlaciones condicionadas fueron menos intensas, pero aún parece plausible asumir que el comportamiento de los índices representativos del sector bajo en carbono no es ajeno a las ocurrencias y dinámicas de los mercados tradicionales, capaces de generar efectos transversales sobre todo tipo de activos.

Considerando los resultados de los modelos de heterocedasticidad condicionada, parece posible afirmar que, en el corto plazo, los índices tradicionales y los índices del sector bajo en carbono describen comportamientos relativamente cercanos, por lo que el peso de los factores transversales del mercado parecen superar al de los factores idiosincrásicos del sector bajo en carbono. Por otro lado, dada la proximidad del comportamiento de los índices, parece plausible señalar que los mecanismos que generan los respectivos retornos estén basados en una base común.

Para analizar la posible existencia de relaciones de equilibrio de largo plazo entre los índices representativos del sector bajo en carbono y los índices tradicionales, se utilizó el enfoque de Johansen (1988), considerando los pares formados por ambos segmentos, una vez comprobado que las series involucradas son no estacionarias, lo que fue confirmado por los resultados de las pruebas ADF.

Es importante destacar que el método de Johansen presupone la estimación previa de un modelo vectorial. Un elemento clave para especificar modelos vectoriales es el tamaño del retardo. En cada análisis, la elección del número óptimo de retardos del VAR tuvo en cuenta los criterios de información habituales de Akaike y Schwarz. Después de estimar el modelo VAR, se aplicó la prueba de cointegración de Johansen, cuyos estadísticos para la prueba de trazas y el valor propio máximo se resumen en la tabla 1.

Tabla 1. Resumen de las pruebas de cointegración de Johansen

	EUA		Mundial	
	Test de Trazas ($\lambda_{traço}$)	Test del Valor Propio Máximo (λ_{max})	Test de Trazas ($\lambda_{traço}$)	Test del Valor Propio Máximo (λ_{max})
ACWI	9,292	8,913	8,529	8,148
	(0,156)	(0,143)	(0,142)	(0,139)
AP	12,143	12,009	7,337	5,549
	(0,139)	(0,116)	(0,539)	(0,471)
EM	5,126	4,958	4,221	3,498
	(0,659)	(0,747)	(0,885)	(0,708)
EU	11,208	10,249	6,868	4,730
	(0,242)	(0,185)	(0,593)	(0,475)
W_CC	7,534	7,235	5,805	3,521
	(0,529)	(0,479)	(0,718)	(0,606)

A largo plazo, los índices del sector bajo en carbono no se guían por factores comunes del mercado

En cualquiera de los casos, no se ha rechazado la hipótesis nula de no cointegración, lo que permite concluir que no existen relaciones de equilibrio de largo plazo entre índices sostenibles y tradicionales. En este sentido, hay razones para creer que, a largo plazo, los índices del sector bajo en carbono no se guían por factores comunes del mercado. Esta situación limitaría su variación independiente y haría que su comportamiento fuera parcialmente predecible. El hecho de no confirmar la existencia de una tendencia estocástica común entre los segmentos estudiados significa que los inversores bursátiles pueden incluir el segmento bajo en carbono en una eventual estrategia de diversificación de inversiones internacionales.

Discusión y conclusiones

En el presente trabajo de investigación se seleccionaron cinco índices representativos de la economía baja en carbono y dos índices tradicionales, con el fin de analizar las dinámicas que se establecen entre ellos, considerando los horizontes temporales de corto y largo plazo.

Para analizar la dinámica establecida en el corto plazo entre los dos segmentos de inversión estudiados se consideraron modelos bivariados de heterocedasticidad condicionada, con el fin de seguir la dinámica establecida entre los índices en el tiempo para escenarios contemporáneos y retardados. Respecto al primer escenario, se pudo concluir que los dos segmentos de inversión describieron mo-

vimientos muy similares. En cuanto al segundo escenario, hubo una reducción generalizada en la intensidad de las correlaciones condicionadas. Por otro lado, en determinados momentos se han reportado correlaciones negativas, por lo que parece plausible la hipótesis de que los índices tradicionales desempeñan el papel de factores de riesgo para sus contrapartes en bajo carbono.

Los resultados de la prueba de Johansen no permitieron identificar relaciones de equilibrio de largo plazo, por lo que el comportamiento de los índices bajos en carbono no parece depender significativamente de factores cruzados de mercado, sino más bien de factores idiosincrásicos, colocando los índices representativos de la economía en bajo carbono en condiciones de integrar una posible estrategia de diversificación de inversiones, en el contexto internacional, como alternativa a los índices tradicionales, cuya génesis se basa en una lógica puramente financiera.

En futuros trabajos de investigación pretendemos profundizar en este tema de estudio, utilizando modelos de optimización que ayuden a diseñar estrategias de diversificación de inversiones a través de la consideración del segmento en bajo carbono. ▽

Referencias

- Engle R, Kroner K (1995). "Multivariate simultaneous GARCH". *Econometric Theory*, 11, pp. 122-150.
- Johansen S (1988). "Statistical analysis of cointegration vectors". *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-454.
- Tse Y, Tsui A (2002). "A multivariate generalized autoregressive conditional heteroscedasticity model with time-varying correlations". *Journal of Business and Economic Statistics*, 20, pp. 351-363.

A Importância do turismo e o impacto da pandemia COVID-19



Ana Daniel



Gonçalo Fernandes

Instituto Politécnico da Guarda*

As perspetivas de evolução para o setor do turismo e para o ano de 2020 eram bastante otimistas, consolidando o crescimento da última década. No entanto, a pandemia COVID-19 veio alterar por completo as previsões mundiais. De acordo com a Organização Mundial do Turismo (OMT), as chegadas internacionais de turistas podem cair entre 60 a 80% em 2020, quando comparadas aos valores de 2019. Essa quebra abrupta pode traduzir-se em perdas de receitas que poderão variar entre 910 bilhões e 1,2 trilhões de dólares. Os últimos dados registados pelo organismo, revelam que os valores assinalados nos primeiros oito meses do ano de 2020, indicam uma quebra de 70% nas chegadas internacionais, o equivalente a um recuo de 30 anos.

Introdução

O turismo como fenómeno de mobilização de pessoas, bens e de deslocação de rendimentos é apenas no século XX considerado uma atividade economicamente relevante, sendo hoje um dos seus principais setores a nível mundial afetando direta ou indiretamente uma boa parte da humanidade.

Apesar de a sua evolução ter sofrido um revês com as I e II Grandes Guerras e com a Crise de 1929, a partir da década de 50 assistiu-se a um crescimento desta atividade até então nunca visto. Assinale-se, para se ter noção do seu crescimento, que enquanto em 1950, o número de chegadas de turistas (totais mundiais) era apenas de 25 milhões, em 2019 o seu valor correspondia aproximadamente a 1.500 milhões (United Nations World Tourism Organization, 2020a).

As previsões para o ano 2020 elaboradas pela OMT apontavam para este setor uma taxa de crescimento média anual das receitas de turismo de 6 a 7 %, que representava o dobro da prevista para o conjunto da economia mundial (Silva in Matos, 2000). Ainda de acordo com as previsões da OMT, o número de chegadas de turistas internacionais atingiriam aproximadamente os 1,6 mil milhões em 2020 (Carvão, 2009), sendo este 2,5 vezes o volume registado nos finais dos anos 90, valores que hoje sabemos não estarem longe do registado em 2019 (aproximadamente 1,5 mil milhões). No entanto, e sem ninguém prever, a pandemia COVID-19 veio alterar a realidade e todas as previsões.

A investigação tem por objetivo analisar a importância do turismo, e as consequências que poderão advir desta pandemia para a qual ainda subsistem tantas dúvidas. Nesse sentido, o artigo encontra-se estruturado desta forma: No primeiro ponto faz-se uma abordagem à importância do turismo e ao efeito dos *News Shocks*, seguindo-se uma abordagem mais aprofundada da sua importância económica e impacto da pandemia COVID-19 em Portugal. São posteriormente sistematizadas as principais conclusões.

* Socio Protector de AECA n.º 782.

A Importância do Turismo e os *News Shocks*

As perspetivas de evolução para o setor do turismo e para o ano de 2020 eram até há bem pouco tempo otimistas como comprovado pela OMT em janeiro de 2020 (United Nations World Tourism Organization, 2020a). Diversos eventos desportivos e culturais estavam por detrás deste otimismo: Os Jogos Olímpicos de Tokyo, a Expo 2020 a realizar no Dubai e o ano 2020 dedicado a Beethoven, para comemoração dos 250 anos do seu nascimento. No entanto, todos estes eventos foram adiados devido à pandemia COVID-19, com as implicações económicas e sociais que representam para as organizações e destinos que os acolhiam.

Todos os acontecimentos esperados ou inesperados (*news shocks*), podem afetar direta ou indiretamente o turismo. Ao longo do tempo poderíamos citar múltiplos exemplos, como os verificados nos anos de 1982, 2001 e 2003. No primeiro caso as restrições aplicadas às viagens na Europa de Leste e Central, por causa do estado de sítio na Polónia e ao clima económico desfavorável, e no segundo caso devido aos atentados de 11 de setembro em Nova Iorque.

O retrocesso verificado em 2003, deveu-se essencialmente a três fatores: a guerra no Iraque iniciada em março de 2003, o aparecimento do coronavírus Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) e o adiamento do relançamento da economia mundial. Durante o ano de 2008, especialmente nos últimos meses do ano, o turismo foi também afetado devido ao clima de instabilidade económica e financeira que se instalou a nível mundial. Mas, apesar destes retrocessos e de o coronavírus já ter afetado as séries do turismo, a verdade é que a perspetiva atual para o seu futuro é muito mais pessimista, a comprovar pelas mais recentes previsões da OMT. De acordo com esta organização, as chegadas internacionais de turismo podem cair entre 60 a 80 % em 2020, quando comparadas aos valores de 2019, sendo esta uma restrição incomparável de viagens em todo o mundo (United Nations World Tourism Organization, 2020b). De facto, enquanto que o surto SARS em 2003 levou a um declínio de 0,4 % nas chegadas de turistas internacionais e a crise económica de 2008 a uma redução de 4 % na série, esta previsão de redução de 60 a 80 %, é efetivamente muito mais acutilante e não muito longe da realidade.

Todos os acontecimentos esperados ou inesperados (*news shocks*), podem afetar direta ou indiretamente o turismo

De acordo com esta organização, as chegadas internacionais de turismo podem cair entre 60 a 80 % em 2020, quando comparadas aos valores de 2019, sendo esta uma restrição incomparável de viagens em todo o mundo

O turismo é um setor que afeta não só a economia do país recetor, em termos de investimentos realizados, hotelaria e restauração, indústria de espetáculos, comércio, entre muitos outros, como também a economia mundial, referindo-nos a título de exemplo à aviação comercial, à qual estão associadas centenas de empregos e consumos (combustível, bens alimentares, conservação, entre muitos outros). Zurab Pololikashvili, secretário geral da OMT, acrescenta ainda a este propósito: Tourism is among the hardest hit of all economic sectors (United Nations World Tourism Organization, 2020c).

A importância de conhecer a contribuição da indústria turística de um país para o seu bem-estar económico é uma realidade indiscutível. Para além do seu impacto na Balança de Pagamentos e Produto Interno Bruto (PIB) e do seu papel na criação de emprego, investimento e rendimento, é também reconhecida a sua função de «motor» de desenvolvimento de outras atividades económicas e de promoção de bem-estar social.

A Importância Económica do Turismo e o Impacto COVID-19 em Portugal

Espanha é um dos principais países recetores de turistas e de receitas do turismo a nível mundial, ocupando em 2018 a segunda posição relativamente a essas duas variáveis (United Nations World Tourism Organization, 2019). Portugal, é um país de menor dimensão, no entanto, de acordo com o Turismo de Portugal (2020), o turismo é a maior atividade económica exportadora de Portugal, contribuindo as receitas turísticas em 2019 com 8,7 % no PIB. Ainda nesse ano, o setor foi responsável por 52,3 % das exportações de serviços e por 19,7 % das exportações totais.

Para esses resultados, muito têm contribuído os quatro principais países emissores de turistas para Portugal (Alemanha, Espanha, França e Reino Unido), sendo também estes os responsáveis pela maior parte da receita registada em termos globais. Em 2019, Alemanha, Espanha, França

e Reino Unido representavam um total de 51 %, do total das dormidas de estrangeiros dos estabelecimentos hoteleiros e em termos de receitas, estes quatro países eram também responsáveis por mais de 50 % do total das receitas, revelando a importância destes mercados para o turismo nacional.

O setor tem evidenciado uma grande capacidade de geração de emprego. Em 2019 era responsável por 336,8 mil empregos correspondentes a um peso de 6,9 % na economia nacional (Turismo de Portugal, 2020). Para além da criação de emprego, o investimento no turismo tem evoluído ao longo dos anos com efeitos transversais na economia. Assim, há que considerar um conjunto de variáveis diferentes, já que as atividades turísticas têm repercussões não só no próprio setor como em muitos outros desde o transporte, à indústria alimentar, passando pela construção, mobiliário ou comércio. Se analisado apenas o número de quartos no total dos alojamentos turísticos, verifica-se um crescimento de 28 % entre 1998 e 2008, mas se comparado o ano de 2018 com o ano de 2008, essa percentagem aumenta para um valor superior a 52 %.

A importância económica do setor é inegável. No entanto, a pandemia COVID-19 veio alterar os dados otimistas registados até ao início do ano de 2020. As consequências reais não só para o turismo como também para a economia nacional são ainda muito incertas. No entanto, os primeiros impactos sobre o turismo começam agora a ser conhecidos e revelam perdas profundas de chegadas de turistas e de operacionalidade do setor.

Portugal registou o primeiro caso COVID-19 a 2 de março e o Governo tomou diversas medidas entre as quais o encerramento de fronteiras a 18 de março. Apesar de a pandemia ter afetado o país um pouco mais tarde comparativamente a outros países europeus como Espanha ou Itália, os primeiros reflexos do seu impacto na

Enquanto que o surto SARS em 2003 levou a um declínio de 0,4 % nas chegadas de turistas internacionais e a crise económica de 2008 a uma redução de 4 % na série, esta previsão de redução de 60 a 80 %, é efetivamente muito mais acutilante e não muito longe da realidade

Os últimos dados da OMT, concluem por um recuo de 70 % nas chegadas internacionais de turistas nos primeiros oito meses do ano

economia portuguesa e no turismo começaram a surgir em março.

De facto, e de acordo com a informação à comunicação social da atividade turística, o Instituto Nacional de Estatística (INE, 2020a), publicou diversas estatísticas do turismo relativas ao mês de fevereiro e com exceção do mercado chinês que registava uma quebra de 54,8 %, (já influenciado pelo efeito da pandemia), todos os outros dados eram otimistas. O alojamento turístico registava em fevereiro de 2020, 3,8 milhões de dormidas, o que correspondia a uma variação de +14,7 % comparativamente ao período homólogo de 2019.

É realmente em março que os primeiros sinais de que alguma coisa não estaria bem começaram a surgir. Quando comparadas as dormidas nos estabelecimentos de alojamento turístico, dos meses de março de 2020 e março de 2019, verifica-se uma diminuição de 58,5 % em termos globais (INE, 2020b). Essas quebras, infelizmente continuaram a agravar-se durante os meses seguintes e se comparados os meses de agosto e setembro de 2020 com os respetivos períodos homólogos de 2019, a diminuição é de 72 % e 71,9 %, respetivamente para as dormidas de não residentes (INE, 2020c).

A nível mundial, os últimos dados da OMT, concluem por um recuo de 70 % nas chegadas internacionais de turistas nos primeiros oito meses do ano (United Nations World Tourism Organization, 2020d).

Conclusão

Os acontecimentos esperados ou inesperados (*news shocks*), afetam direta ou indiretamente a economia e ao longo dos anos diversos acontecimentos o comprovam. No entanto, o impacto desta pandemia está a ser mais drástica para o turismo. Este organismo previa que as chegadas internacionais de turismo pudessem cair de 60 a 80 % em 2020 estimando-se que as receitas sofressem também um declínio entre 910 biliões e 1,2 triliões de dólares, correspondendo este a quase um terço do valor registado em 2019. A realidade atual não é muito diferente. Os últimos dados da OMT, concluem por um recuo de 70 % nas chegadas internacionais de turistas nos primeiros oito meses do ano. ▼

Referencias en el enlace:

aecca.es/old/referencias/r132b.pdf

AULALEARNING es una institución pionera, con más de 10 años de experiencia, en la formación semipresencial y a distancia (elearning).



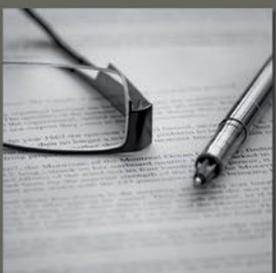
Máster / Posgrado en dirección contable especialidad Auditoría de Cuentas (Homologado por el (ICAC))
Curso de especialización en Normas Internacionales de Auditoría



Máster en Fiscalidad Nacional e Internacional
Diploma de Especialista Fiscal
Curso de experto en IVA e Impuesto sobre Sociedades
Curso de especialización en Prevención del Blanqueo de capitales



Diploma de Especialización en Administración Concursal
Curso de Especialización en Mediación Concursal
Curso de Especialización en Planes de Viabilidad



Conferencias sobre Auditoría, Fiscalidad, Administración Concursal y Mediación realizadas por auditores, economistas y jueces de lo mercantil



Sobre assuntos de contabilidade e de governo das sociedades: o caso das companhias de comércio estabelecidas pelo Marquês de Pombal em Portugal



Cecília Duarte



Miguel Gonçalves



Cristina Góis

ISCAC-Coimbra Business School*

El artículo explora tres de las compañías comerciales monopolistas fundadas por el Marqués de Pombal: la Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão (Compañía General del Grão-Pará y Maranhão, 1755), la Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (Compañía General de la Agricultura de las Viñas de lo Alto Duero, 1756) y la Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba (Compañía General de Pernambuco y Paraíba, 1759), tanto con respecto a la contabilidad como con respecto al gobierno corporativo.

* Socio Protector de AECA n.º 633.

Introdução

O reinado (1750-1777) de D. José I pode ser qualificado como o «período das luzes da contabilidade portuguesa» (Gonçalves, 2017: 34), devido, muito particularmente, à institucionalização, ocorrida nessa época, da contabilidade por partidas dobradas como método contabilístico estabelecido pelo Governo por via legislativa.

Esta circunstância assentou na ação, como primeiro-ministro do rei D. José I, do estadista Sebastião José de Carvalho e Melo (1699-1782) (comummente conhecido por Marquês de Pombal, título obtido em 1770), o introdutor político da contabilidade por partidas dobradas em Portugal, designadamente no período 1750 a 1777. Pombal era um fervoroso defensor da corrente mercantilista, a qual estabelecia que o sucesso económico de uma nação dependia, em parte, da instituição de companhias monopolistas controladas pelo Estado em contraposição à livre iniciativa privada de comerciantes (Barreto, 1986: LII).

Nestes termos, foi no reinado de D. José I, que, em Portugal, as companhias monopolistas vislumbraram o seu apogeu no período moderno. Embora este período histórico abrace a instituição de seis companhias comerciais, o presente estudo cingir-se-á às três grandes companhias pombalinas (Marcos, 1997: 347), a saber: Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão (CGGPM, 1755), Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (CGAVAD, 1756) e Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba (CGPP, 1759).

Com este sentido, o artigo fornece uma visão geral do modelo contabilístico adotado por estas três grandes sociedades anónimas, bem como identifica os principais traços societários destas três empresas que Pombal ajudou a fundar em meados do século XVIII em Portugal.

As companhias comerciais instituídas por Pombal no reinado (1750-1777) de D. José I

Durante a sua estadia na cidade londrina como embaixador de Portugal em Inglaterra (1738-1743), Pombal constituiu uma rica biblioteca pessoal, a qual incluía diversas obras francesas e inglesas que versavam sobre uma variedade de assuntos económicos (Barreto,

1986: XXXV). A análise do acervo londrino de Pombal sugere que o político foi uma das primeiras pessoas em Portugal a ter conhecimento escrito de obras de contabilidade explicativas das partidas dobradas (Gonçalves, Lira & Marques, 2013: 154). Nesta matéria, por exemplo, Pombal dispunha de livros de contabilidade por partidas dobradas de autores bastante acreditados naquele tempo, como sejam Domenico Manzoni, Jacques Savary, Matthieu de la Porte e Bertrand-François Barrême (Gonçalves *et al.*, 2013).

Em carta enviada de Londres ao Cardeal da Mota (principal conselheiro do rei D. João V), Pombal (1742: § 4) sugeriu a criação de uma Companhia Oriental em Portugal. Relata ainda que o interesse nos monopólios o levou a assistir a conferências sobre a matéria, nas quais teve «grandes professores da arte do comércio» (Pombal, 1742: § 37).

Em 1750, Pombal assume uma posição de destaque no Governo de D. José I, o cargo de Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e da Guerra. Mais tarde, a 5 de maio de 1756 (*Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Ministério do Reino, Decretos, Maço 2, Documento 33*) é empossado na Secretaria de Estado do Reino, a mais importante da monarquia portuguesa.

Durante o reinado de D. José foram instituídas seis companhias monopolistas de comércio, cabendo aqui destacar três delas, nomeadamente a CGGPM, a CGPP e a CGAVAD, por serem aquelas de maior longevidade e reconhecimento histórico e também por terem sido fundadas por Pombal. As duas primeiras ficaram com o exclusivo do comércio e da navegação da metrópole para as capitâncias brasileiras (Pará e Maranhão, por um lado, e Pernambuco e Paraíba, por outro), ao passo que a última era responsável pelo monopólio da exportação do vinho produzido na região demarcada do Douro. A contabilidade das três empresas era executada segundo o modelo das partidas dobradas.

As referidas companhias dispunham de dois documentos que regiam o seu funcionamento: os estatutos gerais ou públicos e os estatutos particulares ou diretório económico. Marcos (1997: 379) descreve que os primeiros estabeleciam os privilégios e imposições de cada uma das companhias, além de conterem disposições relativas ao fundo

O reinado (1750-1777) de D. José I pode ser qualificado como o «período das luzes da contabilidade portuguesa» (Gonçalves, 2017: 34), devido, muito particularmente, à institucionalização, ocorrida nessa época, da contabilidade por partidas dobradas como método contabilístico estabelecido pelo Governo por via legislativa

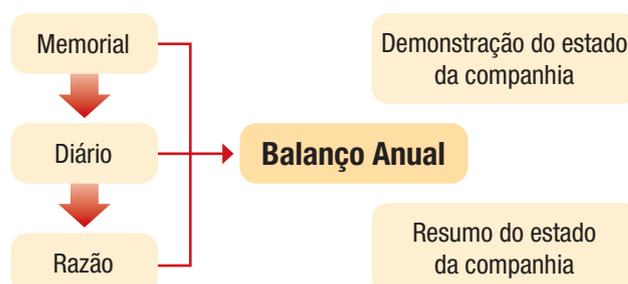
social, à administração e aos direitos e deveres dos sócios, sendo por estes motivos de conhecimento público. Por seu turno, os estatutos particulares ocupavam-se do funcionamento interno (Marcos, 1997: 379), pelo que eram secretos e apenas do conhecimento do órgão administrativo e executor de cada companhia: a Junta de Administração. Por conseguinte, era nos estatutos gerais e particulares das companhias que se encontravam as linhas mestras de orientação da sua escrituração mercantil e do seu *corporate governance*.

Elementos para a compreensão da contabilidade das companhias pombalinas

As diretrizes que guiavam a contabilidade das companhias pombalinas apresentavam-se estabelecidas nos seus estatutos particulares. Por este motivo, apenas tinham conhecimento das mesmas os elementos da Junta da Administração e os elementos diretamente relacionados com a Contadoria (*estatutos particulares* - § 59 da CGCPM, § 59 da CGAVAD e § 44 da CGPP). De entre os deputados da Junta era nomeado um como inspetor da Contadoria tendo como função examinar todos os registos e contas, para o que deveria visitar a Contadoria pelo menos duas vezes por semana (*estatutos particulares* - §§ 22 da CGGPM e da CGPP). A função de inspetor da Contadoria era de extrema importância na vida societária das companhias, porque um atraso das contas impediria a repartição de lucros que, segundo os parágrafos supracitados, correspondia a uma perda de confiança pública na empresa e na sua Junta de Administração.

A Contadoria das companhias era constituída por diversos livros contabilísticos, seguindo o estipulado por Luca Pacioli (1446-7/1517) na sua obra *De Computis et Scripturis* (1494). Assim, o referido sistema era composto por três livros principais: o livro memorial, o livro diário e o livro de razão (ou livro mestre). Além destes, existiam diversos livros auxiliares adequados à área de atuação de cada uma das companhias (*estatutos particulares* - § 30 da CGGPM, § 36 da CGAVAD e § 30 da CGPP). Deste processo resultava o balanço anual da companhia, a demonstração do seu estado e o seu resumo, como mostra a figura 1.

Figura 1. O sistema contabilístico das companhias pombalinas



Pombal dispunha de livros de contabilidade por partidas dobradas de autores bastante acreditados naquele tempo, como sejam Domenico Manzoni, Jacques Savary, Matthieu de la Porte e Bertrand-François Barrême

A ligação entre o livro diário e o livro de razão era estabelecida por via da indicação do número dos fólhos. Cada conta lançada no diário contemplava o número do fólho do livro de razão no qual se poderia encontrar o mesmo lançamento. Por sua vez, no livro de razão a página esquerda (fólho esquerdo) registava o *deve* e a página direita (fólho direito) o *há de haver*. Dentro do próprio livro de razão era utilizado o sistema de remissão por intermédio do número do fólho, ou seja, a cada entrada do livro razão era associada o número do fólho onde se encontrava a sua contrapartida. Neste contexto, o método de escrituração utilizado pelas companhias pombalinas era o das partidas dobradas (*estatutos particulares* - § 29 da CGGPM, § 44 da CGAVAD e § 29 da CGPP), fundamentalmente por cada conta do livro de razão apresentar a referência da sua conta de contrapartida no mesmo livro de razão.

A demonstração do estado das companhias representava a «divulgação alargada dos dados constantes do balanço» (Marcos, 1997: 604). A partir da demonstração do estado das companhias era elaborado o resumo do estado da companhia, o qual contemplava o débito e o crédito sem a preocupação de notas explicativas como é normal de uma síntese (Oliveira, 2013: 84). Marcos (1997: 604-606) refere que este documento era especialmente importante para os acionistas, pois era através do mesmo que se alcançava a cotação oficial de cada ação, o qual era calculado, segundo Rodrigues, Ricardino e Martins (2009: 421),

através da soma do capital e dos lucros acumulados divididos pelo número de ações. Este cálculo seria preponderante por dois motivos: para os acionistas decidirem se continuavam ou não na companhia, pois era-lhes facultada a hipótese de transmitirem as suas ações e, por outro, sendo as apólices das companhias equivalentes a dinheiro, isto é, tinham poder liberatório, podiam ser utilizadas como moeda de pagamento, segundo o alvará de 21 de junho de 1766 (Marcos, 1997: 629-643).

O essencial sobre o *corporate governance* das companhias pombalinas

A tabela 1 fornece uma sistematização das principais questões alusivas ao governo societário das três companhias gerais pombalinas.

Conclusão

As companhias pombalinas integraram a obra económica realizada pelo mais importante Secretário de Estado de D. José I, Pombal, que almejava igualar Portugal às restantes potências europeias. Acredita-se que foi bem-sucedido na tarefa a que se propôs, sendo prova disso a circunstância de uma das companhias por si constituídas ter sobrevivido até aos nossos dias, a CGAVAD, com a designação de Real Companhia Velha.

A contabilidade nas companhias analisadas seguia os mesmos moldes, ou seja, todas as companhias pombalinas utilizam o método de escrituração por partidas dobradas e contemplavam três livros contabilísticos, o memorial, o diário e o razão, resultando deste último o balanço, a demonstração do estado da companhia e o respetivo resumo. Através do resumo do estado da companhia era possível ao acionista decidir se permanecia na companhia ou se transmitia a terceiros as suas ações. Quanto ao governo societário, as três sociedades anónimas também apresentavam um modelo muito similar, dado que foram um produto da ação governativa do Marquês de Pombal. ▽

Referencias en el enlace:

aecca.es/old/referencias/r132c.pdf

Tabla 1. Observaciones por sector de actividad

Sectores	Gobierno corporativo
Composición do corpo político	O corpo político das companhias era composto por uma Junta da Administração e, no caso da CGPP, eram também integradas duas direções. A CGGPM e a CGPP tinham a sua sede em Lisboa e a CGAVAD no Porto. A Junta da Administração das três companhias contemplava a mesma composição, nomeadamente: provedor, vice-provedor, deputados, secretário e conselheiros, variando no número de deputados e conselheiros (estatutos gerais - §§ 1, 3 da CGGPM e da CGAVAD e §§ 1, 6 da CGPP). As duas direções da CGPP, uma no Porto e outra em Pernambuco, eram compostas por um intendente, um vice-intendente (nomeado entre os deputados) e seis deputados (estatutos gerais - §§ 1, 6 da CGPP). Estas direções estavam sob alçada da Junta da CGPP que expedia as ordens para as duas direções, sendo que em casos de maior importância as direções deveriam consultar a Junta (estatutos gerais - § 1 da CGPP).
A eleição do corpo político e a duração do seu mandato	A primeira nomeação para os cargos da Junta foi realizada por D. José I pelo período de três anos (estatutos gerais - §§ 3, 55 da CGGPM, §§ 3, 53 da CGAVD e §§ 6, 63 da CGPP). Findo o triênio, os mandatos eram anuais na CGGPM, bianuais na CGAVAD e não poderiam ultrapassar o período de dois anos na CGPP (estatutos gerais - §§ 3 da CGGPM e da CGAVD e § 6 da CGPP). Os elementos do corpo político poderiam ser reeleitos caso obtivessem duas partes dos votos (estatutos gerais - § 5 da CGGPM e § 6 da CGPP) ou duas terças partes dos votos (estatutos gerais - § 4 da CGAVAD), pelo menos. A eleição do provedor, deputados e conselheiros era realizada pela pluralidade dos votos e podiam exercer o direito de voto os acionistas com o valor mínimo de 5 000 cruzados (5 ações) de interesse na companhia, no caso da CGGPM e da CGPP (estatutos gerais - § 3 da CGGPM e § 5 da CGPP). Na CGAVAD o montante necessário para ter acesso ao voto era de 3 000 cruzados (3 ações) (estatutos gerais - § 3 CGAVAD). Quem não atingisse o referido montante poderia unir-se com outros acionistas até perfazer a quantia indicada, de forma a completar um voto (estatutos gerais - §§ 3, 48 da CGGPM, § 3 da CGAVAD e §§ 5, 53 CGPP).
O capital social	O valor de cada ação das companhias cifrava-se no montante de 400 mil réis (1 000 cruzados) (400 mil réis representariam atualmente cerca de 16 mil euros). Tanto a CGGPM como a CGAVAD totalizavam um capital social de 1 milhão e 200 mil cruzados, o qual correspondia a 1 200 ações (estatutos gerais - § 48 da CGGPM e §§ 10, 44 da CGAVAD). Quanto à CGPP, o seu fundo social representava o maior montante das três companhias em discussão: 3 milhões e 400 mil cruzados, ou seja, 3 400 ações (estatutos gerais - § 53 da CGPP). A CGPP e a CGAVAD possibilitaram a realização do capital mediante entradas em espécie.

La contabilidad de gestión en las universidades



Oriol Amat*
Universidad Pompeu Fabra



Mercedes Barrachina**
Universidad de Valencia



Beatriz González***
Universidad de Vigo



Cristina Gutiérrez****
Universidad de León

El objetivo de este Documento es proporcionar una guía, tanto a nivel teórico como práctico, para implantar un modelo de contabilidad de costes específico de universidades. La información obtenida permitirá abordar la negociación con los organismos financiadores, la fijación de las tasas universitarias, la asignación de recursos a nivel interno y la toma de decisiones de gestión. Se centra en la casuística de las universidades públicas, si bien podría aprovecharse también para instituciones de educación superior privadas, e igualmente considera el caso del Sistema Universitario Español (SUE), pero puede adaptarse a otros ámbitos geográficos.

* Socio de AECA n.º 1489.

** Socio de AECA n.º 6951.

*** Socio de AECA n.º 6330.

**** Socio de AECA n.º 5429.

Motivación y contexto

Las profundas implicaciones que la actividad de las instituciones de educación superior tiene en la sociedad justifican el interés por exigir que sean entidades financieramente sostenibles y, por tanto, obliga a las universidades a optimizar el uso de sus recursos y a profesionalizar sus sistemas de gobernanza y gestión. Todo ello conduce a la necesidad de poner en marcha un modelo de cálculo de costes que facilite la medición y análisis de los recursos aplicados en sus diferentes actividades.

La Comisión de Contabilidad de Gestión de AECA ha emitido recientemente el Documento *La Contabilidad de Gestión en las Universidades* (n.º 44), con el objetivo de orientar de manera teórico-práctica en el proceso de desarrollo de un modelo de costes en universidades. Se centra en universidades públicas españolas, donde los conceptos presupuestarios, la estructura del personal y la ausencia de ánimo de lucro marcan diferencias frente a las privadas. A pesar de ello, la mayoría de los elementos propuestos son igualmente aplicables, tanto a instituciones privadas como a otros entornos geográficos.

El desarrollo del modelo responde a las singularidades de la actividad de las universidades, reflejada a través de los *outputs* o bienes y servicios que tradicionalmente prestan, y a su estructura, que condiciona los elementos que deben ser considerados en dicho modelo. En este sentido, el modelo presenta características diferenciales, sobre todo en el caso de las universidades públicas, debido a su particular forma de financiación.

Condicionantes del modelo de costes en universidades

El modelo CANOA (Contabilidad Analítica Normalizada para Organismos Autónomos) promovido por la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE, 1994) representa el mayor impulso normativo en el desarrollo de un modelo de contabilidad analítica en universidades, acompañado por iniciativas particulares de algunas universidades españolas. En todo caso, el marco de referencia actual es su particularización para universidades publicado en 2011 (MECD, 2011). En el Documento AECA se presenta un modelo de costes que

La importancia de las universidades en la sociedad explica la exigencia de su sostenibilidad financiera y la necesidad de desarrollar un modelo de cálculo de costes

mantiene en lo esencial el diseño del modelo CANOA. No obstante, en su desarrollo se ha tratado de facilitar y simplificar su entendimiento y, por ende, su aplicación.

El modelo de costes presentado en el Documento AECA parte de la identificación de los *inputs* consumidos y de los *outputs* o servicios prestados (figura 1). Los *inputs* corresponden a los costes clasificados según su naturaleza: costes de personal, corrientes y de amortización. Respecto a los servicios, es preciso contemplar la variedad de funciones principales desempeñadas por las instituciones universitarias: docencia, investigación, transferencia y extensión universitaria. A título de ejemplo, el objetivo sería conocer el coste de una titulación y/o asignatura, un proyecto de investigación, un contrato de investigación con una empresa o una exposición realizada, respectivamente.

Por otro lado, todos estos servicios prestados por una universidad consumen recursos que pueden ser localizados en distintos lugares o centros vinculados a la estructura universitaria: escuelas y facultades, departamentos, institutos universitarios y otros (órganos de gobierno y representación, centros de apoyo, etc.). En el diseño del modelo, estos centros se constituirán en centros de coste. Los centros de coste, a su vez, se han clasificado en base a dos criterios:

- Su finalidad o la naturaleza del servicio prestado: centros de docencia, de investigación y transferencia, de extensión, de administración y soporte general y específico, anexos y mixtos.

- Su comportamiento o participación en el proceso de formación del coste: centros principales, auxiliares, de administración y soporte, anexos y mixtos.

Aplicando dicha categorización, los centros dependientes de rectorado y gerencia serán de administración y soporte centralizado o descentralizado, los departamentos serán centros de docencia y/o investigación y transferencia y de comportamiento principal, las facultades o escuelas serán centros de soporte y administración y auxiliares, las cafeterías y las residencias universitarias serán centros anexos, etc.

De forma similar, los *outputs* se clasifican en base a:

- Su finalidad o relación con las funciones de la universidad: *outputs* de docencia, de investigación, de extensión, de soporte, etc.
- Su comportamiento: principales (vinculados a las funciones principales de docencia, investigación y transferencia, y extensión), auxiliares y anexos.

De este modo, por ejemplo, una titulación será un *output* principal de docencia, una patente un *output* principal de investigación y transferencia, y la actividad del vicerrectorado de investigación un *output* auxiliar de administración y soporte.

Además de estos condicionantes, el modelo presenta otras características diferenciales: es un modelo de costes completos (para conocer así si las universidades son financieramente sostenibles) e históricos (si bien, con posterioridad y la disponibilidad de datos suficientes, podría proponerse un modelo de costes estándar). Además, abarca un ciclo de explotación específico: el curso académico.

Desarrollo del modelo

El modelo se desarrolla a través de las tres etapas clásicas del proceso de cálculo de costes: asignación, reparto e imputación de costes.

La contabilidad presupuestaria y, particularmente, el presupuesto de gastos es el punto de partida y fuente princi-

Figura 1. *Inputs*, centros y *outputs* del modelo de costes en universidades



Entre los *inputs* o recursos consumidos destacan los gastos de personal, siendo la asignación de costes del PDI de especial dificultad

pal de datos, pues contribuye a la definición de los *inputs* o elementos de coste (presupuesto de gastos por naturaleza), los centros de coste (presupuesto orgánico) y los *outputs* generados (programas o actividades desarrolladas, reflejadas en el presupuesto funcional).

La primera fase del modelo consiste en la asignación y reparto de costes a objetos de coste. En esta fase, los costes incorporables al modelo (procedentes de la contabilidad financiera, presupuestaria o calculados) deben trasladarse, en primer lugar, a los centros que los consumen. Al respecto, un determinado coste puede estar asociado a un solo centro o, por el contrario, a varios, siendo preciso entonces repartir su consumo entre varios centros a través de claves de reparto específicas (metros cuadrados, horas de trabajo, personas, etc.). Posteriormente, dichos costes deberán trasladarse a los *outputs* desarrollados en cada uno de los centros que han sido receptores previos de los mismos, pero solo en el caso en el que se conozca el consumo exacto realizado por el centro en cada uno de sus *outputs*. En caso contrario, los costes quedarán pendientes de aplicar, para ser imputados en la siguiente fase del modelo.

A continuación, en la fase 2, los costes pendientes de aplicar en cada uno de los centros del modelo se imputan a los *outputs* que lo consumen. Para ello, se utilizan tasas de imputación que, por ejemplo, para el caso de los *outputs* docentes, puede ser número de alumnos, créditos u horas de docencia, etc.

En tercer y último lugar –fase 3 del modelo– se llevaría a cabo el reparto desde los *outputs* auxiliares a los centros principales y, posteriormente se imputarían a los *outputs* principales que estos últimos realizan, quedando así todos los costes (*inputs*) del modelo vinculados a estos.

En el desarrollo de estas fases es de especial relevancia el coste de personal y, particularmente, el vinculado al personal docente e investigador (PDI), pues la diversidad de sus tareas o funciones (a excepción de algunas categorías, como los profesores asociados, que con carácter general solo desarrollan actividades docentes) complica la asignación de sus costes entre los distintos *outputs* en los que se ve involucrada su actividad en el mundo universitario.

Para asignar los costes de PDI entre los distintos *outputs* que desarrollan, en primer lugar, es necesario distinguir los conceptos retributivos que reciben los profesores y que son específicos de algunos de sus *outputs* y, por tanto, de asignación directa a los mismos, tales como quinquenios (docencia) o sexenios (investigación).

Posteriormente, el resto de conceptos retributivos de carácter general (por ejemplo, el caso de los trienios) y el sueldo base se asignarán aplicando la regla 23 contemplada en el modelo CANOA (MECD, 2011). Según esta regla, las horas de trabajo semanal de un PDI se distribuirán entre los *outputs* midiendo, en primer lugar, la dedicación docente y aplicando sobre la docencia impartida un factor corrector de 2,5 puntos a fin de computar también tareas docentes complementarias (preparación de clases, exámenes, etc.). A continuación, se estimarán las posibles horas dedicadas a tareas de gestión y, finalmente, las dedicadas a tareas de investigación y transferencia, para las que la citada regla propone un listado de actividades y equivalencias en horas teóricas asociadas (2 horas por dirección de tesis, 10 por proyectos no regionales, etc.).

A título de ejemplo, si un profesor imparte 8 horas de clase semanales y dedica 2 a gestión, la norma indica que la diferencia entre las 37,5 horas semanales y las horas asignadas a docencia y gestión $[(8 \times 2,5) + 2 = 15,5]$, se comparen con las horas teóricamente dedicadas a la investigación (por ejemplo, 4), de forma que si la dedicación a investigación es inferior (como ocurre en este ejemplo) y, por tanto, existe holgura, el restante (11,5 horas) se asigne de forma proporcional entre las actividades de docencia, gestión e investigación y transferencia, según el peso relativo de cada una de ellas hasta ese momento. Esta propuesta no está exenta de debate, tanto por no considerar algunos de los *outputs* que normalmente realiza un profesor (por ejemplo, publicaciones científicas), como por no contemplar los costes de su posible subactividad computada y oculta en dicha holgura.

El modelo de coste avanza en este punto hacia el cálculo de márgenes de cobertura, comparando los costes calculados con los elementos de ingreso. Dichos elementos se identifican en el presupuesto de ingresos, donde destacan tres capítulos: tasas, precios públicos y otros ingresos;

El modelo permite calcular el coste de los *outputs* universitarios, que corresponden a las funciones principales de docencia, investigación, transferencia y extensión

El modelo permite conocer el consumo de recursos que supone la educación superior

transferencias corrientes; y transferencias de capital. En el modelo deben distinguirse los ingresos por docencia (recibidos por titulaciones), por investigación y transferencia (proyectos, contratos de investigación, etc.) y extensión (actividades culturales, deportes, etc.), pues el objetivo es comparar los ingresos de cada *output* principal (finalista) del modelo con su coste, a fin de obtener un margen de cobertura de costes habitualmente expresado en porcentaje. El problema es que no siempre es posible vincular directamente todos los ingresos con los *outputs* prestados por la universidad. En este caso, estos ingresos serán tratados como ingresos generales, afectando solamente al margen global de la universidad, sin necesidad de que tengan que ser repartidos o vinculados con *outputs* específicos.

Utilidad para la toma de decisiones

En el contexto actual de restricción de recursos e incremento de la exigencia de rendición de cuentas, el modelo de contabilidad de costes de universidades es de interés por varios motivos.

En primer lugar, permite conocer el coste de los *outputs* generados por la universidad: coste de cada titulación, de cada asignatura, de cada proyecto, etc.

En segundo lugar, permite evaluar la eficiencia de los distintos centros de coste (departamentos, facultades, institutos de investigación, etc.) en el desempeño de sus funciones.

En tercer lugar, la comparación de dichos costes con la financiación recibida permite conocer si la universidad cuenta con una adecuada sostenibilidad financiera. Por ello, los resultados del modelo arrojan información clave para que los gestores puedan negociar la financiación que reciben de las administraciones.

En el caso concreto de las actividades docentes, conocer su coste permite establecer precios públicos adecuados e informa a todos los agentes implicados (profesores, alum-

El presupuesto de gastos es fuente principal de datos para definir *inputs*, centros de coste y *outputs*

Conocer el coste de las titulaciones permitirá establecer precios públicos adecuados

nos, sociedad en general) del consumo de recursos que implica la educación superior.

En todos los casos el modelo debe complementarse con la definición de indicadores de gestión que faciliten el control y seguimiento de los distintos elementos y el cumplimiento de los objetivos planteados. A modo de ejemplo, en la tabla 1 se muestran algunas propuestas.

Estos indicadores de gestión pueden ayudar a analizar la intervención de cada elemento de coste en el cálculo de un determinado *output* o el consumo de factores realizado en un departamento o cualquier otro centro. Desde el punto de vista de la eficiencia, permite valorar la distribución de recursos, replantear el mapa de titulaciones, abrir o cerrar servicios, etc. A nivel de equidad, informan sobre el coste de cada función principal o cada centro respecto al total. En todo caso, los indicadores de gestión mejoran los niveles de transparencia e información y contribuyen, junto con el resto del modelo, a una toma de decisiones informada de especial interés en el actual proceso de creciente profesionalización de la gestión universitaria. ▼

Referencias

Amat O, Barrachina Palanca M, González Sánchez MB, Gutiérrez López C (2019): *La Contabilidad de Gestión en las Universidades*. AECA, Madrid, ISBN: 978-84-16286-65-2, 2019.

IGAE (1994): *Contabilidad Analítica de las Administraciones Públicas. El Proyecto CANOA*. Madrid.

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2011): *Modelo de Contabilidad Analítica para las universidades. Particularización del modelo CANOA*. Ministerio de Educación. Madrid: Ministerio de Educación. Secretaría General Técnica, 2011.

Tabla 1. Indicadores de gestión en universidades

De control de costes y eficiencia	De elementos de coste	– Costes de personal/ECTS – Costes PDI/alumno matriculado
	De centros de coste	– Coste centro/PDI del centro
	De <i>outputs</i>	– Coste titulación/alumnos matriculados – Coste proyecto/n.º investigadores
Eficacia	Coste titulación vs Coste objetivo Coste medio alumno matriculado vs coste objetivo	
Equidad	Coste PDI /coste personal Coste de un centro /coste total	
Ingresos y cobertura de costes	Ingresos por titulación/Ingresos totales Margen de cobertura titulación X/Margen de cobertura medio titulaciones	

Transferencias y subvenciones



Ángel Luis Martínez*
EY**

AECA publicó en febrero de 2020 el Documento 'Transferencias y subvenciones', de la Comisión de Contabilidad y Administración del Sector Público. En este artículo se comentan tres cuestiones significativas tenidas en consideración en la redacción del Documento: la contabilización de transferencias en las que se define a que actividades han de destinarse, cuándo se registra la cuenta a cobrar derivada de una subvención recibida y qué condiciones han de cumplirse para registrar una subvención en el patrimonio neto.

Transferencias destinadas a determinadas actividades

El Plan General de Contabilidad Pública (PGCP) diferencia entre:

- Transferencias, que se destinan a financiar operaciones o actividades no singularizadas.
- Subvenciones, que se destinan a un fin, propósito, actividad o proyecto específico, con la obligación por parte del beneficiario de cumplir las condiciones y requisitos que se hubieran establecido o, en caso contrario, proceder a su reintegro.

Las transferencias recibidas se han de imputar al resultado del ejercicio en el que se reconocen, y las subvenciones recibidas se imputan al resultado del mismo ejercicio en el que se devenguen los gastos que estén financiando.

Sin embargo, en ocasiones las transferencias que se reciben son para determinadas actividades específicas, sin que se establezca que deben reintegrarse en caso que no destinarse a dichas finalidades y sin que se establezca tampoco la obligación de justificar el destino de las mismas. ¿Cómo debe procederse en esta situación? ¿Han de imputarse al resultado en función del devengo de los gastos en los que se incurre al realizar la actividad específica a la que están destinadas o han de imputarse al resultado del ejercicio en que se reconocen?

Para responder a esta pregunta se puede acudir a las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (IPSAS)¹. De acuerdo con la IPSAS n.º 23 *Ingresos de transacciones sin contraprestación (impuestos y transferencias)*², para las transferencias de activos, se distingue entre dos tipos de estipulaciones a los activos transferidos: condiciones y restricciones:

- En el caso de condiciones, cuando estas se incumplen, deben devolverse al transferidor los activos recibidos.
- En el caso de restricciones, en caso de incumplimiento de las mismas no se exige que se devuelvan al transferidor los activos recibidos, si bien este puede tratar de imponer una sanción, por ej., acudiendo a tribunales.

Las condiciones implican que el receptor de la subvención, cuando obtiene el control del activo, incurre en una obligación presente de transferir recursos en el futuro, bien para destinarlos a las actividades financiadas, bien para devolverlos al transferidor en caso de no hacerlo, por lo que ha de registrar un pasivo. Sin embargo, la obtención del control de un activo sujeto a restricciones no implica una obligación presente de transferir recursos (la posible sanción surgirá por incumplir la restricción, no al obtener el control del activo).

La IPSAS 23 pone un ejemplo (IG23): «El gobierno nacional (transferidor) transfiere 200 hectáreas de terreno en una importante ciudad a una universidad (entidad que informa) para el establecimiento de un campus universitario. El acuerdo de transferencia específica que el terreno se utilizará para un campus, pero no se especifica que el terreno se tiene que devolver si no se utiliza para un campus». En este caso la Universidad debe reconocer el ingreso en la cuenta de resultados en el momento en el que se reconoce la recepción del activo (terreno).

1 International Public Sector Accounting Standards, publicadas por la International Federation of Accountants (IFAC).

2 *Revenue from non-exchange transactions (taxes and transfers)*.

* Miembro de la Comisión de Contabilidad y Administración del Sector Público de AECA.

** Socio Protector de AECA n.º 250.

El factor clave para registrar un pasivo (subvención) en lugar de un ingreso (transferencia) es que, en caso de incumplir las estipulaciones establecidas, se obligue al reintegro de los fondos recibidos

El factor clave para registrar un pasivo (subvención) en lugar de un ingreso (transferencia) es que, en caso de incumplir las estipulaciones establecidas, se obligue al reintegro de los fondos recibidos.

Por ello, en el Documento emitido por AECA se aclara que «Cuando se establece que los fondos aportados han de financiar operaciones o actividades específicas, pero no se regula la obligación por parte del beneficiario de justificar cada una de las operaciones o actividades realizadas y la aplicación de los fondos destinados a las mismas, ni se obliga al reintegro de los fondos no aplicados, debe considerarse una transferencia en sentido específico», transferencia que se reconocerá como ingreso en la cuenta de resultado económico patrimonial.

Registro de la cuenta a cobrar

El Documento explica que cuando una entidad reciba la concesión de una subvención contabilizará la misma como una cuenta a cobrar de la entidad concedente. Dicha cuenta a cobrar se deberá contabilizar siempre y cuando se cumplan los criterios para reconocer un activo regulados en el Marco Conceptual del PGCP. Este aspecto fue ampliamente discutido en la Comisión de Contabilidad y Administración del Sector Público.

En mi opinión la contabilización de la cuenta a cobrar no depende de que el importe de la subvención haya sido cobrado anticipadamente o no, ni tampoco de que se hayan cumplido las condiciones asociadas al disfrute de la subvención, sino que se realiza en el momento de la concesión firme, entendiéndose que en ese momento se cumplen los requisitos para reconocer un activo.

Si se considerase que el reconocimiento del activo estuviera vinculado al cumplimiento de las condiciones asociadas al disfrute de la subvención, ello implicaría que se reconocería el derecho de cobro (y el correspondiente pasivo) con anterioridad al ingreso solamente en el caso de cobros anticipados de la subvención. Pero el PGCP precisamente requiere que se contabilice un pasivo cuando no se han cumplido las condiciones asociadas al disfrute de la subvención, sin que en ningún momento exija que para contabilizar dicho pasivo sea necesario que la subvención se haya cobrado anticipadamente y, como se ha explicado anteriormente, la IPSAS 23 se pronuncia en el mismo sentido: se registra un pasivo porque existe una obligación presente de salida futura de recursos. Si se contabiliza un pasivo en el momento de la concesión de la subvención y esta no se ha cobrado anticipadamente, necesariamente habrá de contabilizarse la contrapartida como una cuenta a cobrar.

Considerando que la contabilidad de las subvenciones recibidas en el PGCP no difiere significativamente del tratamiento en el plan general de contabilidad de las empresas (ámbito privado) se puede acudir la consulta n.º 2 publicada en el Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (Boicac) n.º 117, que especifica que «el registro contable [de la subvención] deberá realizarse en el momento en que se produzca el acuerdo de concesión de la subvención, con independencia de que el cobro se materialice en ejercicios posteriores, siempre y cuando el derecho de la empresa frente a la Entidad concedente cumpla los criterios para reconocer un activo regulados en el Marco Conceptual de la Contabilidad».

El PGCP define activos como «bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la entidad, resultantes de sucesos pasados, de los que es probable que la entidad obtenga en el futuro rendimientos económicos o un potencial de servicio. También serán calificados como activos aquellos que sean necesarios para obtener los rendimientos económicos o el potencial de servicio de otros activos»; y deben reconocerse cuando se considere probable que la entidad obtenga, a partir de los mismos, rendimientos económicos o un potencial de servicio en el futuro (lo que supone que los riesgos y ventajas asociados al activo han sido traspasados a la entidad) y siempre que puedan valorarse con fiabilidad.

La concesión de la subvención implica el compromiso firme de la entidad concedente con un beneficiario concreto, por lo que este tendría un derecho por el que es probable que obtenga rendimientos económicos futuros, teniendo asimismo el control del activo, dado que existe un derecho legal al mismo (basado en la concesión) y excluyéndose a otros del acceso a dicho activo. Por ello, considero que el derecho de cobro a una subvención debe registrarse cuando se realice la concesión de la misma.

Condiciones para contabilizar una subvención en el patrimonio neto

De acuerdo con el PGCP las subvenciones se reconocen por el ente beneficiario como ingresos directamente en el patrimonio neto cuando exista un acuerdo individualizado de concesión, se hayan cumplido las condiciones asociadas a su disfrute y no existan dudas razonables sobre su percepción. En caso contrario se contabilizan como pasivo.

A los exclusivos efectos de su registro contable, se entienden cumplidas las condiciones asociadas al disfrute de la subvención en los siguientes casos:

La contabilización de la cuenta a cobrar no depende de que el importe de la subvención haya sido cobrado anticipadamente o no, ni tampoco de que se hayan cumplido las condiciones asociadas al disfrute de la subvención, sino que se realiza en el momento de la concesión firme

La obligación de rendimiento se cumple cuando se realiza la actividad subvencionada y se incurre en los gastos necesarios para ello

- Cuando el cumplimiento de las condiciones asociadas a su disfrute se extienda a varios ejercicios, se presume el cumplimiento, una vez adquirido el activo o realizado el gasto, si en el momento de la elaboración de las cuentas anuales se está cumpliendo y no existen dudas razonables sobre el cumplimiento de las condiciones que afecten a los ejercicios posteriores.
- En el caso de subvenciones para la construcción de activos, cuando las condiciones asociadas al disfrute exijan su finalización y puesta en condiciones de funcionamiento y su ejecución se realice en varios ejercicios, se entenderán cumplidas las condiciones siempre que en el momento de elaboración de las cuentas anuales no existan dudas razonables de que se vayan a cumplir.
- Este mismo tratamiento se aplicará a las subvenciones para gastos corrientes de ejecución plurianual cuando se exija la finalización de las actividades subvencionadas.

Asimismo, la subvención se imputará al resultado del ejercicio sobre una base sistemática y racional de forma correlacionada con los gastos derivados de la subvención de que se trate, para lo que se tendrá en cuenta la finalidad fijada en su concesión.

La cuestión a dilucidar es ¿cuáles son las condiciones asociadas al disfrute de la subvención que han de considerarse?

De acuerdo con el artículo 14 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones (LGS) son varias las obligaciones que los beneficiarios de subvenciones deben cumplir, debiendo reintegrar la subvención en caso contrario. Así destacan:

- Cumplir el objetivo, ejecutar el proyecto, realizar la actividad o adoptar el comportamiento que fundamenta la concesión de la subvención.
- Justificar la misma ante el órgano concedente.
- Someterse a las actuaciones de comprobación del órgano concedente o de los órganos de control del sector público.
- Acreditar que se está al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social.
- Obligaciones contables y de auditoría.
- Conservar los documentos justificativos.
- Adoptar las medidas de difusión establecidas.

Según el artículo 37 de la Ley, el incumplimiento de alguna de estas condiciones puede dar lugar al reintegro de la subvención y, en consecuencia, daría lugar a la contabilización de un pasivo. Pero ¿esto significa que para contabilizar un ingreso en el patrimonio neto han de cumplirse todas las condiciones anteriores?

Por ejemplo, en el caso de subvenciones para la realización de un proyecto que implica la ejecución de gastos corrientes, no parece razonable que sea necesario que el beneficiario de la subvención haya justificado la misma para que se contabilice en el patrimonio neto, dado que, en ese caso, los gastos asociados a la subvención se habrán realizado necesariamente antes de la justificación, y no sería posible imputar la subvención al resultado del ejercicio de forma correlacionada con los gastos.

Para aclarar esta cuestión ha de tenerse también en consideración que el propio PGCP, como se ha comentado, admite que en determinados casos se entienden cumplidas las condiciones asociadas al disfrute de la subvención si al cierre del ejercicio se están cumpliendo y no existen dudas sobre su cumplimiento futuro. Y otra vez la IPSAS 23 nos ayuda: según la misma las transferencias pueden estar sujetas a condiciones y una condición impone al beneficiario de la transferencia una obligación de rendimiento, es decir, consumir los beneficios económicos o el potencial de servicio del activo transferido en la forma en que se especificó, o en caso contrario la devolución al transferidor. Cuando se satisface dicha obligación se contabilizará un ingreso, pudiendo cumplirse la condición progresivamente, reduciéndose el pasivo y reconociendo el ingreso también progresivamente.

No todas las obligaciones establecidas en la LGS implican obligación de rendimiento: la obligación de rendimiento se cumple cuando se realiza la actividad subvencionada y se incurre en los gastos necesarios para ello.

Por este motivo el Documento, al referirse a las condiciones y requisitos a cumplir diferencia entre:

- 1) Realizar la actividad o proyecto financiable o estar en la situación subvencionada, en las fechas o periodos previstos.
- 2) Efectuar (y, en su caso pagar) los gastos e inversiones subvencionables en el periodo establecido.
- 3) Condiciones a cumplir con posterioridad al periodo de ejecución de la actividad o proyecto subvencionado o con posterioridad a la fecha de la situación subvencionada.
- 4) Otras obligaciones formales a cumplir, tales como: presentación de la justificación de la subvención en el plazo previsto, la obligación de efectuar medidas de difusión y publicidad de la subvención, la obligación de someterse a actuaciones de comprobación de la entidad concedente o de órganos de control, estar al corriente de obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, obligaciones de contabilidad, etc.

Y, cuando en el apartado 3.1.2.2 del Documento se trata de las condiciones a cumplir para reconocer el ingreso en el patrimonio neto, estas fundamentalmente se refieren a las relacionadas con los puntos 1) y 2) anteriores; y respecto al resto (puntos 3 y 4), se tendrá en consideración, en el momento de formular las cuentas anuales, que no se ha dado ningún incumplimiento de dichas condiciones y no existen dudas razonables sobre que se cumplan en el futuro. ▼

La responsabilidad social corporativa en el contexto de las pymes



Dolores Gallardo Vázquez*

Universidad de Extremadura



José Luis Lizcano Álvarez**

AECA



Luis Enrique Valdez

Instituto Politécnico de Sonora, México***

Este trabajo se orienta a poner en valor las importantes ventajas de conocer y entender el concepto de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), así como de implantarla en las pequeñas, medianas y micro empresas (pymes). Para el análisis se han utilizado dos pilares fundamentales: el 'Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa' (AECA, 2004) como base doctrinal, y el estudio 'Aspectos fundamentales de un sistema de dirección y gestión RSC para las pymes' (Lizcano et al., 2019) como referencia empírica. Los resultados y conclusiones obtenidos se proponen a modo de guía orientadora sobre los aspectos distintivos para un modelo de dirección y gestión basado en la RSC para las pymes, constituyendo los contenidos esenciales de la Opinión Emitida 2 de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de AECA.

* Socia de AECA n.º 3563. Miembro de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de AECA.

** Coordinador de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa.

*** Socio Protector de AECA n.º 1178.

Concepto de RSC y pymes

El sujeto de la RSC es la empresa en general, grande, mediana, pequeña o micro, pudiendo afirmar que, independientemente del tamaño, toda empresa se encuentra dentro del ámbito de actuación de la RSC. En ellas se identifican los siguientes elementos conceptuales de la RSC (AECA, 2004):

- **Responsabilidad:** capacidad para reconocer, aceptar y plantear respuestas a las consecuencias de un comportamiento consciente y libre.
- **Social:** cualidad de la persona o entidad como elemento integrante de un sistema social o colectivo de individuos.
- **Corporación:** entidad de interés público, comúnmente asociada a un proyecto económico.
- **Compromiso voluntario:** obligación contraída por voluntad propia, sin imperativo alguno.
- **Organización:** conjunto estable de personas, estructurado y dotado de medios para alcanzar sus fines.
- **Sociedad:** agrupación natural o pactada por personas, con el fin de cumplir, mediante mutua cooperación, todos o alguno de los fines de la vida.
- **Medio ambiente:** entorno físico natural, incluidos el aire, agua, tierra, flora, fauna y recursos no renovables.
- **Persona:** individuo de la especie humana.
- **Grupos de interés, partes interesadas o stakeholders:** grupos de personas o colectivos afectados por la acción de las organizaciones y con algún interés legítimo sobre las mismas.

Conceptualmente, las pymes cumplen perfectamente como sujetos de la RSC, exactamente igual que las grandes empresas, en línea con lo afirmado por AECA (2004:27) al señalar que, «la responsabilidad social corporativa puede ser aplicada por todo tipo de empresas, independientemente de sus características. La forma social adoptada, la cotización o no en un mercado de valores, el carácter público o privado, el tamaño, el sector de actividad o el ámbito de actuación de la organización no impiden la implantación de la RSC».

Sistema de dirección y gestión RSC para las pymes

Desde el punto de vista organizativo, la RSC afecta a todas las áreas funcionales de la organización: gobierno corporativo, dirección estratégica, gestión y control, reporte y verificación, y certificación, inversión socialmente responsable y comunicación. Se proponen los siguientes postulados:

Gobierno corporativo y RSC

Se entiende por gobierno corporativo (GC) la forma en que las empresas se organizan, son dirigidas y controladas. La RSC aplicada al GC implica la presencia e influencia de principios socialmente responsables en los órganos que ejercen dicha dirección y control de las organizaciones. Este GC busca la satisfacción no solo de los accionistas, sino de los grupos de interés en general, asegurando el diálogo y el establecimiento de relaciones con todas las partes implicadas en la empresa. Su objetivo es asociar la creación de valor económico con el compromiso social de la actividad empresarial (AECA, 2004).

Órgano de Gobierno

Al identificar el órgano que ejerce la dirección, el control y la representación de la sociedad, el tamaño es determinante. Las medianas empresas suelen tener una mayor facilidad y necesidad para conformar un consejo de administración con una estructura determinada, aunque simplificada en relación con la empresa grande. En las pequeñas y microempresas se aconseja la existencia de un administrador único que, en muchos casos, ejerce también la dirección general, normalmente coincidente con la propiedad del negocio (Lizcano *et al.*, 2019).

Políticas de Gobierno Corporativo

La fijación de políticas de RSC para la entidad parte del órgano de gobierno correspondiente, el consejo de administración, consejo de dirección o dirección general, para el caso de las pymes, intentando dar respuesta a las necesidades de los grupos de interés y a algunos aspectos propios del gobierno como:

- Existencia de comisión delegada sobre aspectos RSC.
- Seguimiento voluntario de un código de buen gobierno.
- Existencia de diversidad en el órgano de gobierno
- Existencia de consejero independiente especialista en RSC.
- Celebración de alguna sesión monográfica del consejo sobre RSC.
- Inclusión en el orden del día de las reuniones del órgano de gobierno de temas sobre RSC.
- Políticas de retribución salarial teniendo en cuenta la RSC, y
- Políticas de nombramiento incluyendo factores de RSC.

Necesidades de los grupos de interés relacionadas con las responsabilidades del gobierno corporativo

Las necesidades básicas relacionadas con las funciones del órgano de gobierno que los distintos grupos de interés pretenden cubrir son las siguientes:

Empleados:

- Aplicación de una política de retribuciones y nombramientos razonable, equilibrada y transparente.
- Existencia de políticas de selección de personal e inserción laboral antidiscriminatorias por razón de raza, sexo, religión, nacionalidad o discapacidad.

Accionistas:

- Aplicación de una política de transparencia y fiabilidad de la información financiera y no financiera.
- Auditoría y verificación externa voluntarias de la información financiera y no financiera.
- Compromiso y honestidad del equipo directivo.

Clientes:

- Calidad y servicio, buscando la confianza y la fidelización de los clientes.

Proveedores:

- Relaciones de confianza sostenibles con proveedores.

Comunidad:

- Colaboración y buen comportamiento ciudadano, evitando escándalos financieros, casos de corrupción, atentados contra los derechos humanos y el medioambiente.

No obstante, las pymes no valoran suficientemente políticas RSC de elevado peso específico en las grandes empresas, como las relacionadas con la transparencia y fiabilidad de la información financiera y no financiera, o la auditoría y verificación externa voluntarias de estas.

Dirección estratégica y RSC

La dirección estratégica se centra en la eficaz gestión y control de los factores determinantes de la competitividad y sus relaciones con los grupos de interés. Este proceso estratégico parte de la misión, visión y objetivos desde una perspectiva social para, a continuación, formular, programar, implantar y controlar la estrategia social (AECA, 2004).

Etapas del proceso estratégico basadas en la RSC

- Misión, visión y objetivos de la compañía formulados desde la óptica de la RSC.
- La programación determina el plan de acción expresado en tareas, cifras y tiempos de realización, buscando la correcta implantación de la estrategia social.
- En la fase de implantación del proceso estratégico culminan todos los esfuerzos realizados en las etapas anteriores, alcanzándose el éxito o el fracaso.
- En la fase de control se analiza el grado de cumplimiento de los objetivos fijados en términos de responsabilidad social y se determinan las desviaciones producidas.

Las pymes cumplen de manera desigual con las distintas fases del proceso estratégico enfocado hacia la RSC. Mientras que el pensamiento estratégico (misión, visión y objetivos) con un enfoque RSC se encuentra generalmente presente en las pymes, la formulación de la estrategia en base RSC reduce este porcentaje, yéndose a valores bastante inferiores para las fases de programación, implantación y control, por lo que se considera que la estrategia RSC no suele completarse en las pymes.

Gestión y control interno y RSC

La gestión o comportamiento socialmente responsable tendrá la finalidad de satisfacer las necesidades y expectativas manifestadas por los grupos de interés, a través de las estrategias económicas, sociales y medioambientales y los sistemas de gestión específicos (AECA, 2004).

Comportamientos socialmente responsables de carácter interno

Con empleados:

- Formación y aprendizaje continuo.
- Delegación y trabajo en equipo.
- Transparencia y comunicación.
- Conciliación entre trabajo y familia.
- Diversidad de la fuerza laboral.
- Salarios justos a través de una política de retribuciones coherente y transparente.
- Igualdad de oportunidades y procesos de contratación responsables.
- Participación en beneficios y/o capital por parte de los empleados.
- Perdurabilidad en el puesto de trabajo.
- Salud, seguridad y legalidad laboral
- Responsabilidad y acompañamiento en procesos de reestructuración.
- Establecimiento y comunicación de criterios claros para la lucha contra la corrupción.
- Promoción del voluntariado social.

Con propietarios y accionistas:

- Retribución del capital por medio del valor de las acciones y una política de dividendos realista y razonable.
- Transparencia informativa acerca de la gestión y resultados.
- Inversión socialmente responsable.

Gestión de procesos productivos:

- Reducir el consumo de recursos naturales no renovables (agua, gas, energía eléctrica, etc.) eliminando su despilfarro.

- Reducción de la generación de residuos y gases de efecto invernadero, combatiendo el cambio climático.

Comportamientos socialmente responsables de carácter externo

Con clientes, proveedores y competidores:

- Una oferta de productos y servicios de calidad a precios razonables.
- Existencia de un servicio de reclamaciones ágil.
- Selección transparente y responsable de proveedores.
- Colaboraciones y alianzas estratégicas con los competidores buscando relaciones ganar-ganar.

Con la comunidad local:

- Generación de empleo, pago de impuestos y atracción de talento y riqueza en el entorno local.
- Preservación del medio ambiente local.
- Colaboración con proyectos comunitarios.

Con la sociedad en general:

- Colaboración directa con organizaciones e iniciativas sociales nacionales e internacionales de acción social o para promover la RSC, derechos humanos, defensa del medio ambiente, Objetivos de Desarrollo Sostenible, etc.

Los comportamientos socialmente responsables internos y externos son conocidos y practicados, en mayor o menor medida, por las pymes.

Información corporativa y verificación

La información corporativa sobre RSC se enmarca en los objetivos de proyección externa, por lo que se orienta a proporcionar datos a terceros sobre los impactos y los aspectos económicos, medioambientales y sociales de la actividad de la empresa, producto de su interacción con los grupos de interés. La verificación externa de los informes de RSC debe realizarse para aumentar la credibilidad de su contenido.

Prácticas sobre elaboración, publicación y verificación de información sobre responsabilidad social corporativa

- Existencia de un proceso formalizado para captar y tratar la información sobre RSC.
- Existe un profesional responsable del tratamiento y análisis de la información sobre RSC.
- Se elabora y publica un informe anual sobre RSC.
- Se utiliza una guía o modelo para la elaboración del informe anual sobre RSC.
- Se verifica el informe anual RSC por un experto independiente contratado.
- Además, se emiten otros informes sobre aspectos concretos de RSC.

Quizá porque aún no es obligatoria para las pymes la elaboración, publicación y verificación de una información normalizada sobre RSC, las empresas no acometen estas

prácticas de manera voluntaria, salvo que como parte de la cadena de suministro de sus clientes estén forzadas a realizarlas.

Certificación, inversión socialmente responsable y comunicación

La certificación confirma el grado de cumplimiento de una serie de requisitos y especificaciones:

- Cuenta con una o más certificaciones en materia RSC.

La inversión socialmente responsable (ISR) es la expresión más extendida del apoyo de los mercados financieros a las buenas prácticas en RSC. Por ISR se entiende aquella que incorpora consideraciones éticas, sociales y medioambientales a las financieras en la toma de decisiones de inversión, tanto por la empresa como por agentes inversores externos:

- Contrata productos de ISR con su entidad financiera u otras entidades.
- Recibe inversiones por el comportamiento socialmente responsable de su empresa.

El conocimiento y el grado de implantación de la RSC en las empresas van a depender de la divulgación y reconocimiento público otorgado a las mejores prácticas:

- Cuenta con algún canal de comunicación estable para informar a los medios de las políticas y resultados RSC de la empresa.
- Ha recibido algún reconocimiento/premio por el comportamiento socialmente responsable de la empresa.
- Mantiene una comunicación fluida con los grupos de interés.

Mientras que la certificación en materia RSC y la comunicación de buenas prácticas están ampliamente extendidas en las pymes, ocurre todo lo contrario en cuanto a la utilización de la inversión socialmente responsable con criterios ESG.

Conclusiones

A continuación, se proponen las siguientes conclusiones a modo de referencias conceptuales y para la práctica de la RSC por parte de las pequeñas, medianas y microempresas, es decir, todas aquellas empresas con menos de 250 empleados.

1. Los elementos conceptuales de la RSC son propios de las pymes igual que de las grandes empresas, convirtiendo a las pymes en sujetos de la RSC.
2. Desde un punto de vista organizativo, el alcance de la RSC comprende todas las áreas funcionales de las pymes: gobierno corporativo, dirección estratégica, gestión y control, reporte y verificación, certificación, inversión socialmente responsable y comunicación.
3. El menor tamaño de las pymes condiciona las características del órgano de gobierno que mayoritaria-

mente se identifica con una dirección general individual o de varios responsables (consejo de dirección).

4. Las medianas empresas pueden contar con un consejo de administración formalmente constituido con un número y tipología de consejeros menor que las empresas grandes, siendo los consejeros propietarios y dominicales predominantes sobre los consejeros externos e independientes.
5. Las comisiones delegadas pueden no estar constituidas formalmente.
6. Las relaciones interpersonales y el predominio de la comunicación informal son muy importantes en las pymes.
7. Un proceso estratégico coherente en el que la misión, visión y objetivos RSC son la base de una programación, implementación y control formalmente formuladas y ejecutadas facilitará que las pymes consigan mejores resultados de RSC.
8. El cumplimiento de políticas y de comportamientos socialmente responsables facilitan la incorporación de las pymes a la cadena de suministro de clientes con requisitos RSC.
9. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) directamente relacionados con las políticas de RSC son perfectamente aplicables y alcanzables por las pymes.
10. La sensibilidad a las cargas administrativas de trabajo con escaso valor añadido está muy presente en las pymes, siendo necesario encontrar una relación coste-beneficio adecuada en las políticas de transparencia informativa de la RSC.
11. Una mínima normalización o estandarización de la información sobre RSC ayudaría a las pymes a mejorar sus políticas de transparencia y fiabilidad de la información.
12. La promoción de la inversión en RSC, con criterios ESG –*Environment, Social and Governance*– por parte de organismos internacionales y entidades financieras, ha de llegar también a las pymes, tanto como receptoras de recursos, en reconocimiento de sus buenas prácticas RSC, como inversores en productos ISR de rentabilidad competitiva. ▼

Referencias

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (2004). *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*. Comisión de Estudio sobre Responsabilidad Social Corporativa. Documento n.º 1.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (2019). *Modelo de Información Integrada, Cuadro Integrado de Indicadores CII-FESG*. Plataforma Integrated Suite. <https://is.aeca.es/suite/#/home>

Lizcano Álvarez JL, Gallardo Vázquez D, Valdez Juárez LE (2019). *Aspectos fundamentales de un sistema de dirección y gestión basado en la Responsabilidad Social Corporativa para las pymes*. Estudio Empírico.

Universidad, emprendimiento, género y ODS



Pablo Rodríguez Gutiérrez



Mercedes Luque Vílchez



Luis Javier Cabeza Ramírez

Universidad de Córdoba*

El emprendimiento, fundamental en la economía de nuestros días, en la que problemas como las crisis sanitarias obligan a «reinventarse» profesionalmente, aún parece enfrentarse a múltiples desafíos, por ejemplo, en cuanto a cuestiones de género se refiere. A la vista de los resultados derivados del estudio del conjunto de estudiantes de Universidad Ecuatoriana, se puede concluir que ser mujer está asociado a un menor nivel de intención emprendedora. Estos datos ofrecen un panorama sobre la problemática en relación con la brecha de género que hoy en día persiste, a pesar de representar una prioridad de la agenda de las instituciones, tanto académicas como gubernamentales (Objetivos de Desarrollo Sostenible).

Emprendimiento, género y Objetivos de Desarrollo Sostenible

El emprendimiento genera pocas dudas sobre sus múltiples beneficios. Un aspecto que está adquiriendo cada vez mayor importancia en relación con el emprendimiento son las posibles diferencias entre mujeres y hombres. Buscar soluciones efectivas a la brecha de género se ha convertido en una prioridad a nivel mundial. Las Naciones Unidas lo recogen de manera específica entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible –ODS, 2015-2030–, concretamente indican que hay que promover una educación de calidad para todos: «aumentar el número de jóvenes y adultos que poseen las competencias necesarias para acceder al empleo o que puedan poner en marcha proyectos de emprendimiento» y fomentar la igualdad efectiva (objetivos 4 y 5). Tal y como muestran los últimos datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 2018 estas diferencias se han reducido en la mayoría de los países, pero aún siguen siendo favorables a los hombres mayoritariamente. Un caso particular es el de Ecuador, que tiene las tasas más altas de emprendimiento femenino (GEM, 2018).

Explorando la orientación emprendedora a través de la intención emprendedora

En este contexto se desarrolló un estudio con la intención de profundizar en el conocimiento sobre la orientación emprendedora, específicamente la intención emprendedora (IE) (Schlaegel y Koenig, 2014) de estudiantes universitarios en una universidad ecuatoriana, a los que se les administró un cuestionario cuyo diseño se basaba en una revisión de la literatura previa.

Los resultados en el caso del género masculino muestran que contar con experiencia profesional frente a no tenerla duplica la probabilidad de desarrollar la IE. De manera similar, contar con un familiar empresario influye en la IE duplicándola. En cuanto a las actitudes comportamentales destaca la actitud hacia el emprendimiento (AE) la cual prácticamente triplica la IE, $\text{Exp}(\beta) = 2,906$; sin embargo, ni la confianza del alumno en el desarrollo de habilidades necesarias –control percibido– ni la aprobación del entorno influyen en la IE de los alumnos.

Por otro lado, los resultados para el género femenino muestran cómo, de manera similar a sus compañeros, contar con una actitud positiva hacia el emprendimiento triplica la IE; sin embargo, a diferencia del género masculino, un elevado grado de control percibido duplica la IE. En cuanto a las variables contextuales, contar con un

Resulta destacable el hecho de que el sexo masculino presenta mayor predisposición a desarrollarla en el contexto universitario

* Socio Protector de AECA n.º 1210.

Tabla 1. Regresión *logit* para la IE por género

Hombres (N = 261)						
Variable	β	ET	Wald	gl	Sig.	Exp(β)
Actitud hacia el emprendimiento	1,067	0,429	6,192	1	0,013	2,906
Normas subjetivas	-0,015	0,463	0,001	1	0,974	0,985
Control percibido	-0,006	0,373	0,000	1	0,988	0,994
Experiencia profesional	0,777	0,339	5,263	1	0,022	2,176
Titulación	0,409	0,319	1,648	1	0,199	1,505
Etapa estudios (inicial)			0,082	2	0,960	
Etapa estudios (intermedia)	0,070	0,355	0,039	1	0,843	1,073
Etapa estudios (final)	-0,051	0,475	0,011	1	0,915	0,950
Familiar empresario	0,780	0,315	6,142	1	0,013	2,182
Constante	-1,742	0,721	5,837	1	0,016	0,175
-2 Log de la verosimilitud	270,582					
Cox y R2 de Snell	0,167					
Mujeres (N = 478)						
Variable	β	ET	Wald	gl	Sig.	Exp(β)
AE	1,510	0,389	15,034	1	0,000	4,527
NS	-0,166	0,353	0,222	1	0,637	0,847
CP	0,553	0,244	5,150	1	0,023	1,739
Experiencia profesional	-0,197	0,243	0,654	1	0,419	0,822
Titulación	0,512	0,241	4,512	1	0,034	1,669
Etapa estudios (inicial)			3,582	2	0,167	
Etapa estudios (intermedia)	0,353	0,252	1,956	1	0,162	1,423
Etapa estudios (final)	0,586	0,331	3,144	1	0,076	1,797
Familiar empresario	0,999	0,240	17,395	1	0,000	2,716
Constante	-3,122	0,569	30,118	1	0,000	0,044
-2 Log de la verosimilitud	519,272					
Cox y R2 de Snell	0,200					

Fuente: Elaboración propia.

familiar empresario es más influyente si cabe para las alumnas, con un $\text{Exp}(\beta) = 2,716$, prácticamente triplicando las posibilidades de presentar una IE. Al contrario que con el género masculino una titulación proclive a emprender (ProCE), determina la IE, duplicando su probabilidad.

Necesidad de mayor desarrollo de la predisposición a emprender entre las estudiantes universitarias

Las conclusiones derivadas de este estudio apuntan que Ecuador es una economía de eficiencia que presenta unos valores culturales muy favorables al emprendimiento y un alto grado de paridad en sus tasas. Sin embargo, resulta destacable el hecho de que el sexo masculino presenta mayor predisposición a desarrollarla en el contexto universitario.

En lo que se refiere a las implicaciones del análisis, los resultados obtenidos arrojan luz sobre el papel de la docencia universitaria en el fomento de la cultura emprendedora y la reducción de la brecha de género y el empoderamiento de la mujer en Latinoamérica. Los valores favorables al emprendimiento no cristalizan por igual en la sociedad ecuatoriana. De acuerdo con el GEM 2018, la distribución del nivel educativo de los emprendedores nuevos y nacientes

Fomentar el papel de la universidad como catalizador para lograr los objetivos de desarrollo sostenible e igualdad efectiva propuestos por Naciones Unidas

en Ecuador se sitúa abrumadoramente en personas con estudios primarios o secundarios y es mucho más escasa en individuos con formación post-secundaria, universitaria y de máster o doctorado, siendo precisamente estos últimos los que presentan tasas de emprendimiento por necesidad menores. De ahí la importancia que supone fomentar el papel de la universidad como catalizador para lograr los objetivos de desarrollo sostenible e igualdad efectiva propuestos por Naciones Unidas. ▽

Referencias

GEM (2018): *Informe Global Entrepreneurship Monitor 2018*.

Schlaegel C, Koenig M (2014). "Determinants of entrepreneurial intent: a meta-analytic test and integration of competing models", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332.

El sentido de una nueva historia: mirando al futuro de la economía y la sociedad¹

Amedeo Lepore

Il senso di una nuova storia, guardando al futuro dell'economia e della società

Il Covid-19 sta cambiando il senso della storia, oltre alle condizioni di vita materiale si ripropone quello culturale e spirituale. La nuova epopea si gioca nella storia della scienza e della tecnologia, in questi termini industriali e di alta tecnologia. Il futuro della società è l'alternativa dell'economia della conoscenza basata sull'educazione e la ricerca scientifica e tecnologica. La nuova epopea si gioca nella storia della scienza e della tecnologia, in questi termini industriali e di alta tecnologia. Il futuro della società è l'alternativa dell'economia della conoscenza basata sull'educazione e la ricerca scientifica e tecnologica.



Amedeo Lepore

Università della Campania Luigi Vanvitelli
e Luiss Guido Carli

Amedeo Lepore, voz autorizada como profesor italiano experto en economía y sociedad, realiza un certero diagnóstico de la crítica situación económico-social provocada por la pandemia en Europa, a la vez que propone algunas ideas acerca de cómo Italia y, por extensión, otros países del sur del continente (como pudiera ser España), han de actuar para aprovechar las oportunidades que se presentan en la etapa de reconstrucción que se inicia.

¹ Traducción autorizada del artículo original publicado en *Speciale Convegno Giovani Imprenditori 2020*.

El COVID-19 está cambiando el sentido de la historia, además de las condiciones de vida y las relaciones diarias entre los seres humanos. Su repentina aparición en el escenario mundial cambió, en tan solo unos meses, la visión de futuro. La cuarta revolución industrial y sus innovaciones tecnológicas, el avance de la ciencia y la confirmación de la economía del conocimiento han consolidado la idea de un progreso casi imparable, capaz de resolver los problemas más graves de la tierra y abrir nuevos horizontes al desarrollo. La ciencia ficción de los grandes escritores y directores parece desbordada por la realidad, en forma de inteligencia artificial y robots, biotecnología y avances sanitarios, internet de las cosas y la ciencia del dato.

La pandemia, sin embargo, ha proyectado a la humanidad a una dimensión distópica, nunca antes percibida, también fruto de esa «incertidumbre radical» descrita por Mervyn King, que impide predicciones sobre el futuro, a pesar de los sofisticados modelos probabilísticos de que dispone el mundo actual. El coronavirus ha provocado una crisis exógena, extendiéndose simétricamente por todo el planeta, aunque en distintos momentos. Sin embargo, su impacto ha sido asimétrico, agravando especialmente las condiciones de los territorios más frágiles, los sectores productivos tradicionales y las economías ya severamente debilitadas por la crisis de 2007-2014.

Esta particular pandemia, diferente de todas las anteriores por su inusual velocidad de expansión y su alcance global, así como por la necesidad de recurrir a drásticas medidas de contención de la infección, aislamiento y distanciamiento, está siendo un poderoso acelerador de procesos económicos y sociales. Además, provoca una reflexión ineludible sobre los conceptos de política y democracia, aunque no sea necesariamente una incubadora de innovación. Las consecuencias de esta etapa histórica singular y extremadamente compleja están por ver y dependerán de cómo se aborden los problemas inéditos que surjan de esta crisis (junto con los preexistentes) y de la capacidad de avanzar hacia un nuevo modelo de desarrollo. Arjun Appadurai argumentó que «el mundo en que vivimos, en el que la modernidad se ha hecho polvo de una vez por todas, [...] ciertamente implica una ruptura generalizada con todo tipo de pasado». Si la ruptura con el pasado y la búsqueda de un futuro de progreso parecen inevitables, no es seguro que el mundo no esté ahora abocado a una perspectiva involutiva. Esta época, de hecho, se caracteriza por una evidente contradicción en la que surge, a su vez, un enorme potencial científico y la cultura de lo inmediato, que se transforma en medios efectivos para el avance de la sociedad y la economía, así como el gobierno de fenómenos exógenos y la gestión de la crisis, a través de estrategias y decisiones políticas adecuadas.

El freno a la recuperación, tras el estallido de la pandemia, ha ocasionado un daño material y una fuerte turbulencia –«efecto mariposa» ilustrado por Ian Goldin y Mike Mariathasan–, generando inesperadamente riesgos sistémicos que han de ser gestionados eficazmente por los estados, las empresas y los particulares. La economía se encuentra en una gran transición hacia un orden y un mundo desconocidos, que se aleja definitiva-

mente del arquetipo fordista. La pandemia, que irrumpió por sorpresa en escena, puso las cartas sobre la mesa a un planeta que intenta recuperarse de las repetidas crisis de las dos primeras décadas del siglo XXI. Como señalaron Richard Baldwin y Beatrice Weder di Mauro en un *instant book* colectivo: hace apenas unos meses, «la economía mundial parecía encaminada hacia una recuperación adecuada; las tensiones comerciales y políticas no se consideraban muy malas, las proyecciones de crecimiento eran optimistas y los mercados financieros estaban en alza. Ahora, todas las apuestas sobre el futuro se han detenido. A medida que el COVID-19 se propaga por todo el mundo ha quedado claro su potencial para descarrilar la economía global». El futuro cercano y la posibilidad real de iniciar una nueva recuperación dependen de realidades dicotómicas, entre potencial científico y herramientas disponibles, entre progreso tecnológico y eventos inesperados, entre innovación y complejidad global.

En un mundo que se debate entre la incertidumbre y el progreso, está claro que el empuje en una misma dirección por parte de la UE y el esfuerzo convergente de las instituciones gubernamentales nacionales adquieren una importancia fundamental. Y es precisamente ante esta dura prueba de la que está emergiendo el esquema de una nueva Europa, en la que Italia debe competir activamente. Hay que aprovechar la oportunidad de esta nueva etapa que se abre en la UE, con la Next Generation, para impulsar políticas de crecimiento conectando con las prioridades en materias de transición medioambiental, transformación tecnológica e innovación digital. Impulsar un enfoque antropocéntrico hacia el desarrollo que acelere medidas selectivas de tipo estructural, capaces de incrementar significativamente las inversiones industriales y la competitividad del país. Esta estrategia debe tener un carácter nacional con proyección europea, que al mismo tiempo potencie las actuaciones en el Sur y que permita superar la brecha y las desigualdades existentes. Las empresas y el trabajo productivo son los pilares sobre los que basar esta nueva perspectiva, la única adecuada para sacar a Italia en su conjunto de la crisis. De hecho, es solo con la reactivación de una política industrial y el aumento sustancial de la productividad en todos los sectores, como se puede obtener un efecto sistémico y reiniciar el camino del desarrollo, evitando el declive de Italia e inaugurando una era de nuevo liderazgo del país.

Hay que aprovechar la oportunidad de esta nueva etapa que se abre en la UE, con la Next Generation, para impulsar políticas de crecimiento conectando con las prioridades en materias de transición medioambiental, transformación tecnológica e innovación digital

La crisis que vivimos es, al mismo tiempo, oscura y pesada, todavía esconde muchos riesgos y serios escollos, pero puede representar un desafío trascendental para el advenimiento de un paradigma completamente nuevo, para la ardua construcción de una sociedad más humana, de una economía más eficiente y productiva, más justa y exuberante

Los tiempos que estamos atravesando se encuentran entre los más difíciles de la historia contemporánea y no es casualidad que se haya comparado con una guerra. Precisamente por ello ha llegado el momento de empezar a pensar en el mundo que hay que crear con tenacidad para la fase posterior al virus y actuar de forma consecuente para ganar la batalla a un enemigo invisible y lograr un futuro digno. John Maynard Keynes, en su vívido testimonio sobre las consecuencias económicas de la paz, mostró cómo la salvación de Europa estaba íntimamente ligada a la fijación de un destino común y una nueva *weltanschauung*: «La ruina de Europa, si no se le pone freno, a la larga afectará a todos; pero quizá no de forma inmediata y traumática. Y esto nos ofrece una feliz oportunidad. Quizá todavía tengamos tiempo para reconsiderar nuestra conducta y ver el mundo con nuevos ojos. Los acontecimientos determinarán el futuro inmediato, y el destino cercano de Europa ya no está en manos de tal o cual persona. Los acontecimientos del próximo año no estarán determinados por los actos deliberados de los estadistas, sino por las corrientes ocultas que fluyen sin cesar bajo la superficie de la historia política y cuyo desenlace nadie puede prever. Solo podemos actuar sobre estas corrientes ocultas de una manera: poniendo en movimiento las fuerzas de la educación y la imaginación que cambian la opinión. Reafirmar la verdad, revelar ilusiones, disipar el odio, ensanchar y educar el corazón y la mente de los hombres: estos son los medios necesarios».

La nueva Europa finalmente está entrando en escena, con opciones audaces y previsoras. El río Karst de esta era de transición ha comenzado a emerger y hace que la roca que se interpone en su curso sea una oportunidad para redirigir las aguas, mejorar su flujo y, finalmente, desembocar en un nuevo lecho, con suerte hacia el mar. Más allá de la metáfora, la crisis que vivimos es, al mismo tiempo, oscura y pesada, todavía esconde muchos riesgos y serios escollos, pero puede representar un desafío trascendental para el advenimiento de un paradigma completamente nuevo, para la ardua construcción de una sociedad más humana, de una economía más eficiente y productiva, más justa y exuberante. ▽

Porque confían en ti

NOVEDAD

Incluye un análisis de todas las novedades que pueden afectar a la contabilidad, entre otras, las que hacen frente a la crisis de la COVID-19

MEMENTO Contable 2021



174€ 4% IVA NO INCLUIDO

En el nuevo **Memento Contable 2021** se lleva a cabo **el análisis más amplio y riguroso de toda la contabilidad**. Lejos de ofrecerte un simple estudio de cada cuenta, en él se analizan los diferentes aspectos relacionados con la contabilidad que deben tenerse en cuenta **para tomar decisiones con seguridad**: regímenes especiales, planes sectoriales, aspectos fiscales, auditoría, infracciones y sanciones, figuras mercantiles, valoración de empresas, Normas Internacionales de Contabilidad, etc.

sumario

I. ELEMENTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD

Estructuras e instrumentos contables fundamentales
Marco normativo contable
Obligaciones formales y sustanciales
Marco Conceptual de la Contabilidad
Cambios en criterios contables, errores y cambios de estimaciones
Hechos posteriores al cierre del ejercicio

II. ACTIVIDAD HABITUAL DE LA EMPRESA

Cuentas anuales y estados financieros

intermedios
Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias
Inmovilizado intangible
Deterioro de UGES y del fondo de comercio
Existencias
Activos no corrientes (grupos enajenables) mantenidos para la venta y actividades interrumpidas
Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar
Contabilización de impuestos
Provisiones y contingencias

Retribuciones al personal y transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio
Instrumentos financieros
Transacciones en moneda extranjera
Patrimonio neto
Ingresos y gastos

III. REGÍMENES ESPECIALES

Grupos de empresas y consolidación contable
Contratos de cooperación empresarial
Situaciones de desequilibrio empresarial
Sociedades mercantiles

Cooperativas, sociedades laborales y sociedades agrarias de transformación
Contabilidad específica por razón del objeto de la empresa

IV. VERIFICACIÓN, CONTROL Y VALORACIÓN DE EMPRESAS

Auditoría independiente de cuentas anuales
Análisis de estados contables
Valoración de empresas y elementos patrimoniales
V. OPERACIONES ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO

> 2.175 PÁGS. APROX.

ADQUIÉRELO AHORA EN EL 91 210 80 00

EL FONDO DE COMERCIO EN UNA UTE

¿Puede surgir un Fondo de Comercio en la constitución de una 'Unión Temporal de Empresas' (UTE)?
¿Debe la UTE dotar una Reserva por Fondo de Comercio?

Leandro Cañibano / Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad, Profesor Emérito de la UAM, Presidente de AECA.

Jorge Tua / Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad, Profesor Emérito de la UAM, Presidente de la Comisión de Historia de la Contabilidad de AECA.

1. Introducción: 1.1. Planteamiento del tema / 1.2. Normativa contable de aplicación / 1.3. Contenido de nuestro análisis.

2. La UTE objeto de nuestro análisis: regulación legal, gestión, situación económico-financiera y otros aspectos a tener en cuenta:

2.1. Normas que rigen las UTEs: la Ley 18/1982 / 2.2. La UTE: entidad contable cuyas partidas se trasladan a las cuentas anuales de los partícipes / 2.3. El acuerdo de colaboración entre los partícipes P1 y P2 / 2.3.1. Elementos patrimoniales asumidos por la UTE / 2.3.2. Activos afectados a la UTE por P2 / 2.3.3. Designación del gerente de la UTE y duración de la misma / 2.4. Distribución de las cuotas de participación y asunción por P1 tanto de pérdidas como de responsabilidad y, en caso de que resulte necesaria, de financiación adicional / 2.5. Obligaciones contables de la UTE / 2.6. Compromiso de realizar inversiones por 40 millones de euros y de conservar los bienes aportados.

3. El Fondo de Comercio generado en la UTE: Reconocimiento y valoración: 3.1. El Fondo de Comercio es compatible con la figura adoptada / 3.1.1. Resumen de las características de la UTE / 3.1.2. En este marco, es posible un fondo de comercio / 3.1.3. Desde el punto de vista de las Normas Internacionales la UTE también es una combinación / 3.2. En síntesis, el reconocimiento de un fondo de comercio es adecuado en la UTE.

4. Cálculo del valor del Fondo de Comercio en la UTE según las normas contables de aplicación: 4.1. Forma de determinar el fondo de comercio según las normas vigentes en el momento de constitución de la UTE / 4.1.1. Eliminación Inversión- patrimonio neto / 4.1.2. Imputación de la diferencia / 4.1.3. Reconocimiento del fondo de comercio / 4.2. El fondo de comercio reconocido en la UTE / 4.3. Resumen de los componentes del fondo de comercio y adecuación a las normas contables del proceso seguido / 4.4. El posible reconocimiento de otros activos intangibles en el balance inicial de la UTE, con la consiguiente minoración del fondo de comercio.

5. La Reserva indisponible por fondo de comercio: 5.1. El precepto legal y las razones económico-financieras que justifican esta reserva / 5.1.1. La Ley de Sociedades de capital y el Plan General de Contabilidad / 5.1.2. Razón de ser de estos preceptos / 5.2. La UTE no tiene obligación de dotar la reserva por fondo de comercio.

6. Conclusiones

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del tema

Se trata de dilucidar si el fondo de comercio reconocido en la constitución de una Unión Temporal de Empresas (UTE), Ley 18/1982, de 26 de mayo¹, resulta conforme con las normas contables de aplicación a esta partida, por tratarse de una 'combinación de negocios' y, por lo tanto, si resulta aplicable el método de adquisición, al que se refiere el PGC-NRV 19.^a Combinaciones de negocios. Según lo establecido en los documentos que contienen los pactos fundacionales de la UTE suscritos por los partícipes, no se trata de una mera adquisición de activos o asunción de pasivos, sino de la adquisición de un negocio en marcha.

Asimismo, nos referiremos también, desde el punto de vista económico-financiero, a si subsiste en este caso la obligación de que la UTE dote una reserva por fondo de comercio.

Nos consta que este tema ha sido objeto de controversia ante la Administración tributaria en ejercicios precedentes, cuando la misma niega la deducibilidad del ajuste extracontable negativo practicado por el obligado tributario, considerando que el fondo de comercio al que se refiere dicho ajuste no ha sido valorado de conformidad con las normas contables que resultan de aplicación, ni se ha dotado la reserva por fondo de comercio contemplada en la Ley de Sociedades de Capital.

Los supuestos de partida, a los que nos referiremos con más detalle a lo largo del presente trabajo, son los siguientes:

- La UTE fue constituida mediante escritura pública, al amparo de lo dispuesto en la Ley 18/1982,

de 26 de mayo, de régimen fiscal de Agrupaciones y Uniones de Empresas y de las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional.

- Hubo dos partícipes en dicha UTE, ambos pertenecientes al sector sanitario, suscribiendo dichas entidades, como antecedente a la constitución de la UTE, un contrato privado, en el que se establecía una relación asociativa de colaboración, en la que:
 - uno de los partícipes (P1) aportaba su capacidad y experiencia internacional de gestión en el sector sanitario, además de la dotación fundacional de la UTE y la asunción de determinados pasivos preexistentes, quedando designado P1 como gerente de la UTE,
 - mientras que el otro partícipe (P2) ponía a disposición de la UTE los medios materiales y humanos de que disponía para desarrollar sus funciones de asistencia sanitaria, de investigación y de docencia.
- Este acuerdo de colaboración fue elevado posteriormente a escritura pública, y registrado ante los organismos tributarios correspondientes.
- La creación de esta UTE responde a la deficiente situación económico-financiera por la que atravesaba el segundo de los partícipes (P2), lo que llevó a este a la búsqueda de una solución que, con el consenso de los acreedores, pudiera asegurar su continuidad, con los niveles de calidad y eficacia tradicionales de esa institución.
- Posteriormente se producen otras modificaciones en cuanto a la titularidad del primero de los partícipes (P1), por incorporarse dicha entidad a otro distinto grupo de sociedades, quedando la gerencia de la UTE en manos del mismo partícipe, aun cuando se produzcan sucesivos cambios en la titularidad que, entendemos, quedan fuera del contexto del tema que nos ocupa.

1.2. Normativa contable de aplicación

Por lo que se refiere a la creación y obligaciones contables de la UTE, tendremos en cuenta la Ley 18/1982, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional.

Los hechos objeto de análisis contable se producen una vez entrada en vigor 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, así como el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (PGC), ambas disposiciones legales vigentes a partir de 1 de enero de 2008.

El PGC en su Norma de Registro y Valoración (NRV) 19.^a Combinaciones de negocios, se refiere a tales operaciones como aquellas en que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios, a cuyos efectos define los términos 'negocio' y 'control' de la forma siguiente:

'Negocio es un conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar un rendimiento, menores costes u otros beneficios económicos directamente a sus propietarios o partícipes'.

'Control es el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades'.

En virtud de lo anterior, consideramos que nuestra UTE de referencia se trata de un negocio, formado por un conjunto integrado de actividades y activos

¹ A la que nos referiremos en lo sucesivo como la UTE. La mención a la Ley en el título es obligada, según dispone la misma.

bajo el control de sus partícipes P1 y P2, por lo que le resulta de aplicación la referida NRV 19.^a del PGC y, por ende, ha de cuantificar el coste de la combinación de negocios, reconocer y valorar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos y determinar el fondo de comercio correspondiente, en los términos establecidos por la mencionada NRV 19.^a del PGC.

Además de estas normas, directamente aplicables al caso que nos ocupa, tendremos en cuenta otras disposiciones reglamentarias españolas, en las que se delimita el concepto y el tratamiento contable del fondo de comercio. Nos referimos en concreto, a las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas², en primer lugar las publicadas en 1991³, vigentes hasta las promulgadas en 2010⁴, enmarcadas estas últimas en el contexto de la Ley de reforma de la legislación mercantil y del PGC 2007.

Estimamos que los criterios que se vierten en todas estas normas permiten extraer el bagaje conceptual relativo al reconocimiento y valoración del fondo de comercio generado en la combinación de negocios de la que surge la UTE, cuestión que constituye el objeto principal de este trabajo. Es decir, que el fondo de comercio no difiere, en su naturaleza y tratamiento, en función del tipo de entidad en el que se genera.

Por otro lado, haremos referencia a las Normas Internacionales de Contabilidad/Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF)⁵ asumidas por la Unión Europea, de acuerdo con los correspondientes Reglamentos del Parlamento Europeo y del Consejo. Estas normas no resultan directamente obligatorias para la UTE ni para sus partícipes, dado que no cotizan en bolsa, pero su autoridad es indudable, especialmente en cuanto a los conceptos contables que manejan y por lo que se refiere a los tratamientos contables que contemplan, motivo por el que su utilización como punto de referencia es no sólo lógica sino, también, obligada. Además, nuestro ordenamiento contable interno ha sido adaptado a ellas, a partir de su reforma en el año 2007 (Cañibano y Herranz 2015).

Igualmente hemos tenido presentes las prácticas al uso en nuestro país y la normativa profesional que las compila, en particular los principios y normas de contabilidad emitidos por AECA. Esta entidad, de carácter profesional, cuenta con un amplio reconocimiento no sólo entre los expertos contables

nacionales e internacionales sino, también, entre los organismos gubernamentales con potestad de regulación en el ámbito contable, tanto del sector privado como del público (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas e Intervención General de la Administración del Estado, entre otros). La regulación profesional es equiparable a los usos mercantiles en el ámbito del Derecho contable, según ha considerado nuestro Tribunal Supremo⁶.

1.3. Contenido de nuestro análisis

En los cuatro apartados que siguen a continuación quedan presentados y tratados los diferentes aspectos del tema que nos ocupa.

En el primero de ellos nos referimos a la regulación legal de las UTEs, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 18/1982 sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional, al reconocimiento de la UTE como entidad contable (omitiendo, por no correspondernos, los aspectos estrictamente jurídicos y no contables) y a los compromisos acordados por los partícipes para la constitución y puesta en funcionamiento de la UTE que constituye nuestra referencia.

En el segundo de nuestros apartados nos referiremos a la posibilidad de que surja un Fondo de Comercio en el momento fundacional de una UTE y que este sea contablemente reconocido, concluyendo que ello es posible en la medida en que dicha entidad supone una combinación de negocios, toda vez que existe un negocio controlado por sus partícipes, en los términos establecidos por la normativa contable nacional (PGC) e internacional (NIC/NIIF).

En el siguiente apartado, tercero de estos, se entra en el detalle de la valoración del Fondo de Comercio correspondiente a la UTE, que responde al sector, acuerdos y cifras referidas en nuestro supuesto, así como también a la posibilidad de reconocimiento de otros intangibles identificables basados en los términos contractuales establecidos por los partícipes.

En el cuarto y último apartado trataremos sobre la Reserva por fondo de Comercio, establecida por la LSC para las sociedades pero que, a nuestro entender, no afecta a las UTEs, que son otro género de entidades con sus propias peculiaridades contables.

Finalizaremos con un apartado de conclusiones para responder sintética, rotunda y razonadamente a las dos preguntas que dan título a este trabajo. En efecto, sí puede surgir un Fondo de Comercio en la constitución de una UTE y no debe dotarse por parte de la UTE la Reserva por Fondo de Comercio.

2. LA UTE OBJETO DE NUESTRO ANÁLISIS: REGULACIÓN LEGAL, GESTACIÓN, SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y OTROS ASPECTOS A TENER EN CUENTA

2.1. Normas que rigen las UTEs: la Ley 18/1982

El acuerdo de creación de la UTE se estipula entre P1 y P2, al amparo de la Ley 18/1982, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional, en su Título III, relativo a las uniones temporales de empresas.

Seguidamente nos referimos a las principales características de esta figura, con especial referencia a aquellas cuestiones que más adelante apoyaran nuestra postura en cuanto a la UTE como sujeto contable y, por tanto, en cuanto respecta al reconocimiento y valoración del fondo de comercio y a la ausencia de obligación en la UTE de dotar reserva indisponible que respalde tal fondo de comercio.

De entre el contenido de esta Ley por lo que respecta a las Uniones

Temporales de Empresas, merecen ser destacados los siguientes extremos:

- En primer lugar, se establece que *"tendrá la consideración de Unión Temporal de Empresas el sistema de colaboración entre empresarios por tiempo cierto, determinado o indeterminado, para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro"*⁷.
- A renglón seguido, en el mismo artículo, se afirma que *"la Unión Temporal de Empresas no tendrá personalidad jurídica propia"*⁸.
- También es importante señalar que la escritura pública mediante la que se constituyan debe hacer mención, entre otros extremos, a *"la responsabilidad frente a terceros por los actos y operaciones en beneficio del común, que será en todo caso solidaria e ilimitada para sus miembros"*⁹.
- Debe mencionarse asimismo en la escritura el *"criterio temporal de imputación de resultados o, en su caso, de ingresos y gastos"*¹⁰, del que hay que entender se determinará libremente por las partes.
- En cuanto a la contabilidad de las Uniones Temporales de Empresas se establece que sus cuentas *"...deberán ser aprobadas necesariamente dentro de los tres meses siguientes al ejercicio de que se trate, en la forma que determinen sus estatutos"*¹¹.
- Al mismo tiempo, las Uniones Temporales de Empresas están *"...obligadas a presentar la declaración (del impuesto de sociedades) y la documentación contable, referidas a cada ejercicio económico"*¹².

2 Que abreviadamente denominaremos NOFCAC.

3 Real Decreto 1.815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas.

4 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.

5 En lo sucesivo, Normas Internacionales de Contabilidad o en su caso NIC o NIIF, según la norma a la que se refiera.

6 Así, la Sentencia de 27 de octubre de 1997 de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo, en el recurso de casación núm. 4354/1994, que reconoce las competencias del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, se afirma lo siguiente: *"Como indica el dictamen del Consejo de Estado, la competencia atribuida al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas es, propiamente, una actuación homologadora de los que, en la praxis contable, han sido aceptados con un grado de generalidad que justifique su inclusión en el concepto genérico utilizado en el artículo 38.1 del Código de Comercio. Se trata, en definitiva, de elevar a la categoría de norma escrita los usos sobre contabilización de determinados hechos económicos"*.

7 Art. 7, punto 1.

8 Ídem, punto 2.

9 Ídem, punto 8.

10 Ídem, punto 9.

11 Art. 16, punto 1.

12 Ídem, punto 2.

2.2. LA UTE: entidad contable cuyas partidas se trasladan a las cuentas anuales de los partícipes

La UTE, en cualquiera de las modalidades que pueda adoptar, carece, por mandato legal, de personalidad jurídica propia, como acabamos de ver. Pero ello no es obstáculo para que, como también prevé la Ley, lleve una contabilidad adecuada, orientada al mejor control de la actividad que realiza y al suministro de información a quienes tengan intereses en ella (especialmente los partícipes, pero también otros interesados: clientes, proveedores, trabajadores, etc., con especial mención a la administración fiscal), debiendo ser aprobadas sus cuentas en los tres meses posteriores al cierre. La normativa fiscal impone a la UTE acompañar su declaración por el impuesto de sociedades con balance, cuenta de pérdidas y ganancias y estado de cambios en el patrimonio neto, es decir, tres de las cinco cuentas anuales que, según la disposición al respecto del Código de Comercio, resultan obligatorias para todo empresario¹³ (Alfonso 1996).

La UTE constituye, por tanto, y al margen de su carencia de personalidad jurídica, una entidad contable, en el sentido en el que tal figura se define por el Marco Conceptual para la Información Financiera (AECA 1999; Tua 2000; Molina y Tua 2010):

La entidad contable está constituida por un conjunto de actividades económicas, suficientemente diferenciadas de las realizadas por otras entidades, en relación con las que la información financiera resulta útil para la toma de decisiones de sus usuarios.

Al mismo tiempo, AECA se cuida de establecer una clara línea divisoria entre personalidad jurídica y entidad contable, al objeto de que no se confundan ambos términos:

La entidad contable, como sujeto emisor de la información financiera, no coincide necesariamente con la personalidad jurídica. En consecuencia una entidad contable puede ser un sujeto jurídicamente independiente, un conjunto de tales sujetos, o una parte de una persona jurídica cuyas características confieran utilidad al suministro de información por separado. Este último es el caso de un segmento o una división operativa con diferenciación significativa en el seno de la persona jurídica.

Finalmente, AECA llama la atención sobre la necesidad del ejercicio adecuado del juicio profesional cuando se trata de delimitar una entidad contable:

La identificación de la entidad contable como sujeto emisor de la información debe apoyarse en el adecuado análisis de la existencia de un cierto grado de capacidad de decisión y de un conjunto de recursos disponibles encaminados al cumplimiento de fines específicos, teniendo en cuenta, además, la utilidad de la información financiera que pueda suministrar.

La UTE, por tanto, delimita un conjunto de activos y pasivos afectos a una determinada actividad, la que constituye el objeto o finalidad de la misma, sobre los que se debe ejercer el adecuado control a través de la contabilidad, y en relación con los que la información generada por la UTE se orienta, como es habitual, a la satisfacción de las necesidades de sus usuarios como instrumento útil para la toma de decisiones económicas.

Sin embargo, la carencia de personalidad jurídica ocasiona una consecuencia importante: los bie-

nos, derechos y obligaciones de la UTE, es decir, sus activos y pasivos, pertenecen o, en el caso de los pasivos, obligan sólo a los partícipes. Es lógico, puesto que, al no existir como persona jurídica, no tiene sentido que se atribuya a la UTE, en sus últimas consecuencias, la titularidad de los activos o la responsabilidad por los pasivos. Dicho de otra manera, la UTE tiene encomendados esos activos y pasivos, pero no le pertenecen, tanto en sentido jurídico como económico, puesto que ni los activos le han sido vendidos, ni se ha subrogado en los pasivos; simplemente, le ha sido encomendada su gestión por los partícipes, al servicio de una determinada actividad (Platero 2017).

La consecuencia, insistimos, resulta de notable trascendencia en cuanto al contenido de este trabajo y, en especial, por lo que respecta a la carencia de obligatoriedad de dotar la reserva indisponible por fondo de comercio: cerradas las cuentas de la UTE, los partícipes incorporan a su balance y a su cuenta de resultados los saldos que les competen, donde coexisten con otros, de los que también el partícipe es titular u obligado al pago, si bien en aquel caso la titularidad se instrumenta a través de la UTE, mientras que en el segundo de los casos no existe interpuesta una entidad contable.

En definitiva, el hecho de que hayan sido encomendados a la UTE por el partícipe, no altera el carácter de activo o pasivo que siguen teniendo estos elementos para el mismo, que debe mostrarlos en su balance como tales, sin alteración alguna de su naturaleza, y sin perjuicio de informar en la memoria de la situación en la que se encuentran. Es lógico porque, al no tener personalidad jurídica, la UTE no puede, por sí sola, enajenarlos o cederlos de otro modo, ni ser responsable último de su pago o impago. Pero ello no es obstáculo para que la UTE controle su gestión a través de la contabilidad, informando, además, de sus actividades, incluso en beneficio de una correcta incorporación de sus saldos a la contabilidad de sus partícipes.

Este tratamiento de las partidas de balance y de la cuenta de resultados de la UTE, por el que se incorporan al patrimonio del partícipe, es una práctica habitual en las sociedades que utilizan estas figuras asociativas como instrumento de gestión (Aragón y Haro 2002), cual es el caso de las constructoras, tal como se contempla en su Adaptación Sectorial del Plan General de Contabilidad¹⁴. Existe, también, una adaptación sectorial relativa a las empresas de asistencia sanitaria¹⁵, pero en ella no hemos encontrado mención alguna a las UTE's, sin duda porque en este sector son menos frecuentes que en el de la construcción (Arimany 2007) y, a la vez, porque la adaptación de empresas constructoras publicada casi cuatro años antes, considera que su contenido resulta también aplicable a otros

sectores diferentes al de la construcción, al afirmar en su introducción que:

"...las normas referentes a las uniones temporales de Empresas que se incluyen en estas normas de adaptación podrán ser aplicables con carácter general".

2.3. El acuerdo de colaboración entre los partícipes P1 y P2

2.3.1. Elementos patrimoniales asumidos por la UTE

Al objeto de cumplir adecuadamente sus fines, la UTE asume exclusivamente "...el conjunto de bienes, derechos y obligaciones derivados del activo circulante y pasivo circulante, que incluye la deuda con proveedores concursales, según balance firmado por las partes, y por tanto se subroga en:

- Todos los derechos y obligaciones que nacen de los contratos de servicios, suministros, mantenimiento y conservación, suscritos por P2¹⁶.
- Todos los derechos y obligaciones derivados de las relaciones laborales preexistentes con todos sus trabajadores.
- Todos los conciertos educativos y de investigación que tenga suscritos P2¹⁷.
- Los préstamos hipotecarios del Banco Popular que constan en el balance de P2, cifrados hipotéticamente en 3 millones de euros.

2.3.2. Activos afectados a la UTE por P2

Además de los elementos de activos y pasivos circulantes aportados de pleno derecho a la UTE, P2 cede el uso de otros activos, "...manteniendo expresamente su dominio y durante el plazo de vigencia de la UTE". Se trata de los siguientes:

- "Los inmuebles,
- Los bienes muebles e instalaciones,
- Los derechos de propiedad industrial e intelectual que titula.
- Las participaciones societarias en sus compañías filiales o participadas,
- Y todos aquellos otros elementos, bienes y derechos precisos para el desarrollo del objeto de la UTE".

2.3.3. Designación del gerente de la UTE y duración de la misma

Dado que la Ley que las regula establece el nombramiento de un gerente para este tipo de figuras, se nombra para este cometido en la UTE a P1¹⁸.

El plazo de duración del contrato de colaboración se establece en treinta años, coincidente con la

¹³ No se exige, por tanto, ni la memoria ni el estado de flujos de efectivo.

¹⁴ Orden de 27 de enero de 1993 por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas constructoras. También se expresa en términos similares la adaptación sectorial de empresas inmobiliarias (Orden 28 de diciembre de 1994 por la que se aprueban las Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias). Tras la reforma del ordenamiento por la Ley 16/2007, el nuevo Plan General de Contabilidad declara aplicables las diferentes adaptaciones que se hicieron del PGC de 1990, mientras no se opongan a las disposiciones del nuevo PGC.

¹⁵ Orden de 23 de diciembre de 1996 por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas de asistencia sanitaria.

¹⁶ Cláusula a la que se añade que "...con relación a los mismos la UTE podrá ejercitar cuantos derechos considere, para mantenerlos, prorrogarlos o extinguidos, liberando a P2 de cualquier clase de responsabilidad que pudiera originarse como consecuencia de la mencionada subrogación o del ejercicio de los mencionados derechos".

¹⁷ "...siempre que lo permita la legislación vigente".

¹⁸ "...o a quien de ella traiga causa". Como ya hemos comentado más arriba, la gerencia ha cambiado de titular en varias ocasiones, como consecuencia de operaciones de adquisición y posterior fusión, acaecidas en el grupo al que pertenecía P1.

duración del concierto suscrito con los organismos sanitarios correspondientes.

2.4. Distribución de las cuotas de participación y asunción por P1 tanto de pérdidas como de responsabilidad y, en caso de que resulte necesaria, de financiación adicional

En cuanto a la distribución de cuotas de participación, inicialmente se estipuló que en los primeros veintinueve años de relación, correspondería el 5 % a P2, mientras que el resto, es decir, el 95%, correspondería a P1¹⁹; no obstante, con la posterior modificación estatutaria, este porcentaje aumentó hasta el 99,75 % con lo cual a P2 le corresponde únicamente un 0,25 %.

Sin perjuicio de esta distribución de la participación, las pérdidas no serán atribuidas en porcentaje alguno a las dos partes intervinientes en la UTE, sino que el posible déficit "...sería asumido íntegramente por el partícipe P1".

Aun cuando la Ley 18/82 contempla responsabilidad de los partícipes de una UTE con carácter solidario, se acuerda que "...P1 se hará cargo a su costa de cualquier tipo de responsabilidad...".

En caso de que fuera necesaria financiación a realizar por los partícipes a la UTE, "...esta será por cuenta y cargo de P1".

2.5 Obligaciones contables de la UTE

Desarrollando y ampliando lo contemplado al respecto por la Ley 18/82, se regulan las obligaciones contables de la UTE. Así, en primer lugar, se acuerda que "...la UTE establecerá un sistema de contabilidad completamente independiente del que lleven los miembros que la componen, que permita conocer en todo momento la situación económico-financiera de la misma".

Asimismo se establece que,

...con periodicidad mensual, el Gerente presentará al Comité de Gerencia los estados financieros, balance y cuenta de pérdidas y ganancias de la UTE, expresivos de la situación financiera y patrimonial de la misma en cada uno de los periodos mensuales.

2.6. Compromiso de realizar inversiones por 40 millones de euros y de conservar los bienes aportados

También es de interés señalar que P1 asume frente a P2 la obligación de realizar, a través de la UTE, en los próximos cinco años, un plan de inversiones por importe mínimo de 40 millones de euros, "...con el compromiso de mantener de forma permanente el nivel de recursos que garantice la excelencia del servicio sanitario". Adicionalmente, se contempla que en los dos primeros años de duración de la

UTE se lleven a cabo inversiones por la mitad de la cantidad comprometida²⁰.

Al mismo tiempo, la UTE o, lo que es lo mismo, P1, se compromete a utilizar y conservar los bienes aportados con la diligencia adecuada, "...realizando en ellos las medidas de conservación necesarias hasta que finalice su vida útil, no pudiendo reclamar de P2 ningún derecho de sustitución o reparación". En el momento en que se lleve a cabo la liquidación de la UTE, cualquiera que sea su causa, pasarán a P2 "...todos los activos fijos que en ese momento estén afectos a la actividad, en adecuado estado de conservación y mantenimiento".

3. EL FONDO DE COMERCIO GENERADO EN LA UTE: RECONOCIMIENTO Y VALORACION

En esta parte del trabajo acometemos el análisis del fondo de comercio generado con ocasión de la creación de la UTE. Para ello, en primer lugar, revisaremos las características de dicha operación, que nos permitirán calificarla como una combinación de negocios, en cuyo seno es posible el reconocimiento de un fondo de comercio.

A continuación acometeremos el estudio del fondo de comercio generado, mediante el análisis de sus componentes, pasivos asumidos junto con la dotación fundacional, por un lado, y activos recibidos por otra parte, congruentes en todos sus extremos con las estipulaciones de los estatutos fundacionales de la UTE.

3.1. El fondo de comercio es compatible con la figura adoptada

3.1.1. Resumen de las características de la UTE

Conforme ha quedado dicho, la operación de creación de la UTE a la que nos venimos refiriendo, es una combinación de negocios, por lo cual le resultan de aplicación las normas contables que regulan este tipo de figuras, especialmente por lo que respecta al reconocimiento y valoración del fondo de comercio.

En la primera parte de este trabajo hemos analizado las características de la forma jurídica adoptada por la UTE, en las que se incluyen algunas peculiaridades de la misma, en las que cabe subrayar las siguientes:

- La UTE se constituye con dos partícipes, de los cuales P1 asume la gestión en todos sus aspectos, en la medida en que es designado gerente de la UTE
- La UTE renuncia al principio general, establecido en la Ley 18/82, de reparto de la responsabilidad de manera solidaria, responsabilidad que, con los pactos suscritos, es asumida exclusivamente por P1, contemplándose, incluso, la acción de repetición a favor de P2.
- El reparto de beneficios acordado atribuye a P1 un porcentaje próximo al cien por cien a la vez que aquel asume la totalidad de las posibles pérdidas futuras, sin que puedan ser imputadas por porcentaje alguno a P2.

• P1 asume el compromiso de realizar un determinado volumen de inversiones y de subrogarse en el pago de un importante montante de pasivos, entre ellos los hipotecarios y los derivados del acuerdo con los acreedores.

• P2 contribuye a la UTE con la cesión del uso de sus activos inmovilizados, así como la totalidad de sus contratos de servicios, suministros, mantenimiento y conservación existentes, y los conciertos educativos y de investigación cuyos derechos ostentaba aquella, entre los que cabe mencionar especialmente los establecidos con los organismos sanitarios públicos. Todos estos activos serán gestionados en la UTE por P1, gerente de la misma.

• Por su parte, P1, a través de la UTE, asume los valores circulantes de P2, con especial referencia a la mayoría de sus cuantiosas deudas a corto plazo.

• P1 asume a su cargo y satisface la aportación fundacional de la UTE, por importe de 300 mil euros.

En definitiva, la solución adoptada por P2, buscando superar los graves problemas financieros que atravesaba, consistió en dejar en manos de P1 la gestión de su hospital, cediéndole el uso de sus instalaciones, con los medios necesarios para que la misma pueda continuar (conciertos con organismos sanitarios públicos), pero también con la asunción por P1 de la carga financiera, es decir, con los pasivos que comprometían su estabilidad.

La cesión de estos activos y pasivos se lleva a cabo en favor de la UTE, pero no podemos olvidar que ésta es controlada prácticamente en su totalidad por P1, de modo que es esta sociedad quien asume esos cometidos, así como los correspondientes activos y pasivos traspasados por P2.

En suma, a la luz de las estipulaciones pactadas en la operación que nos ocupa, P1 adquiere el control sobre el negocio de asistencia sanitaria que hasta entonces venía desempeñando P2.

Por otro lado, la UTE satisface los requerimientos de la Ley 18/82, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas y de sociedades de desarrollo industrial regional. Quizás haya quien esté acostumbrado a moverse entre uniones temporales de empresas en las que el dominio se reparte por igual entre los partícipes, modalidad que, ciertamente, suele ser la más frecuente, pero nada hay que impida otras formas de reparto de la gestión ni, incluso, la atribución de esta última a uno solo de dichos partícipes.

La Ley 18/82, que regula las uniones temporales de empresas, no contempla condición alguna al respecto, ni en la definición de esta figura ni en los requisitos que se imponen a la misma. Es decir no impone en absoluto en ningún momento el control conjunto como característica indispensable de una UTE. Antes bien, la lectura de sus contenidos conduce inequívocamente a la posible existencia de sensibles diferencias entre los partícipes. Véanse, como botón de muestra, las menciones que deben figurar en la escritura pública en la que debe formalizarse la UTE, que dejan claramente puesto de manifiesto que las aportaciones y la manera de financiar las actividades comunes pueden ser diferentes entre los partícipes:

Las aportaciones, si existiesen, al fondo operativo común que cada Empresa comprometa en su caso,

19 A partir del año veintidós, inclusive, P2 incrementaría su participación cada año en un 5 %, cuota que perdería P1, de modo que, en el año 30, ambas participarían en un 50 % en la UTE.

20 "...siempre que no haya razones técnicas que lo impidan".

así como los modos de financiar o sufragar las actividades comunes.

3.1.2. En este marco, es posible un fondo de comercio

Se trata de una operación onerosa, como exige el Código de Comercio vigente

El Código de Comercio²¹ presta atención al fondo de comercio, prescribiendo para esta partida que "...únicamente podrá figurar en el activo del balance cuando se haya generado a título oneroso".

Las normas aplicables desde 2007 configuran a la UTE como una combinación de negocios

El incremento del desarrollo económico en España y la presión de las Normas Internacionales, cada vez más aceptadas en el mundo y vigentes desde el ejercicio 2005 para las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas en las bolsas de valores de la Europa comunitaria y, por tanto en nuestro país, impulsaron la reforma de nuestro ordenamiento contable, instrumentada con la ya citada Ley 16/2007, de 4 de julio que armonizó nuestro ordenamiento con el internacional.

En primer lugar, se ha mantenido la redacción del Código de Comercio en cuanto al origen del fondo de comercio en una transacción onerosa, con lo que bastaría aplicar lo dicho en el epígrafe anterior para justificar también la existencia de esa partida, reconocida en la creación de la UTE, a la luz de los preceptos incorporados a nuestro ordenamiento por la Ley de reforma de 2007.

Pero, además, el Plan General de Contabilidad 2007 regula por primera vez las combinaciones de negocios, con lo que resulta importante comprobar que el desarrollo del Código, en su aplicación a la figura que nos ocupa, aun cuando ahora incluye normas más detalladas, no cambia, salvo en algún matiz de tratamiento contable que no altera el fondo de la cuestión, los criterios subyacentes, con lo que se refuerza nuestra opinión en relación con la aplicación de tales normas al caso que nos ocupa (Arimany 2008).

En síntesis, la operación de constitución de la UTE responde a la definición de las combinaciones de negocios y es precisamente en estas operaciones en las que se origina, en su caso, el fondo de comercio. Como ha quedado dicho, la NRV 19ª del PGC define las combinaciones de forma sencilla, pero valiosa: se trata de "aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios"²². En ellas, de acuerdo con el carácter oneroso predicado para el fondo de comercio por el Código de Comercio, esta partida se origina como diferencia entre el coste de la combinación de negocios y el valor razonable de lo adquirido.

3.1.3. Desde el punto de vista de las Normas Internacionales la UTE también es una combinación

La postura de las Normas Internacionales es similar a la de nuestro ordenamiento, lo cual es lógico, dado que este último fue armonizado por la Ley 16/2007, de 4 de julio, con la regulación contable internacional.

21 Artículo 39.

22 Nos remitimos a las definiciones de 'negocio' y 'control' anteriormente expresadas en 1.2.

En especial, resulta de interés la NIIF n.º 3, dedicada específicamente a las combinaciones de negocios. Además de incluir una definición de combinación²³ prácticamente idéntica a la de nuestro PGC, recoge definiciones de negocio y precisiones adicionales al respecto, mucho más amplias que las contenidas en nuestro ordenamiento.

Del mismo modo, la NIIF n.º 10, relativa a los estados financieros consolidados, contiene abundantes y útiles reflexiones sobre el concepto de control, de las que destacamos las tres características básicas que lo configuran²⁴:

- (a) tiene poder sobre la participada;
- (b) está expuesto, o tiene derecho, a obtener unos rendimientos variables por su implicación en la participada; y
- (c) tiene la capacidad de utilizar su poder sobre la participada para influir en el importe de sus propios rendimientos²⁵.

En consecuencia, el contenido de las Normas Internacionales en cuanto a los conceptos de combinación de negocios y de los dos elementos, negocio y control, que configuran este tipo de operaciones, también resulta perfectamente aplicable, al igual que lo dispuesto por nuestro Código de Comercio y por el Plan General de Contabilidad, a lo ocurrido en la UTE a la que nos venimos refiriendo, con lo que también el ordenamiento internacional soporta nuestra opinión, cuando afirmamos que se trata de una combinación de negocios, en la que P1 adquiere el control del negocio de asistencia sanitaria, tanto en la vertiente de la gestión como en el ámbito financiero, que hasta entonces ejercía P2, originándose un fondo de comercio en la primera de ellas, es decir en P1.

3.2. En síntesis, el reconocimiento de un fondo de comercio es adecuado en la UTE

A la vista de las características de la operación de constitución de la UTE, que hemos sintetizado más arriba, no cabe duda alguna de que P1 ha realizado una operación onerosa, lo cual, de acuerdo con el Código de Comercio es condición necesaria para el reconocimiento de un fondo de comercio.

Por otro lado, desde el punto de vista de la regulación contable aplicable tras la reforma de 2007, así como desde la óptica de las Normas Internacionales, la operación por la que P1 adquiere el control sobre la actividad sanitaria de P2, que constituye un negocio, es una combinación de negocios, en cuyo seno puede generarse y, en consecuencia, reconocerse, un fondo de comercio.

En definitiva, el fondo de comercio es compatible con la UTE, según el ordenamiento contable español, al igual que lo es si se aplican las Normas Internacionales de Contabilidad

23 "Una transacción u otro suceso en el que la adquirente obtiene el control de uno o más negocios". Apéndice A de la NIIF n.º 3, dedicado a las definiciones.

24 Párrafo 7.

25 La utilización del término "participada" se justifica porque la NIIF n.º 10 regula los estados financieros consolidados. No obstante, el concepto de control es común en todo tipo de combinaciones, por lo que es aplicable al caso que nos ocupa.

4. CÁLCULO DEL VALOR DEL FONDO DE COMERCIO DE LA UTE SEGÚN LAS NORMAS CONTABLES DE APLICACIÓN

4.1. Forma de determinar el fondo de comercio según las normas vigentes en el momento de la constitución de la UTE

Tomando como base las NOFCAC de 1991 y adaptándolas a las características de la constitución de la UTE, el reconocimiento del fondo de comercio generado en la misma seguiría el proceso contable que sintetizamos a continuación.

4.1.1. Eliminación inversión-patrimonio neto

Se trata de la comparación, a efectos de su eliminación, entre

- El valor aportado a la UTE que, con una terminología actual podemos denominar coste de la combinación de negocios y
- El importe recibido a cambio, que sería el valor, en términos de participación en el patrimonio, de la inversión adquirida.

Con ello se obtiene la llamada diferencia de consolidación (que en este caso deberíamos denominar "diferencia de combinación" o "diferencia por constitución de la UTE"), cuyo importe se determina sustrayendo del coste de la combinación de negocios el valor patrimonial adquirido, valorado a coste histórico, es decir, según los valores de entrada de los activos y los pasivos.

4.1.2. Imputación de la diferencia

Cuando la diferencia obtenida es positiva (como ocurre en el caso que nos ocupa), se imputa, si procede, a los activos que pudieran aparecer infravalorados en balance, por ser su valor razonable superior a su coste histórico. Esta diferencia también podría imputarse a los pasivos sobrevalorados, es decir, cuando su valor de reembolso fuera inferior a su valor contable, minorando el importe por el que aparecen en libros.

Como cuestión importante, cabe subrayar que las NOFCAC de 1991, vigentes en 2007, a diferencia de lo que ocurre en las NOFCAC de 2010, no contemplaban el reconocimiento de activos o pasivos que no aparecieran previamente en el balance de la adquirida. Es decir, que si se daba la existencia tácita de esas partidas, como la norma no contemplaba que pudieran ser aforadas, su importe formaba parte del fondo de comercio, aumentándolo (activos) o disminuyéndolo (pasivos).

Hubo que esperar al nuevo PGC, que entró en vigor para los ejercicios comenzados a partir del 1 de enero de 2008, para que la regulación contable española admitiera tal reconocimiento de activos y pasivos no contabilizados previamente por la adquirida, si bien la cuestión estaba ya presente en las Normas Internacionales²⁶.

26 Especialmente NIIF 3, relativa a las Combinaciones de Negocios.

4.1.3. Reconocimiento del fondo de comercio

El importe de la diferencia no imputada a activos y pasivos se reconoce en el balance como un fondo de comercio²⁷. Se trata, como también contempla la legislación vigente, de un inmovilizado intangible que, como tal, se incluye en la rúbrica relativa a los activos no corrientes tras la reforma de 2007.

4.2. El fondo de comercio reconocido en la UTE

En el balance inicial de la UTE, formulado con fecha 31 de diciembre de 2007 y que, como más adelante comentaremos, figura un fondo de comercio por 40.300 miles de euros, diferencia, según lo indicado más arriba, entre:

- La aportación de P1 a la UTE, consistente en la asunción de determinados pasivos, a los que hay que añadir la dotación fundacional, cifrados en un total de 100.300 miles de euros
- Los activos recibidos, cuyo importe asciende a 60.000 miles de euros.

4.3. Resumen de los componentes del fondo de comercio y adecuación a las normas contables del proceso seguido

En consecuencia, el fondo de comercio es la diferencia entre la dotación fundacional y los pasivos asumidos, que constituyen el coste de la combinación de negocios, por un lado, y los activos recibidos, por otro, con lo que se completa en balance con el reconocimiento en su activo, en epígrafe relativo al inmovilizado intangible, de un fondo de comercio por 40.300 miles de euros. Expresado en términos de combinaciones de negocios, el fondo de comercio resultaría de la siguiente sustracción:

Cálculo del fondo de comercio Balance a 31 de diciembre de 2007 (en miles de euros)	
Dotación fundacional y pasivos asumidos	100.300
Activos recibidos	60.000
Fondo de comercio	40.300

En consecuencia, el reconocimiento y valoración del fondo de comercio en la UTE, ha seguido el proceso contable previsto por las NOFCAC de 1991, vigentes en el momento de realizarse la operación, en 31 de diciembre de 2007, que también es equiparable a las normas aplicables tras la reforma de 2007, así como al tratamiento contable que para el cálculo de esta partida diseñan las Normas Internacionales.

Por tanto, el reconocimiento y valoración del fondo de comercio en la UTE es adecuado por haberse

realizado de conformidad con la regulación contable, nacional e internacional, sin perjuicio de las consideraciones adicionales que hacemos en los siguientes epígrafes.

4.4. El posible reconocimiento de otros activos intangibles en el balance inicial de la UTE, con la consiguiente minoración del fondo de comercio

En relación con las etapas que configuran el cálculo del fondo de comercio, según las normas aplicables en 31 de diciembre de 2007, que hemos comentado más arriba, cabe hacer algún comentario adicional, especialmente en cuanto a la posible atribución de todo o parte del importe del fondo de comercio al valor de ciertos activos o, aunque no es el caso, de los pasivos (Cañibano 2020).

En torno a esta atribución, cabe plantearse la siguiente pregunta: ¿habría sido adecuado reconocer en el activo de la UTE activos intangibles por diferentes conceptos, no reconocidos previamente en el balance de P2 ni en el del otro partícipe? Entre estos conceptos se encontrarían:

- El posible valor de los contratos de prestación sanitaria suscritos por P2 con diferentes instituciones sanitarias públicas nacionales,
- El derecho al uso de los inmuebles e instalaciones sanitarias propiedad, de P2.

El PCG 2007, de aplicación en 1 de enero de 2008, considera esta posibilidad, de reconocer activos intangibles que no lo hubieran sido previamente, por las entidades intervinientes en la combinación de negocios, en su NRV 19^a: Combinaciones de negocios, si bien tales activos intangibles han de ser identificables en los términos establecidos por la NRV 5^a: Inmovilizado intangible, lo que implica que el activo en cuestión:

- "Sea separable, esto es, susceptible de ser separado de la empresa y vendido, cedido, entregado para su explotación, arrendado o intercambiado.
- Surja de derechos legales o contractuales, con independencia de que tales derechos sean transferibles o separables de la empresa o de otros derechos u obligaciones."

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, los intangibles en cuestión surgen de derechos contractuales, pues se tratan de contratos de prestación sanitaria y de derechos de uso de inmuebles e instalaciones sanitarias, por lo tanto una parte del importe del fondo de comercio anteriormente calculado, con efectos 1 de enero de 2008, podría ser atribuido a uno y otro intangible, obviamente, sin superar la cifra anteriormente establecida de 40.300 miles de euros. Si tras dicha atribución restara un saldo sin atribuir a los anteriores intangibles, este permanecería como saldo del fondo de comercio, reflejando con ello otras sinergias derivadas de la combinación de negocios, que no responden a los criterios de separabilidad expuestos.

El reconocimiento contable individualizado de los intangibles antedichos, conforme establece la NRV 5^a citada, es independiente de que los derechos contractuales que los sustentan sean transferibles o separables de la empresa, la UTE en nuestro caso (Cañibano y Gisbert 2007).

Dado que el plazo establecido por los partícipes, como duración de la UTE, es de 30 años, este es el máximo durante el que deberán amortizarse

los elementos intangibles, incluido el fondo de comercio, sin perjuicio de las posibles diferencias contables-fiscales que pudieran producirse.

Obviamente, con independencia de la amortización regular de estos elementos, hay que contar con su eventual deterioro, cuya emergencia habría de ser contrastada año tras año practicando las pruebas correspondientes y contabilizando como gasto la diferencia entre valor contable y valor recuperable, cuando este último fuera inferior al anterior

5. LA RESERVA INDISPONIBLE POR FONDO DE COMERCIO

5.1. El precepto legal y las razones económico-financieras que justifican esta reserva

5.1.1. Ley de Sociedades de capital y el Plan General de Contabilidad

El artículo 273, relativo a la aplicación del resultado, de la Ley de Sociedades de Capital, contempla en su punto 4 la reserva indisponible por fondo de comercio en los siguientes términos:

En cualquier caso, deberá dotarse una reserva indisponible equivalente al fondo de comercio que aparezca en el activo del balance, destinándose a tal efecto una cifra del beneficio que represente, al menos, un cinco por ciento del importe del citado fondo de comercio. Si no existiera beneficio, o este fuera insuficiente, se emplearán reservas de libre disposición.

Es importante recordar que el ámbito de aplicación del precepto, coincidente, como es lógico, con el de la Ley que lo contiene, se extiende a "...las sociedades de responsabilidad limitada, la sociedad anónima y la sociedad comanditaria por acciones", de acuerdo con el primer artículo de dicha norma.

Por su parte, el PGC, vigente desde el 1 de enero de 2008, prevé para esta partida la cuenta 1143. Reserva por fondo de comercio, dentro del epígrafe 114, reservas especiales, del subgrupo 11. Reservas y otros instrumentos de patrimonio. En la cuarta parte del Plan, correspondiente a las definiciones y relaciones contables, se ofrece la siguiente definición para esta partida:

La constituida obligatoriamente en caso de que exista fondo de comercio en el activo del balance (artículo 213.4 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas).

5.1.2. Razón de ser de estos preceptos

El fondo de comercio es un activo cuyo reconocimiento y valoración se somete a reglas estrictas que, no obstante, pueden encerrar un cierto grado de ejercicio del juicio profesional por parte de los responsables de formular las cuentas anuales o de su auditoría. Normalmente se cumplen los que podíamos llamar protocolos de actuación al respecto, pero no es menos cierto que siempre existe algún riesgo de que se incluyan en el balance activos que no hayan sido reconocidos o valorados adecuadamente.

A ello se une el que, tras las modificaciones introducidas por la Ley 16/2007, el fondo de comercio dejó de amortizarse sistemáticamente, como ocurría con anterioridad, pasando a someterse a un test de deterioro, calculando el valor en uso (valor actual de los flujos de caja estimados) de la unidad

²⁷ Art. 23.6: "La diferencia de primera consolidación que subsista, tras la aplicación de lo dispuesto en los números anteriores, se hará lucir en el Balance de situación como 'fondo de comercio de consolidación'".

generadora de efectivo a la que se atribuye, y comparando el valor así obtenido con el valor en libros, al objeto de reconocer, cuando este último sea superior al primero, el oportuno deterioro. También en este cálculo pueden existir variables sometidas a incertidumbre, como puede ser la estimación de los flujos de caja futuros o la tasa de descuento a elegir para la actualización de dichos flujos.

Todo ello lleva a la norma jurídica a establecer caudales de protección patrimonial, de carácter económico-financiero, en torno al fondo de comercio. En efecto, si tal partida fuera llevada erróneamente al activo, bien porque no se pueda esperar de esta rúbrica la obtención de rendimientos futuros²⁸, bien porque tales beneficios futuros y, con ello, el fondo de comercio, se hayan determinado por encima de su valor real, estaríamos reconociendo en el balance una pérdida, cuya ubicación adecuada no sería el activo, sino que debería situarse en la cuenta de pérdidas y ganancias, como un resultado negativo, disminuyendo con ello el patrimonio.

Dado que, como acabamos de afirmar, el fondo de comercio dejó de amortizarse sistemáticamente, para ser sometido a test de deterioro, la dotación anual a la reserva legal prevista por la Ley, es decir, el 5 % anual del importe, neto de amortizaciones, que figure en el activo, equivale a la amortización que se habría dotado si no hubiera desaparecido el precepto que prescribía que esta amortización debía hacerse en un plazo de veinte años.

En cualquier caso, la Ley buscaba, insistimos, proteger el patrimonio de la sociedad, ante el posible quebranto que pudiera sufrir el mismo por el reconocimiento indebido o la valoración inadecuada, mediante el correspondiente test de deterioro, del fondo de comercio.

Es de hacer notar que, posteriormente, mediante la Ley 22/2015 de Auditoría de Cuentas, se modifica el artículo 39.4 del Código de Comercio, con efectos 1 de enero de 2016, restableciendo la amortización obligatoria del fondo de comercio y otros intangibles, señalando un plazo de 10 años o de mayor duración cuando se pueda probar que los elementos tienen una vida útil superior.

A partir de la citada fecha de 1 de enero de 2016, la Reserva por fondo de comercio se reclasificará como reservas voluntarias en aquel importe que supere al del fondo de comercio contabilizado en el activo del balance. Sigue pues vigente dicha reserva, si bien su necesidad de cobertura irá descendiendo a medida que sean amortizados el fondo de comercio y otros intangibles a los que venimos haciendo referencia.

5.2. La UTE no tiene obligación de dotar la reserva por fondo de comercio

El argumento de la cautela patrimonial, asentado en criterios económico-financieros de protección de los haberes sociales, resulta suficiente para jus-

tificar nuestra opinión en el caso que nos ocupa, dado que la protección patrimonial concierne al partícipe, en cuyas cuentas anuales se integran, como hemos comentado más arriba, las partidas de la UTE. Al no tener esta última personalidad jurídica propia, la obligación recae sobre el partícipe, que sí la tiene²⁹.

La razón que acabamos de comentar nos parece suficiente para avalar la ausencia de obligación, por parte de la UTE, de dotar reserva por fondo de comercio. No obstante, todavía es posible añadir argumentos adicionales al respecto:

- El ámbito de aplicación de la Ley de Sociedades de Capital, definido por ella misma, que no incluye, como hemos visto más arriba, a las Uniones Temporales de Empresas ni a cualquier otra figura jurídica diferente de los tipos societarios enunciados por esta norma.
- El precepto se contempla en el marco del reparto de resultados, que en ningún modo realizan las UTE's, sino sus partícipes.
- Dotar la reserva por la UTE implicaría que el partícipe cesaría en su obligación de dotarla, porque lo contrario significaría duplicar innecesariamente esta partida; entonces, llegaríamos a una poco aceptable paradoja: el partícipe con forma societaria no dotaría la reserva, por haberlo hecho la UTE.

Este último argumento puede requerir algún comentario adicional por nuestra parte: desde el punto de vista económico-financiero, a una UTE se le puede exigir una contabilidad que cumpla con los objetivos contemplados en el Código de Comercio y en el Marco Conceptual del PGC, para que se pueda realizar el adecuado control sobre sus activos y pasivos y, con ello, sobre su actividad y para que los registros contables generen una información útil para la toma de decisiones por sus usuarios, de los cuales los principales son los partícipes, pero sin olvidar otros estamentos concurrentes en esta entidad contable; sin embargo, no resulta lógico pensar que tal obligación alcance a un precepto que sólo concierne a las formas jurídicas contempladas en la LSC, por cuanto aquella UTE, como venimos reiterando, al carecer de personalidad jurídica, a diferencia de las sociedades de capital que contempla la Ley, carece también de patrimonio, que es el del partícipe en el que se integran, en la proporción que le correspondan, los activos y pasivos de la UTE.

En definitiva, y como ya hemos dicho, este último conjunto de argumentos refuerza nuestra opinión: la UTE no está obligada a dotar la reserva por fondo de comercio ni ninguna otra sino, simplemente, a atribuir sus resultados del ejercicio a los partícipes. Los elementos insertados en la UTE pertenecen a sus partícipes, que son los obligados a dotar la reserva para proteger su patrimonio, a la vez que la responsabilidad que les corresponde por sus actos y patrimonio, como también dispone la legislación vigente.

29 Como ya hemos indicado, esta responsabilidad, solidaria por mandato legal, en el caso que nos ocupa recae solo en uno de los partícipes. Ello no contradice nuestra argumentación.

6. CONCLUSIONES

El fondo de comercio generado en la constitución de la UTE a la que nos venimos refiriendo, es conforme, en su registro y valoración, con las normas de nuestro ordenamiento contable que regulan las operaciones de este tipo, vigentes en el momento de la constitución de dicha entidad. En particular con lo establecido en la Ley 16/2007 de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con la normativa de la Unión Europea, y con el Plan General de Contabilidad (Real Decreto 1514/2007). Es concordante, asimismo, con otras disposiciones, no aplicables directamente al caso que nos ocupa, aunque con una autoridad técnica incuestionable, como son las Normas Internacionales de Contabilidad. En síntesis, el fondo de comercio no difiere, en su naturaleza y tratamiento, en función del tipo de entidad en el que se genera.

Por otro lado, dicha UTE no está sometida a la obligación de dotar la reserva indisponible por fondo de comercio, regulada por la legislación mercantil aplicable a las sociedades de capital, ya que, entre otras razones, desde el punto de vista económico financiero, la protección patrimonial que tal precepto persigue concierne al partícipe o partícipes, P1 y P2 en nuestra caso, en cuyo patrimonio se incluyen las partidas de la UTE, al ser ésta una entidad contable carente de personalidad jurídica.

Referencias

- **AECA** (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera*. AECA, Madrid
- **Alfonso López JL** (1966): "Una aproximación a la problemática contable de las uniones temporales de empresas (UTEs)". En: *Ensayos sobre contabilidad y economía. (Como homenaje al profesor Angel Sáez Torrecilla)*. ICAC, Madrid, 1996: 47-74.
- **Aragón E, Haro J** (2002): "Uniones temporales de empresas: un análisis de su configuración económica y contable". *Partida doble* 133: 36-47.
- **Arimany N** (2007): "Las UTE en la normativa contables española. Referencia las NIC". *Partida doble* 187: 60-71.
- **Arimany N** (2008): "Las Uniones temporales de empresas en el nuevo PGC". *Partida doble* 200: 76-86.
- **Cañibano L, Gisbert A** (2007): "Los activos intangibles en el nuevo Plan General de Contabilidad". *Revista del Instituto de Estudios Económicos* 2-3: 191-212.
- **Cañibano L, Herranz F** (2015): "Cambios contables, nueva definición de control". *Consejeros* 101:16-21.
- **Cañibano L** (2020): "La relevancia de los intangibles en la información financiera de las empresas". En: *Libro homenaje al Profesor Ubaldo Nieto de Alba, Vol. II Estudios Económicos*. Tirant del Blanch, Valencia, 773-797.
- **Molina H, Tua J** (2010): "Reglas versus principios contables, ¿son modelos compatibles?". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 146: 259-287.
- **Platero A** (2017): "La uniones temporales de empresa en el ordenamiento jurídico español". *Ratio Juris* 25: 89-116.
- **Tua J** (Ed.) (2000): *El marco conceptual para la información financiera: análisis y comentarios*. AECA, Madrid.

28 Nos referimos aquí a la definición de activo que propone el Marco Conceptual en la primera parte del Plan General de Contabilidad, que ya hemos empleado en nuestros argumentos en este dictamen: *Activos: bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro*.

«La garantía, como el crédito, es una necesidad permanente»



Entrevista a

Pablo Pombo

Presidente de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA)

La Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria, SME -SAECA- es una empresa pública española cuya actividad es la prestación de avales y fianzas para facilitar el acceso a la financiación al conjunto del sector primario. Sus accionistas son la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales -SEPI-, con el 80 % del capital, y el Fondo Español de Garantía Agraria -FEGA-, con el 20 % del capital restante, siendo el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación su Ministerio de tutela.



¿Cuál es el objetivo de la institución que preside y con qué medios cuentan actualmente para ello?

La institución que presido es de naturaleza pública, lo que está muy presente en el funcionamiento y objetivo de la misma ya que, aunque desempeñemos nuestra labor en el sector privado, tenemos un alto componente de servicio público. Ante todo, SAECA se configura como una herramienta del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Este Ministerio tutela la actividad de la Sociedad y todo ello para dar respuesta a una necesidad muy concreta: facilitar el acceso a la financiación.

Así pues, el objetivo fundamental de SAECA es facilitar el acceso a la financiación a todo el sector primario para que pueda llevar a cabo sus inversiones, ya sean de mantenimiento, mejora o modernización de sus explotaciones, así como necesidades de circulante. Para ello, SAECA avala las operaciones, asumiendo el riesgo de las mismas. Cualquier operación que pueda reportar un beneficio al medio rural puede ser objeto de nuestro aval a través de lo que se conoce como la línea de avales SAECA para inversión y circulante.

Con el paso del tiempo y paralelamente al desarrollo del medio rural, SAECA ha ido ampliando su presencia a otras actividades donde se ha requerido su participación para solventar problemas relacionados con la financiación. Concretamente, el enorme desarrollo que ha sufrido en los últimos tiempos el regadío español ha necesitado de grandes esfuerzos inversores, que topaban en muchas ocasiones con problemas de cobertura de garantías para el acceso a la financiación, lo que frenaba tanto la modernización como la puesta en marcha de este sector tan importante, necesario y generador de riqueza en nuestro medio rural. Estos problemas se vieron solucionados con la creación de la línea de avales de SAECA a comunidades de regantes. Esta línea se adapta, como no puede ser de otra manera, a las características y necesidades de estas entidades imprescindibles en la actividad del regadío y que ha venido a solucionar un gran problema de financiación, ya que por su naturaleza las comunidades carecen de solvencia y, en muchas ocasiones, también de liquidez para afrontar las inversiones necesarias. Únicamente con la intervención de SAECA las entidades financieras otorgan el crédito necesario en estas situaciones.

Otro ámbito en el que hace 5 años se introdujo SAECA fue en el seguro agrario. En un país de clima tan poco previsible como el nuestro el seguro agrario se convierte en una necesidad, pero el valor del bien asegurado hace que la póliza tenga un coste muy elevado, lo que desincentiva la contratación de la misma, llevando a muchas explotaciones a la ruina cuando se producen catástrofes como sequía, inundaciones, pedriscos o heladas y, como he apuntado con anterioridad, estos episodios son, por desgracia, muy frecuentes en nuestro territorio.

El papel de SAECA consiste en avalar el fraccionamiento del pago del seguro, ya que sin nuestro aval el consorcio de aseguradoras que compone Agroseguro no fraccionaría el pago de la póliza. Con este fraccionamiento se ha facilitado el acceso al seguro a muchas explotaciones, no solo porque permite fraccionar en cantidades menores, sino porque, además, permite adaptar el calendario del pago al calendario de cobros por las producciones, lo cual es muy importante en el mundo agrario.

Pero la actividad de SAECA no acaba aquí. Debido a su experiencia en el mundo rural y el sector financiero, el Ministerio acudió a SAECA para que forme parte de la gestión de un instrumento de financiación específico del campo financiado con fondos europeos y que forma parte de los programas de desarrollo rural. En este instrumento SAECA es una entidad colaboradora, que aporta su conocimiento de las garantías y del sector agrario y, por ello, gestiona las garantías de los préstamos que se dan en base a un fondo dotado con recursos de los programas de desarrollo rural. Aquí, SAECA no asume ningún riesgo, el riesgo lo asume el fondo y una pequeña parte del mismo las entidades prestatarias, pero el papel de SAECA es fundamental, ya que se encarga de informar las operaciones, así como de los pagos y recobros de las garantías.

Finalmente, y no por ello menos importante, el Ministerio utiliza a SAECA siempre que se produce una catástrofe, ya sea climatológica o de otra naturaleza, como herramienta para compensar parte de los daños

sufridos en las explotaciones. En estos casos el Ministerio, a través de reales decretos, subvenciona el coste de los avales para facilitar el acceso de las explotaciones a créditos en condiciones más ventajosas, en un momento en el que la necesidad de liquidez de las explotaciones es muy importante por las pérdidas causadas por las catástrofes. Además, quisiéramos destacar el rol de la Compañía Española de Reafianzamiento –CERSA–, que mediante su reafianzamiento da cobertura a una parte de las operaciones y los riesgos de SAECA.

En resumen, el objeto de SAECA día a día consiste en apoyar de diferentes maneras las inversiones de los sectores agrícola, ganadero, forestal, pesquero, industria agroalimentaria y, en general cualquiera que redunde en la mejora del medio rural. Nos consideramos una empresa estratégica, una herramienta estatal de apoyo al sector primario, con un importante factor multiplicador en la creación de riqueza y de empleo.

¿Cómo puede contribuir SAECA a resolver algunos de los problemas actuales del sector primario como la renovación generacional o las mejoras de los ecosistemas, entre otros?

Una de nuestras prioridades a medio plazo y que estamos estudiando desde hace unos meses se centra en ofrecer apoyo y cobertura a ciertos colectivos que históricamente han tenido poca incidencia en SAECA, como pueden ser los jóvenes o las mujeres.

En el caso de los jóvenes estamos ante un problema de solvencia, lo que hace más difícil acceder a los créditos necesarios. Aquí SAECA puede desempeñar una función decisiva incluso en la transmisión de la actividad, pues es una situación que se pone de manifiesto de forma más evidente en la familia en casos de varios herederos y solo uno de ellos es el continuador de la actividad. También en estos casos la elevada edad del titular de la explotación requiere avalistas o continuadores en la cobertura de las operaciones, dificultando este apoyo, en su caso.

En el caso de las mujeres se debe afrontar la situación de su presencia actual en el sector primario, por lo que también precisan de líneas de apoyo en el mismo sentido que los jóvenes para poder acceder a la actividad. Conjuntamente con el Ministerio, se está estudiando la posibilidad de implementar una línea de garantía específica, con criterios de elegibilidad bien definidos, dentro de la línea SAECA de inversión y circulante que favoreciera la incorporación de estos colectivos al sector y a la actividad.

Por otro lado, además de servir como herramienta de apoyo de colectivos concretos, SAECA se puede utilizar, de la misma manera, para impulsar políticas más genéricas, como la transmisión de la actividad en el relevo generacional, la acción contra la despoblación, la transformación digital y tecnológica, el medioambiente, el cambio climático, etc., mediante el apoyo a los costes de la garantía, consiguiendo a través de la Sociedad mejores condiciones de acceso.

SAECA está en contacto directo con el medio rural; como he comentado en la anterior pregunta, la actividad de la sociedad va en paralelo a la evolución del sector primario y a nadie se le escapa la importancia que hoy día ha adquirido la transformación digital, el respeto al entorno, el medio ambiente y la lucha contra el cambio climático en toda la actividad agraria, ganadera, forestal y pesquera. Actualmente nadie toma decisiones estratégicas respecto del sector primario sin tener en cuenta estos factores. Los profesionales del sector primario son una piedra fundamental en la solución a los problemas medioambientales y climáticos; de hecho, son ellos los que están presentes en el medio rural y los que más pueden hacer por él. Lo anterior se pone de manifiesto

en las inversiones que realizan en sus explotaciones, y para realizarlas SAECA deviene imprescindible en muchas ocasiones.

Por las características de los servicios que presta, la sociedad que presido reúne las condiciones adecuadas para formar parte de cualquier paquete de medidas de promoción de alguna política o sector, de la misma manera que se la tiene siempre en cuenta cuando se da una situación de crisis.

Toda su labor profesional se ha desarrollado en torno a los esquemas de garantía de crédito para pymes. En la situación actual serán aún más primordiales, ¿no?

La pregunta permite responder en los términos de un lema «quien domina la garantía domina el crédito», que se ha venido acuñando en la Asociación Red Iberoamericana de garantías REGAR, que por cierto firmó un convenio con AECA en 2012.

Esta frase se basa en el diagnóstico de que hay una primera fase de análisis de los riesgos en las entidades financieras, pero la decisión de otorgarlos se toma complementariamente en base a la cobertura de garantía de los mismos, en base a la política de riesgos de las entidades financieras, influida desde Basilea I.

En definitiva, entender que la garantía es para el banco pero el sistema de garantía es para la micro y para la pyme. Comprender que el crédito del banco con la cobertura de garantía correspondiente van juntos, como una moneda con dos caras, por un lado el banco y por el otro la garantía. En definitiva, el producto de la actividad de los entes de garantía no es una moda. La garantía, como el crédito, es una necesidad permanente.

Pero el mensaje puede ser mal interpretado. No significa que con la garantía se facilite el acceso a lo ineficiente; precisamente estamos para dar cobertura a lo eficiente y a lo sostenible y no a lo contrario.

Ahora, precisamente, con el COVID-19, y también en la pasada crisis de 2008, nuestro mensaje se percibe mucho más claro que nunca. El crédito ha fluido masivamente cuando los estados y los esquemas de garantía han proporcionado cobertura de garantía. Ahora ¿quién discute el rol de la cobertura de garantía?

Con esta pandemia nos encontramos en el momento más evidente en el que se ha visualizado la utilidad de la cobertura de garantía del estado y de los esquemas de garantía de crédito en la financiación empresarial.

En este sentido, también se nos ha denominado como instrumentos anticíclicos, en el sentido de tratar de revertir el impacto de las crisis en la financiación de las empresas, haciendo fluir el crédito hacia las mismas. Esa es nuestra gran oferta de valor, dar coberturas de garantía integradas en el sistema financiero, para facilitar el acceso en las mejores condiciones de las micro y las pymes a la financiación.

Reforzar estas ideas de transitar estratégicamente a una cobertura de garantía reconocida en los sistemas financieros y valorada óptimamente como factor de mitigación de riesgo para el cálculo del coeficiente patrimonial y de provisiones ha sido uno de los objetivos de todos los esquemas de garantía del mundo y sus Asociaciones. En definitiva, quien dominara la cobertura de garantía haría fluir el acceso al crédito en las mejores condiciones para las empresas. ▽

«La acreditación es una garantía de nuestra excelencia ante terceros, aporta un valor diferencial, aumenta la competitividad y nos refuerza como expertos»



Entrevista a

Sonsoles Rubio

Nueva presidenta del Instituto de Auditores Internos

El Instituto de Auditores Internos nombró recientemente a Sonsoles Rubio, directora de Auditoría Interna de Iberdrola, como nueva presidenta de la institución para los próximos tres años. Con este nombramiento, Rubio se convierte en la primera mujer al frente de la institución en sus 37 años de historia.

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, en su actual compañía ha sido también directora de Interna en Iberdrola Renovables. Previamente trabajó en otras empresas como Repsol, Holcim y Arthur Andersen.

La situación actual de crisis por la pandemia hace más necesario que nunca acompañar a las empresas, identificando y dando aseguramiento sobre los nuevos riesgos, mitigando así su impacto y ofreciendo nuevas oportunidades. ¿Cómo ayuda en este sentido la Institución que preside al colectivo empresarial?

El Instituto de Auditores Internos nació hace ya más de 37 años con la misión de contribuir al éxito de las organizaciones impulsando nuestra profesión como función clave del buen gobierno. Esto es más necesario que nunca en momentos de crisis como el actual y cuyo alcance en los ámbitos económico y social aún desconocemos.

Evidentemente, la formación es un elemento clave de esta misión, y por eso desde el Instituto contribuimos a que los auditores internos estemos bien formados y preparados para poder ayudar a que las empresas en las que trabajamos estén mejor gestionadas y sean más sostenibles, especialmente en momentos como el actual.

La pandemia nos cogió desprevenidos a todos –a nosotros también– y ha forzado cambios en los riesgos y, por tanto, en la forma de auditar, en las prioridades de nuestras revisiones. Riesgos relacionados con aspectos como continuidad del negocio, ciberseguridad o la infraestructura tecnológica son más relevantes ahora que nunca. Además, la pandemia ha servido como acelerador del teletrabajo y de la digitalización en las empresas. Pero si hay algo que nos ha enseñado a todos esta situación ha sido la necesidad de evolucionar y adaptarnos a entornos más exigentes.

La evolución acelerada de nuestra forma de trabajar por la COVID-19 hace que debamos actualizarnos para seguir cumpliendo con nuestra misión de dar confort, asesorar y aportar nuestro conocimiento a las empresas.

Por este motivo y en una situación tan complicada, el Instituto ha intensificado su labor desde el comienzo de la pandemia con el objetivo de cubrir las nuevas necesidades de los auditores internos, que redunde en una mejora de los procesos y una supervisión eficiente y efectiva que, obviamente, beneficia al conjunto de la empresa. Este es nuestro papel como punto de encuentro de la profesión y como impulsor de las capacidades de adaptación y evolución que exige nuestro trabajo, y por eso no dejaremos en nuestra labor de «acompañamiento» a nuestros socios en momentos como este, en los que el papel del auditor interno es aún más relevante como asesor de valor de las compañías.

Nuestra labor como portavoces y representantes de la profesión en nuestro país también conlleva la responsabilidad de difundir los beneficios de contar con una auditoría interna eficiente y eficaz en aquellas empresas que por sus características, dimensión o tipo de negocio deberían implantarla, pero aún no lo han hecho.

Deben ser conscientes de que nuestro trabajo como auditores internos está desligado de la gestión y, por tanto, es independiente y objetivo, y de que nuestro conocimiento transversal de la organización hace que tengamos una visión estratégica a medio y largo plazo. También tenemos un profundo conocimiento de la cultura empresarial, los

procesos y los sistemas de control y gestión de riesgos y, por tanto, generamos confianza y confort sobre su adecuación. Trabajar por ese reconocimiento es lo mejor que podemos ofrecer al colectivo empresarial. El auditor interno es capaz de anticipar, definir y dar aseguramiento sobre los riesgos, mitigando su impacto e identificando oportunidades para la compañía, algo esencial en todo momento, pero máxime en una situación como la que nos encontramos.

Recientemente celebraron las 25 jornadas de Auditoría Interna, que lograron reunir a más de medio millar de auditores internos. ¿Qué conclusiones puede resumirnos de este importante encuentro?

Nuestras jornadas anuales son el punto de encuentro para los auditores internos españoles. Este año la pandemia nos ha obligado a adaptarnos y convertirlas en un encuentro plenamente virtual, algo que supuso todo un reto, pero que, tal y como nos han manifestado los asistentes en una encuesta posterior, logramos superar en cuanto a calidad técnica y organizativa. Hemos mantenido la fidelidad del colectivo, con más de medio millar de participantes, y hemos conseguido no perder el espíritu que siempre nos ha acompañado.

Durante las Jornadas hemos logrado nuestro objetivo de abordar los puntos críticos del mapa de riesgos, con ponentes de primera línea que nos han dejado interesantes conclusiones. La pandemia del coronavirus ha intensificado la relevancia de muchos riesgos y también nos deja otros nuevos que pueden afectar a nuestras organizaciones, nuevas formas de trabajar, capacidades, tendencias a explorar, e incluso necesidades de nuestros *stakeholders*, que tenemos que ser capaces de abarcar si queremos fortalecer nuestra posición como asesores de valor.

Durante cinco días y bajo el lema «*Mirando hacia el futuro*» hemos analizado de la mano de expertos nacionales e internacionales cómo los contextos social, tecnológico, económico y político influyen en el día a día de las compañías. Hemos contado con eminencias en diferentes campos como, por ejemplo, en microbiología, con José María Eiros, microbiólogo y jefe de servicio de Microbiología y Parasitología del Hospital Río Hortega de Valladolid; en macroeconomía, con Federico Steinberg, investigador principal del Real Instituto Elcano; en sociología, con Daniel Innerarity, filósofo y ensayista; o en Inteligencia

“El auditor interno es capaz de anticipar, definir y dar aseguramiento sobre los riesgos, mitigando su impacto e identificando oportunidades para la compañía, algo esencial en todo momento, pero máxime en una situación como la que nos encontramos”

Artificial, con la pionera tecnológica y científica en este campo, Inma Martínez.

Las jornadas también nos han servido de marco de reflexión del papel que tenemos los auditores internos en nuestra labor de asegurar la eficacia de los sistemas de gestión de los riesgos en entornos cada vez más exigentes, muy especialmente ante las consecuencias originadas por la actual situación.

La Institución que preside recomienda las certificaciones internacionales, y usted misma conoce su importancia, ya que cuenta con las principales en el campo de la auditoría interna, como: Certified Internal Auditor (CIA), Certified in Risk Management Assessment (CRMA), Certified Fraud Examiner (CFE), Leading Professional in Ethics & Compliance (LPEP) y Certified Compliance & Ethics Professional (CCEP). Desde AECA hemos introducido en España las certificaciones profesionales para expertos en contabilidad e información financiera (ECA® y CPC), así como valoración de empresas (EVA®). ¿Qué beneficios destacaría de la acreditación de la experiencia profesional?

La acreditación de la experiencia profesional es una garantía de nuestra excelencia ante terceros, aporta un valor diferencial, aumenta la competitividad y nos refuerza como expertos. La formación avanzada y especializada proporciona herramientas y estrategias técnicas actualizadas que sirven para mejorar nuestras capacidades, competencias y cualificaciones específicas optimizando el resultado de nuestro trabajo. Además, demuestra nuestras inquietudes por seguir aprendiendo y especializándonos.

En nuestro caso, el Instituto de Auditores Internos de España es el valedor en nuestro país de las certificaciones internacionales de nuestra red profesional internacional, The Global Institute of Internal Auditors, reconocidas mundialmente. Como he dicho antes, un aval para la alta dirección, comisión de auditoría y otros clientes de nuestro trabajo. Nuestras certificaciones acreditan diferentes aspectos profesionales. Por ejemplo, la certificación CIA es la más global, el máximo reconocimiento como profesionales. CRMA, más específica, certifica los conocimientos en aseguramiento de riesgos. Por otro lado, contamos con la certificación QA –Quality Assessment–, la única dirigida a departamentos que avala a las direcciones de auditoría interna y su trabajo conforme a las Normas Internacionales de Auditoría Interna. Solo en 2019 se elaboraron más de veinte evaluaciones de calidad, 14 a organizaciones internacionales y 6 a empresas IBEX 35. En los últimos años se han hecho ya más de un centenar de estas evaluaciones de calidad, imprescindibles para garantizar a la comisión de auditoría y a la propia entidad que su auditoría interna trabaja empleando los mejores estándares internacionales.

También somos los valedores en España de las acreditaciones de COSO, tanto de COSO Control Interno como de COSO ERM. La primera es el programa pionero global en el Marco Integrado de Control Interno, y acredita la

experiencia en el diseño, implementación y seguimiento de un sistema de control interno; mientras que COSO ERM acredita el conocimiento de la integración de la gestión del riesgo empresarial en la estrategia y el desempeño de la compañía.

Qué prioridades y objetivos se marca como nueva presidenta del Instituto de Auditores Internos

Asumir la presidencia del Instituto de Auditores Internos supone una gran responsabilidad. Debemos seguir trabajando por fortalecer y representar, tanto a la auditoría interna como función imprescindible para el buen gobierno de las empresas como a los auditores internos que velan por la sostenibilidad, eficacia y eficiencia de los procesos de negocio.

Mi llegada a la presidencia ha coincidido con una situación sin precedentes originada por la pandemia que ha provocado que nuestra profesión, al igual que las compañías y la sociedad en general, se encuentre ante importantes retos y desafíos. La Covid-19 lo ha cambiado todo. Sin embargo, también supone una gran oportunidad para asentar los procedimientos para el futuro.

Por eso, el principal objetivo del nuevo Consejo emanado de la Asamblea General que me designó como presidenta es claro: intensificar el impulso de la profesión en un entorno tan retador como el que nos encontramos, y estar a la vanguardia de los métodos, tendencias y buenas prácticas para ofrecer a nuestros socios nuevos recursos y acompañarlos en su labor diaria.

La fuerte inestabilidad económica, política y social que vivimos actualmente hace más necesario el rigor, la transparencia y el buen gobierno de las organizaciones, donde la auditoría interna en general y los auditores internos en particular somos actores fundamentales para la generación de confianza en el entorno empresarial.

Por eso es importante continuar con la labor ya realizada por mis predecesores y trabajar en el fortalecimiento de la profesión –la auditoría interna como función clave de los sistemas de control y supervisión de riesgos–, pero también evolucionar como asesor de valor en las organizaciones, con la visión global que nos aporta conocer el trabajo de todas las áreas y procesos de la empresa.

Además, impulsar la innovación y la digitalización de las direcciones de auditoría interna de las empresas será otra línea fundamental de trabajo. Aunque era algo en lo que ya se estaba trabajando y, de hecho, desde 2016 celebramos encuentros enfocados a la transformación digital de los departamentos, la pandemia hace aún más visible esta necesidad.

Las empresas mejor preparadas digitalmente han sido las que mejores resultados han obtenido, no solo los *e-commerce*, sino también, por ejemplo, aquellas compañías que tenían instaurado un sistema de teletrabajo previo han podido adaptarse con una mayor normalidad a los

“La pandemia nos cogió desprevenidos a todos. Ha forzado cambios en los riesgos, la forma de auditar y las prioridades de nuestras revisiones. Riesgos relacionados con aspectos como continuidad del negocio, ciberseguridad o la infraestructura tecnológica son más relevantes ahora que nunca”

requerimientos de confinamiento y limitación de movilidad aplicados durante los peores meses de pandemia.

Al igual que ocurre en las empresas, es evidente que ser más tecnológicos nos permitirá a los auditores internos ser más eficaces, establecer nuevos métodos y entornos de trabajo y analizar resultados para mejorar la evaluación y supervisión de los nuevos riesgos. La innovación y la digitalización son unos de los pilares de la estrategia del Instituto desde hace tiempo; de hecho, las medidas que se habían tomado previas a la pandemia nos han permitido que el equipo del Instituto esté teletrabajando desde hace meses sin ninguna incidencia y sin que se haya visto resentido el servicio al socio. La formación *online*, sesiones vía *streaming* o un programa piloto de teletrabajo son algunas de las medidas que teníamos ya establecidas y que nos han permitido afrontar con mayor tranquilidad este periodo tan convulso.

Por supuesto, dentro de nuestras prioridades se encuentra también la formación continua, que seguirá siendo un pilar fundamental dentro de la Institución. Cada día es más necesaria la capacidad de compartir conocimiento, lecturas aprendidas y buenas prácticas. La formación continua es clave para nosotros, nos permite actualizar capacidades y habilidades ante nuevos riesgos, procesos y dinámicas de trabajo.

Por último, pero no menos importante, se encuentra nuestra orientación al socio. Trabajaremos para seguir cubriendo sus necesidades, perfeccionando y adaptando herramientas, contenido y formatos.

El papel del Instituto de Auditores Internos es clave para contribuir a afianzar nuestra profesión dentro de la estrategia y objetivos de negocio de las empresas, preservando siempre la visión, independencia, objetividad y transparencia asociadas a nuestra profesión. Esto es ahora más relevante que nunca, porque la pandemia ha disparado los riesgos para las empresas y está obligando a cambiar estrategias y modelos de negocio empresariales para adaptarse a una nueva situación. El mundo cambia cada vez más rápido y no podemos quedarnos atrás, por eso, desde el Instituto nos comprometemos a acompañar a los auditores internos en ese proceso de mejora continua, adquisición de nuevas capacidades y, sobre todo, de refuerzo de nuestro papel como asesores de valor para la alta dirección. ▽



Cómo ser globales desde lo local



Entrevista a

Javier Dueñas Gil

CEO de Frescos Campofrío

AUTORAS

Paula Antón Maraña
Julieta Díez Hernández

Universidad de Burgos



Javier Dueñas Gil, natural de Burgos, es el actual CEO de Frescos Campofrío. Lleva 25 años vinculado a la empresa, en puestos relacionados con el área de finanzas y el departamento internacional. Su trayectoria profesional le ha llevado desde la consolidación de balances a CFO para el sur de Europa y EEUU, pasando por international controller y director de Control de Gestión para la Península Ibérica. Ha vivido grandes cambios en la empresa y se ha enfrentado a enormes retos al frente de la misma.

Estudió Empresariales dos años en la Universidad de Burgos, realizó un Erasmus en Dundee (Escocia) y obtuvo la licenciatura en Económicas en la Universidad Autónoma de Madrid. Realizó un MBA en Deusto, cursos en el IESE, en la London Business School y, más recientemente, ha realizado un programa *part-time* en la Universidad de Stanford, en San Francisco.

Hoy dirige un equipo de 1.500 personas, a las que considera el principal activo de la empresa. Javier Dueñas es el claro ejemplo de éxito a través del esfuerzo y la dedicación.

Campofrío Food Group es una de las mayores empresas de procesado de carne a nivel mundial. Nace en Burgos en 1952 y desde el principio sigue una estrategia de diversificación e internacionalización. Actualmente forma parte de la cartera de negocios del grupo mejicano Sigma Alimentos, que a su vez pertenece al conglomerado de empresas diversificadas no relacionadas Alpha. Campofrío se ha convertido en la filial europea de Sigma, con una facturación de alrededor de 2.000 millones de dólares y 27 fábricas en toda Europa. Marcas como Navidul, Vegalia o Revilla en España, y Fiorucci o Stegeman en otras partes de Europa forman parte del portfolio de la empresa, que sigue una estrategia multimarca y con posición líder del sector en todas las geografías.

ENTREVISTA

¿De qué forma pertenecer a un grupo empresarial tan grande como es Sigma influye en la estrategia de Frescos Campofrío?

Frescos Campofrío es la división de frescos de Campofrío Food Group para toda Europa. Pertenecer a un gran grupo empresarial nos permite ser líderes, siguiendo una estrategia multimarca adaptada a cada país y siempre basándonos en el concepto de glocalidad, es decir, ser globales desde lo local.

Frescos Campofrío, a lo largo de su historia, ha pasado de ser una empresa con capital español a entrar dentro del portfolio de grupos de empresas internacionales. ¿Han variado los valores y la visión empresarial de Campofrío a través de los años para adaptarse a su estructura de propiedad?

Nuestros centros de trabajo están en Burgos. Nuestro ADN es muy burgalés, independientemente del accionista, ya que hemos tenido accionistas de muchos perfiles y nacionalidades. Sin embargo, el haber tenido tan diversos accionistas ha permitido desde un primer momento dar a la empresa una orientación muy internacional, y ese es uno de los rasgos que nos ha diferenciado de otras compañías españolas.

A nivel local, ¿qué implicación tiene la empresa con Burgos?

Burgos es importante. Desde el punto de vista socioeconómico tenemos un rol razonablemente activo, por ejemplo en la Cámara de Comercio. Nos hemos sumado recientemente al patrocinio del 800 aniversario de la Catedral de Burgos. Además, estamos muy involucrados y somos una empresa tractora en el proyecto de la aduana del puerto seco, donde queremos que se hagan inversiones y, sobre todo, se genere riqueza y valor para la ciudad y para nosotros desde Burgos. Luego, la empresa complementa muy bien las balanzas comerciales de la ciudad gracias a una gran exportación. La cifra de negocio se

acerca a los 400 millones de euros, lo que hace que sea una de las empresas más grandes de Burgos y de toda Castilla y León.

¿Cómo ha sido la evolución de Frescos Campofrío desde su origen?

Frescos Campofrío ha pasado de ser un simple matadero a seguir un modelo de negocio basado en el concepto de Glocalidad, lo cual nos permite trabajar mucho esa localidad, pero ser globales. De esta forma, nuestro negocio se basa en el concepto *From farm to fork* (de la granja al plato), en alimentación genética y, sobre todo, en bienestar animal.

Actualmente, ¿cuáles son las principales líneas de crecimiento?

Somos una de las empresas líderes en supermercados españoles, con productos frescos de porcino y semielaborados, y somos uno de los proveedores relevantes para el grupo Campofrío. Gran parte de su materia prima viene de nuestras instalaciones, con unos estándares y unos requisitos de calidad y servicio muy exigentes. Además, exportamos a muchos mercados. En este sentido, cabe destacar la importancia que están tomando los subproductos (vísceras, casquerías...) en los mercados asiáticos, llegando a exportar 45.000 toneladas anuales de producto a China.

Toda la producción de Frescos se encuentra en la fábrica de Burgos, ¿qué razones hay detrás de esta centralización?

Para productos de tan corta vida útil es muy importante la cercanía también entre las operaciones. Es por un tema de calidad, de capacidad de respuesta y de muchas otras cosas. Tenemos la suerte de que en Burgos, así como en el resto de Castilla y León, se está desarrollando mucho la producción porcina. Además, para exportar, sobre todo a China, es muy importante que todo el proceso esté controlado dentro del mismo óvalo alimenticio, es decir, donde se mata, se despieza, se congela.

A la hora de contratar proveedores de porcino, ¿qué criterios siguen para elegir una granja?

Para nosotros el hecho de que haya cercanía entre la granja y las instalaciones es muy importante. De hecho, nos gusta que haya un radio no mayor de 180-200 km entre la granja y la fábrica, y en gran parte de nuestra actividad lo estamos cumpliendo.

¿Qué beneficios otorga la cercanía de las granjas?

Tiene varias implicaciones. Una, por supuesto, es favorecer el bienestar animal, que es una de las piezas clave para nuestro negocio; pero hay otras, incluso de propiedades organolépticas del producto. Un género que viaja muchas horas puede tener mucho estrés, el producto sufre más y lo nota el consumidor. Por último, también tiene beneficios en el tema de transporte; no es lo mismo traer animales vivos desde 800 km que desde 100 km o desde otros centros mucho más cercanos.

¿Cómo contribuye Campofrío, y en general la industria porcina al desarrollo sostenible?

La producción porcina consigue entre otras cosas, mucho arraigo al campo. Se habla mucho de la «España vaciada», ¿no?. Hay muchos proyectos que se están desarrollando que vinculan a la población con el campo. Estamos viendo que muchas de las granjas que se están desarrollando las están cogiendo gente súper preparada. Tenemos bastantes casos de ingenieros que están al frente de granjas con una gestión muy profesionalizada, buscando también cada vez más una economía lo más circular posible. Hay ejemplos muy bonitos también, donde están tratando todo el tema de sostenibilidad de forma ejemplar, y para nosotros eso es fundamental.

¿Se suscribe, entonces, Campofrío a la Agenda 2030 de la ONU?

Toda nuestra estrategia y compromisos en materias de responsabilidad social y sostenibilidad están estructurados alienadamente con diversos Objetivos de Desarrollo Sostenible. Nuestra matriz Sigma y sus filiales se comprometen con los ODS relacionados con nuestro negocio principal, que es la alimentación.

Teniendo en cuenta la situación de crisis que estamos viviendo por el COVID-19, ¿cómo cree que afectará a la industria cárnica? ¿cómo reaccionará la empresa a los cambios?

El COVID-19 ha venido para cambiar muchas cosas. Hoy estamos viendo un consumidor que está saliendo menos y comiendo y socializando más en casa. Cada vez la compra *online* está llegando más a los productos frescos, que hasta ahora no tenían mucha penetración de mercado. El consumidor se está dando cuenta de que el fresco tiene unas propiedades muy positivas: menos aditivos, procesados... Hay una tendencia muy fuerte al fresco y a todo lo que es «SIN», hablando en general. Estamos viendo que después del COVID-19 hay tendencias donde tenemos unas oportunidades muy interesantes para ese consumo en el hogar desde el fresco.

Es evidente que las necesidades y deseos de los clientes están cambiando. Han surgido nuevos grupos con demandas nutricionales diferentes o que tienen una mayor preferencia sobre el consumo sostenible, ¿cómo ha sido capaz Campofrío de adaptarse a los cambios en las preferencias del mercado?

Hoy en día lo que tenemos es un consumidor polarizado o, como nosotros lo llamamos, «flexitariano», que no es ni el vegano ni el vegetariano, es decir, al consumidor le encanta comer sano, de lunes a viernes se cuida un montón y no come carne, pero llega el fin de semana y se come un chuletón. En ese equilibrio entre volumen y valor hay una oportunidad para categorías de verdad valoradas. Para tener una participación en la dieta de vegetarianos y flexitarianos, hemos lanzado la marca Vegalia.

Acorde a nuestro propósito global de «Llevar alimentos favoritos a las comunidades locales», lo que buscamos precisamente es satisfacer las necesidades de esas tenden-

cias y también poder aportar desde nuestras marcas esa confianza al consumidor.

¿De qué forma Campofrío transmite sus valores y su cultura a sus stakeholders?

Desde que empezó la crisis sanitaria del COVID-19, Campofrío se ha volcado a trabajar muy de cerca con todos sus grupos de interés, asegurando en todo momento una gestión y comunicación responsable. Durante este tiempo ha destinado sus fuerzas en garantizar la salud, seguridad y bienestar de sus empleados; en asegurar el suministro y la disponibilidad de sus productos a sus clientes y consumidores; y en atender las necesidades de los colectivos más afectados, apoyando iniciativas para garantizar una alimentación saludable. Es por ello y mucho más que MERCO, instrumento de evaluación reputacional, ha situado a Campofrío en la tercera posición de las empresas más responsables del sector de alimentación durante la crisis del COVID-19.

Lleva 25 años trabajando en Campofrío y en este tiempo ha ido avanzando dentro del organigrama de la empresa. Dado su perfil inicial, centrado en el área de finanzas ¿cómo se ha adaptado a temas más estratégicos y de toma de decisiones?

Me considero afortunado, ya que a pesar de estar siempre en puestos relacionados con las finanzas, he podido hacer cosas muy diversas dentro de ese ámbito y en distintas geografías, lo que me ha aportado conocimientos muy diversos. Por ello me defino como *Business Partner*, más que como la visión tradicional de «financiero tesorero». Toda esa experiencia me ha facilitado el salto a «la primera fila» en cuanto a la toma de decisiones.

¿Qué destacaría de su época universitaria?

Dejadme copiar a Steve Jobs en su discurso en Stanford «*Stay hungry, stay foolish*». O sea, para mí la universidad va de inquietudes, de buscar las rutas en las que pruebes cosas y vayas encontrando tu camino.

¿Cómo ha influido su carrera en la forma de verse a sí mismo y de ver el mundo?

Si me tuviera que definir a mí mismo, me definiría como una persona tremendamente inquieta, a la que le gusta sobre todo descubrir cosas. Tengo la suerte de pasar por muchas geografías, conocer gente maravillosa, tener una gran formación que me ha permitido abrirme y darme cuenta de que hay muchas verdades y de que mi verdad no es necesariamente «la verdad». Me gusta escuchar diferentes puntos de vista, porque creo que la forma de gestionar hoy en día una compañía no se parece en nada a la de hace cuarenta años, y con lo que está pasando del teletrabajo a raíz del COVID-19, es también muy diferente a la de hace dos años. Creo que se necesita de verdad dejar espacio a los equipos.

¿Está ahí la esencia del trabajo del directivo?

En Frescos tenemos gente con un nivel de compromiso increíble, personas con iniciativa y con ideas maravillosas. Muchas veces nuestro trabajo como directivos consiste en crear esos espacios para que la gente venga con propues-

tas. Yo difícilmente le voy a aportar cosas a los operarios de muchas de las líneas, si ellos pasan 8 horas al día ahí y saben mejor que yo los problemas y las soluciones. Mi responsabilidad es asegurar que entienden muy bien su proceso dentro de la compañía, por qué les dejan así las cosas y cómo se las dejan ellos al siguiente, darles contexto global.

Cada varias semanas hacemos un desayuno de trabajo con la gente de la fábrica, y me interesan sobre todo dos cosas: contarles por qué hacemos las cosas, cuál es la estrategia y cómo encajan ellos en la estrategia; y luego escucharlos, que es una parte fundamental. Estas reuniones me permiten entender la realidad de cómo está nuestra gente. Es una de las cosas más enriquecedoras.

¿Considera entonces clave la comunicación de la estrategia, la misión y los valores en la empresa para el éxito de la misma?

Si miramos mi organización, yo tengo solo un nivel de directivos, pero, por ejemplo, el director industrial tiene por debajo de él alrededor de 5 capas hasta llegar a los operarios de línea. La probabilidad de que se pierda información en esos niveles de comunicaciones, ya sea deliberadamente o por no darle importancia, es muy grande. Es como la típica anécdota inspiracional sobre cuando JFK fue a Cabo Cañaveral a hacer una visita y preguntó a un hombre de la limpieza que estaba en el edificio que a qué se dedicaba y el hombre respondió «Estoy ayudando a que el hombre llegue a la luna». En este ejemplo se ve la importancia del propósito. Hemos llevado las palabras misión y visión empresarial al propósito que hace que yo madrugue todas las mañanas, es decir, a saber cuál es mi aportación al trabajo.

¿Qué importancia otorgaría a los siguientes conceptos en el papel de un directivo?: Experiencia, Formación, Liderazgo, Aptitud.

De las cuatro, aunque está claro que hace falta una combinación de todas ellas, yo diría que cada vez va a ser más necesario un liderazgo, pero un liderazgo humanista. Creo que como líderes debemos poner a la persona en el centro de todo, ya que es nuestro principal activo. Puedes tener muy buena formación, muy buena aptitud y mucha experiencia, pero si no te rodeas de las personas adecuadas, las motivas y les dejas ese espacio, lo demás va a valer para muy poco. Aludiendo a la fórmula de Víctor Küppers, yo me centraría mucho más en el liderazgo a través de las personas y en la actitud.

Para terminar, ¿qué consejos daría a alguien que está acabando sus estudios universitarios?

Os animo a que en vuestra próxima etapa, además de recibir una formación académica, intentéis en la medida de lo posible implicaros en actividades sociales y proyectos empresariales. Hay un montón de crecimiento personal en esta época en la que estáis. Tener experiencias empresariales, aunque sean parciales, es muy bueno para ver luego cómo se toman las decisiones en el mundo de la empresa. ▼

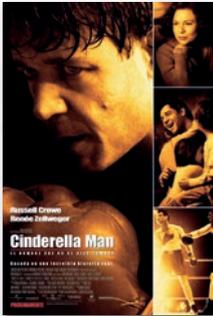


RECURSOS HUMANOS DE CINE

Cinderella Man



Por
Javier Fernández Aguado
Socio Director MindValue



TÍTULO Cinderella Man
DIRECTOR Ron Howard
INTÉRPRETES Paul Giamatti, Russell Crowe, Connor Price, Patrick Louis, Paddy Considine, Ariel Waller, Renee Zellweger
AÑO 2005
TEMAS Ambición. Esfuerzo y recompensa. Ética. Medios de comunicación. Voluntarismo. Refugio. Afectivo. Sentido común. Sentido de la vida.

Hace algunos años, en la primavera de 2001, comenzó a cuajar el largometraje que hoy comentamos. Ben Affleck iba a protagonizar a James Braddock. Billy Bob Thornton era el más que probable director. Sin embargo, abandonó la idea. Poco después, Russell Crowe aceptó participar en la cinta junto a Renee Zellweger. El director, que en ese momento iba a ser Lasse Hallstrom, también acabaría cambiando. Akiva Goldsman comenzó a trabajar en un nuevo guión en 2003. En ese momento cuajó el director definitivo: Ron Howard. Cinderella Man narra, dentro de la época de la gran depresión comenzada en el crack del 29, la historia de un boxeador retirado que torna al ring para sacar a su familia de la miseria. Jim Braddock es, además de una vieja gloria, un padre de familia que malvive como cargador en el puerto de Nueva York.

En esa dramática situación, reaparece quien fuera su agente: Joe Gold (Paul Giamatti). El trabajo en el puerto ha mantenido en forma al púgil y sorprendentemente gana un combate que todo el mundo daba por irremisiblemente perdido. Se transforma, de la noche a la mañana, en un héroe popular de un país necesitado de mitos.

El largometraje está basado en una historia real. Quizá algo excesivo en tiempo y en carga dramática es, con todo, emocionante.

Precisamente cuando escribo estas líneas, me encuentro relejendo diversos textos de revolucionarios. Uno de ellos, el criminal Mao tse Tung, escribía en 1949, con ocasión de una intervención titulada Desechar las ilusiones, prepararse para la lucha: «luchar, fracasar, volver a luchar, fracasar de nuevo volver otra vez a luchar y así hasta la victoria». Quedémonos con lo positivo del texto de ese compulsivo asesino. Pocas expresiones podrían reflejar tan acertadamente lo que esta película muestra. Cansarse no puede estar en el vocabulario de quien quiere dejar rastro positivo de algún tipo. Y en los tiempos actuales de cualquiera que aspire a salir adelante en medio de una competencia cada vez más agresiva y preparada.

Múltiples son las enseñanzas para el gobierno de personas y organizaciones. Una inicial: la motivación económica es fundamental para tomar determinadas decisiones. Pueden

Cansarse no puede estar en el vocabulario de quien quiere dejar rastro positivo de algún tipo

La motivación económica es fundamental para tomar determinadas decisiones. Pueden hacerse florituras cuando el sustento está asegurado

hacerse florituras cuando el sustento está asegurado. Antes de ese momento, las metafísicas sólo interesan a los despistados. Cuando se habla de compromiso con las organizaciones, una de las primerísimas cuestiones que hay que contemplar es si se está retribuyendo con equidad interna y justicia externa. De otro modo, todo lo que se predique quedará en agua de borrajas. Las escenas con los ricachones que gestionan las peleas tienen envidia. Como ya señalara Marco Tulio Cicerón en su obra *De los deberes (De officiis, I, 7)*: «Dos géneros hay de injusticia, el de aquellos que la cometen y el de aquellos que, pudiendo, no apartan la injusticia de quienes la padecen». Muchos miran para otro lado cuando en realidad podrían y deberían actuar. En la mayor parte de los casos es cobardía que acaba convirtiéndose en complicidad. Así sucede, aunque intente apaciguarse la conciencia con razones que a nadie convencen, salvo a uno mismo.

Una vez superado el nivel de subsistencia (y un poco más) llega el momento de tener en cuenta otros horizontes de motivación. Aunque parezca afirmación muy trillada, es profundamente cierto que tras cada gran hombre hay una gran Renee Zellweger... De otro forma, resultaría en la práctica casi imposible presentarse a diario en el ring de la existencia. La verdadera fuerza de Braddock se encuentra en parte en sus músculos, pero sobre todo en el amor a su esposa e hijos. Jim Braddock no hubiese triunfado sin el apoyo de su mujer y sin haber tenido en la cabeza, en los momentos peores, la cara de sus hambrientos vástagos. Él no luchaba solo por dinero, sino por sacar adelante un proyecto vital: dar de comer a su familia.

Frente a ese fortísimo elemento motivador, Max Baer, a quien se enfrenta en su gran pelea, es un vividor. Su único interés es disfrutar de todos los placeres posibles. Está tan seguro de su fuerza bruta -ha dejado muerto a más de un oponente en el propio ring- que desprecia al recién llegado. Nunca debe considerarse a la competencia como enemigo minúsculo porque luego, como es el caso, surgen las sorpresas.

La necesidad de un buen coach queda contemplada en la actuación del ya citado Joe Gould. Toda persona necesita alguien que le estimule. El mencionado refugio afectivo es imprescindible, pero suele hacer falta también esa otra persona que nos orienta en los momentos más complicados. Particularmente interesante a este respecto, resulta el libro de Mariano Vilallonga *Progreso directivo y coaching empresarial*. Fundamentalmente por su estudio y propuestas en torno al apasionante tema de los anclajes profesionales. Y el relevante texto de Enrique Sueiro, *Brújula directiva. 25 horizontes*.

En su ancianidad Jim Braddock saboreó, sin duda, de manera más o menos explícita la sabiduría recogida en el *De senectute*: «Saber que uno ha vivido bien y el recuerdo de buenas acciones son realidades muy agradables».



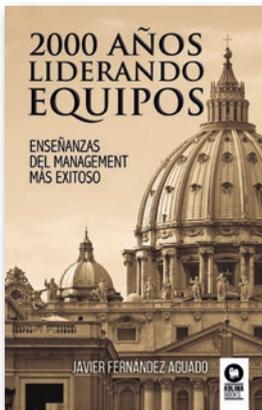
2.000 años liderando equipos

Enseñanzas del *management* más exitoso

Javier Fernández Aguado

Edita: Kolima Books · 638 págs. · 2020

PVP: 24 € · Precio Socio: 20,40 €



La Iglesia católica es probablemente la institución que acumula más clichés, a favor o en contra. Más allá de generalizaciones que reconfortan o desagradan en función de las personales creencias o ideologías, se trata de una organización complejísima, pulida a través de más de veinte siglos, en cuyo estudio no es válido el burdo trazo grueso.

El reto al que se ha enfrentado **Javier Fernández Aguado** en *2000 años liderando equipos* se antoja

colosal, pues pretende desbrozar con precisión de jardinero inglés, sin caer en complacencias ridículas o denuncias nocivas, los avatares y afanes de una corporación que, entre concilios, cismas y herejías, se ha reinventado una y otra vez, tratando de no perder su *core business*. Un camino que ha recorrido enfrentándose a formidables enemigos, tanto externos como internos, que son los más peligrosos. Y con los inevitables vaivenes de toda estructura viva, permanece en pie, dispuesta a encarar lo que depare, como escribiera Shakespeare, «el vientre del tiempo». Su reino, al fin y al cabo, no es de este mundo.

El autor ofrece un pormenorizado repaso de las iniciativas más importantes de la Iglesia, como, por citar algunos, los jerónimos, los dominicos o los teatinos. La mirada del profesor Fernández Aguado, forjada en un notable corpus económico y filosófico, repasa disputas teológicas e intelectuales que provocaron ríos de tinta durante decenios, rupturas doctrinarias que se dirimieron en ocasiones a sangre y hierro en los campos de batalla de la vieja Europa o conspiraciones que cambiaron el mundo en una sola noche audaz. Sin soslayar los grandes hechos que terminan en los manuales históricos, el autor se acerca a las personas que han esculpido, entre grandezas y miserias, la historia de la Iglesia, una institución cargada de memoria. La lección es sencilla y, por paradójico que suene, la más difícil de aprender: las organizaciones, pese a lo que sostengan los ingenieros sociales, las conforman personas, así que su medida debe ser también humana.

Por las páginas del libro, donde la exuberante documentación que ha manejado el autor deja poco al azar, desfilan personajes como, entre otros cientos, el templado Felipe Neri, el fascinante Sixto V o la tenaz María Rosa Molas. No solo se cuentan sus hechos, sino también –y ahí está una de las muchas dovelas de esta valiosa obra– sus personalidades. El paradigma antropomórfico que –tanto en sus trabajos dedicados a los modelos de *management* como a los centrados en las organizaciones– propone y aplica Javier Fernández Aguado evidencia que, al modo de una verdad incómoda, el conocimiento de la naturaleza humana –esa inaudita mezcla de contradicciones, servidumbres y

fragilidades– es la única vía para analizar y mejorar los equipos. Nos hallamos ante un libro práctico, repleto de enseñanzas que pueden ser aplicadas en las empresas, en las instituciones públicas o en los partidos políticos. Y, por supuesto, en nuestra vida diaria.

La lectura no solo resulta grata, muy satisfactoria, sino profundamente provechosa. Debería atenderse, sobre todo en tiempos de crisis económica, a capítulos dedicados a iniciativas como la Caixa o las cooperativas de Mondragón. Como prueba de la independencia intelectual y también ética del autor, destacan los capítulos en que se detallan comportamientos dudosos –cuando no criminales–, como el que pone el foco sobre las fechorías de Marcial Maciel. Particularmente revelador es el que desgrana las características sectarias de ciertas organizaciones que han usado el catolicismo como tapadera para intereses espurios. La historia no siempre se repite, pero a menudo rima, de modo que todos estos ejemplos, tanto los admirables como los reprehensibles, pueden ser tenidos en cuenta a la hora de gobernar personas. Muy útil resulta que al final de cada capítulo se incluya un resumen con 10 conclusiones, como brevariario que, sumando nada menos que un total de 720 enseñanzas aplicadas, puede consultarse para solventar dudas.

2000 años liderando equipos no es un libro destinado solo a los creyentes. Los hechos que se narran son rabiosamente humanos y actuales. Nuestra cultura hunde sus raíces, además de en la egipcia, las llamadas clásicas o la hebrea, en el cristianismo. Nuestros valores, asumamos o no la trascendencia del mensaje de la Iglesia, se hallan marcados por un pensamiento cuya elaboración se detalla en este libro. El autor lo consigue con habilidad, sin alardes retóricos, gracias a un estilo ajustado y sobrio. La obra sugiere, de hecho, varios niveles de lectura, desde la histórica a la organizativa, pero en particular la humana, que jamás caduca. Las aventuras de Carlos de Focauld en los desiertos del norte de África o las locuras del enfurecido Girolamo Savonarola demuestran que los tiempos siempre han sido turbios. En lo humano nada es nuevo.

No deja de sorprender que dos milenios después, en un mundo que parece haberse acelerado por la pandemia, cuando los simulacros del posestructuralismo pretenden institucionalizarse en el discurso de la época para destruir nuestras escasas certezas, el mensaje de Jesús siga resonando como un eco eterno, acaso en espiral. Quizá sea precisamente porque asume, con ropajes diversos –y en ocasiones antagónicos– el discurso más poderoso y universal de la humanidad: una apuesta por la vida y la dignidad que, como se explica en este magnífico e inabarcable libro que con esmero de miniador ha editado Kolima, nos conmueve, seamos o no creyentes.

Cuando el tiempo todavía no era tiempo, bajo un sol feroz y en mitad de una tierra inhóspita, un hombre humilde alzó la mirada y supo que él era uno y era todos: «Ya no hay judío ni griego; no hay esclavo ni libre; no hay varón ni mujer; porque todos vosotros sois uno en Cristo Jesús» (Gálatas 3:28). Y este memorable ensayo es fiel reflejo de unas palabras y unos actos que, tantos siglos después, siguen estando presentes en cada uno de nosotros.

COMENTARIO: **Sergio Casquet**

Periodista

Documentos AECA



Responsabilidad social corporativa en entidades sin fines lucrativos

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA N.º 12
ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS N.º 6

Ponentes: **Juan José Donoso, Javier Corral, Julio Moreno**



El 'e-business' en las organizaciones

NUEVAS TECNOLOGÍAS N.º 16

Ponentes: **Javier de Andrés, Pedro Lorca**

Opinión Emitida



Economía circular y turismo

TURISMO N.º 1

Esta primera Opinión Emitida de la Comisión de Estudio de Turismo de AECA tiene por objetivo presentar el concepto y las bases de un modelo económico emergente denominado «economía circular», que pretende conjugar el desarrollo económico con la sostenibilidad del planeta, basándose en la reducción del consumo de recursos, la reutilización de los productos y el reciclaje de los residuos.



La prima de riesgo específica en la tasa de descuento en la valoración de empresas no cotizadas

VALORACIÓN Y FINANCIACIÓN DE EMPRESAS N.º 1

Estimar el rendimiento mínimo que demandan los propietarios-inversores para poder calcular el coste medio ponderado del capital que es utilizado en la valoración de empresas es una pieza clave para el experto que se enfrenta con esta tarea. La Comisión de Valoración y Financiación de Empresas de AECA, consciente de esta necesidad, emite esta Opinión, que tiene como finalidad ofrecer una guía teórico-práctica que sirva a los expertos para hacer frente a este reto con garantías de éxito.

Revistas AECA

Versión electrónica en www.aeca.es

Revista Española de Financiación y Contabilidad

Volumen XLIX · n.º 181 · Julio-Septiembre 2020 · n.º 3

- *Do investors obtain better results selecting mutual funds through quantitative ratings?* Luis Otero-González, Pablo Durán Santomil, Renato Heitor Correia-Domingues
- *Sense and sentiment: a behavioural approach to risk premium modelling.* Juan José García Petit, Antonio Rúa Vieites, Esther Vaqueró Lafuente.
- *Quality portfolios and funding liquidity crises.* Gonzalo Rubio.
- *Do Spanish IPO firms fit the Continental European model for going public?* Vicente A. Sanchis, Francisca Pardo, José E. Farinós, David Conesa.
- *Determinants of good governance practices: the role of board independence.* Álvaro Melón-Izco, Francisco J. Ruiz-Cabestre, Carmen Ruiz-Olalla.

Volumen XLIX · n.º 181 · Octubre-Diciembre 2020 · n.º 4

- *Political uncertainty, institutions and accounting conservatism: evidence from the provincial leader turnover in China.* Danlu Bu, Chenyu Zhang, Philip T. Lin, Fang Hu.
- *Auditor independence impairment: bonding between clients and individual engagement partners.* Kris Hardies.
- *Financial reporting readability: Managerial choices versus firm fundamentals.* Reza Hesarzadeh, Ameneh Bazrafshan, Javad Rajabalizadeh.
- *Stakeholder salience, positive CSR news and the market value of banks.* Andrea Pérez, Carlos López-Gutiérrez, María del Mar García-De Los Salmones, Paula San-Martín.
- *The optimism and accuracy of bank-affiliated analysts' forecasts.* Hyunseok Kim, Jong Eun Lee & Kyojik Roy Song.

The International Journal of Digital Accounting Research

Volumen XX · 2020 (nuevos trabajos incorporados)

- *Assessing the automation potentials of management reporting processes.* Benjamin Matthies.
- *The U.S. versus international ethics codes for accountants: A computerized content analysis.* Hoseoup Lee, Patrick Wing Yin Leung, Gim S. Seow, Kinsun Tam.

Gestión Joven

Vol. 21 · n.º 3 · 2020

- *La Banca y sus clientes: de la confianza a la lealtad.* José Antonio Mendoza (España).
- *Estados financieros Pro Forma en el contexto internacional.* Jose Alejandro Fuertes (México).
- *Análise Comparativa dos Indicadores Econômico-Financeiros entre Bancos do Brasil e dos Estados Unidos.* Edmar Barcelos Silva, Vivian Duarte Couto Fernandes, Xiomara Esther Vázquez Carranza, Gilberto José Miranda (Brasil).
- *La logística como ventaja competitiva en las Pymes de servicios en México: estudio de caso en estacionamientos AVINAV.* Diana Montserrat Flores Avila (México).
- *Identidad del profesorado universitario de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables en la PUC-Esmeraldas.* Tahimi Achille Valencia, Israel Alonso Sáez, Maite Arandia Loroño (Ecuador y España).
- *Ouidoria Pública como Instrumento de Participação Social: Um estudo na Prefeitura Municipal de Alegrete/RS-Brasil.* Mônica Alves Kiszner, Paulo Vanderlei Cassanego Júnior (Brasil). *Accounting and insurance in the early modern age.* Potito Quercia.



PLATAFORMA INTEGRATED SUITE
para la elaboración y publicación del

ESTADO DE INFORMACIÓN NO FINANCIERA (ENF)

Conforme a la Ley 11/2018 sobre Información No Financiera y Diversidad,
y al Modelo AECA del Cuadro Integrado de Indicadores CII-FESG

Tres niveles de usuario:

ESSENTIAL: Permite el acceso libre a la Plataforma, previo registro gratuito, y la consulta del Modelo de elaboración y de los informes publicados.

REPORTER: Permite el acceso a la Plataforma, mediante clave de usuario, para elaborar, editar y publicar, opcionalmente, el ENF de la empresa o entidad.

- *Tarifa: 99 Euros + IVA, para 1 informe por año y certificado acreditativo.*

Hasta 3 usuarios

- *Tarifa Socios de AECA: Gratuita*

PREMIUM: REPORTER para más usuarios, con asesoramiento técnico y formación de usuarios.

- *Tarifa: 199 Euros + IVA, hasta 10 informes y certificados acreditativos por año.*

Hasta 10 usuarios (ampliables)

- *Tarifa Socios de AECA: 60 Euros + IVA*

Más información y altas de usuarios en:

is.aeca.es - is@aeca.es - Tel.: 91 547 44 65 - aeca.es

Plataforma Integrated Suite

is.aeca.es/suite

De acuerdo con la Ley, las empresas y grupos de sociedades con más de 500 empleados, deberán elaborar el ENF cuando cumplan además, durante dos ejercicios consecutivos, dos de las siguientes tres circunstancias:

1) activo superior a 20 millones de euros

2) importe neto de la cifra de negocios superior a 40 millones de euros

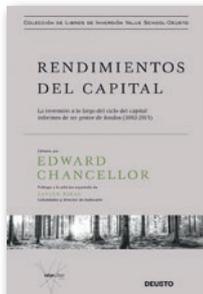
3) número medio de empleados durante el ejercicio superior a 250

Rendimientos del capital. La inversión a lo largo del ciclo del capital: informes de un gestor de fondos (2002-2015)

Edward Chancellor

EDITA: Deusto · 336 págs.

PVP: 26 € · Socio AECA: 22,10 €



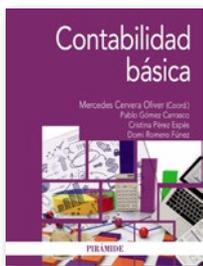
Vivimos en una era en la que estallan burbujas que provocan pérdidas de miles de millones a los inversores. Los economistas sostienen que estas solo pueden detectarse una vez han explotado y que los movimientos del mercado son impredecibles. Marathon Asset Management, una firma londinense que gestiona 50.000 millones de dólares en activos, ha desarrollado un método sencillo para identificar y evitar las burbujas: seguir el rastro de la inversión. Para el inversor, la clave está en no invertir en sectores en los que el gasto inversor es excesivo y existe una competición feroz, y colocar el dinero allí donde las condiciones competitivas son más favorables. El libro recoge los análisis del mercado de Marathon Asset Management, que le han permitido lograr grandes retornos, ofrece claves para comprender y desarrollar la estrategia del ciclo del capital. Y lo hace a partir de ejemplos reales en sectores que van desde fábricas de cerveza hasta la industria de los semiconductores.

Contabilidad básica

Mercedes Cervera, Pablo Gómez, Cristina Pérez, Domi Romero

EDITA: Pirámide · 272 págs.

PVP: 26 € · Socio AECA: 22,10 €



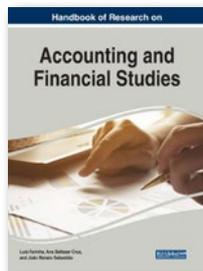
El objetivo de este manual es aprender contabilidad de una forma rigurosa pero fácil. Para eso, en esta obra se explican con un lenguaje sencillo los conceptos fundamentales y que se van desarrollando progresivamente de menor a mayor grado de dificultad. Para facilitar su comprensión, se ilustran las nociones expuestas con gráficos y ejemplos próximos a la vida real, que permiten ver que la Contabilidad es una disciplina necesaria en el deambular de la empresa. La obra comienza analizando qué es la contabilidad, por qué es necesaria, quiénes la utilizan y para qué. Continúa con el estudio de dos conceptos fundamentales en contabilidad: renta y patrimonio. Posteriormente se pasa a estudiar la cuenta, y el método y la regulación contable en España. Prosigue con la exposición de todos los pasos que realiza una empresa al llevar su contabilidad en un ejercicio económico, esto es, el ciclo contable. A continuación, se analizan con mayor detenimiento las diferentes partidas de ingresos y gastos, y su concreción en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, para seguir estudiando el Activo, el Pasivo y el Patrimonio Neto, para concluir con su materialización en el Balance.

Handbook of Research on Accounting and Financial Studies

Luís Farinha, Ana Baltazar Cruz, João Renato Sebastião

EDITA: IGI Global · 487 págs.

CONTACTAR DIRECTAMENTE CON LA EDITORIAL



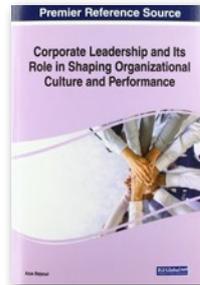
The competitive nature of organizations in today's globalized world has led to the development of various approaches to increasing profitability and maintaining an advantage over rival companies. As technology continues to be integrated into business practices, specifically in the area of accounting and finance, professionals and educators need to be prepared for advancing economic techniques, and they need to maintain a high level of financial literacy. The Handbook of Research on Accounting and Financial Studies is a pivotal reference source that provides vital research on advanced knowledge and emerging business practices and teaching dynamics in the fields of accounting and finance. While highlighting topics such as cost-benefit analysis, risk management, and corporate governance, this publication explores new initiatives in entrepreneurship and performance management. This book is ideally designed for business managers, consultants, entrepreneurs, auditors, tax practitioners, economists, accountants, academicians, researchers, and students seeking current research in modern advancements and recent findings in accounting and financial studies.

Corporate Leadership and Its Role in Shaping Organizational Culture and Performance

Azza Bejaoui

EDITA: IGI Global · 350 págs.

CONTACTAR DIRECTAMENTE CON LA EDITORIAL



Increasing globalization, cutthroat competition, recurrent financial crises, and new social media technology provide unimaginable strain on companies to rethink their human resources practices. Such ever-growing business environments particularly call upon companies to develop sustainable leadership practices and create a well-established organizational climate. By promoting an organizational value system, the leader can influence the work behavior and attitudes of the employees and results. Corporate Leadership and Its Role in Shaping Organizational Culture and Performance is an essential reference source that investigates the influence of corporate leadership on the organizational culture and performance of a company and ways in which this understanding can improve firm effectiveness, nurture entrepreneurial behavior and practices, and establish innovative processes. Featuring research on topics such as intellectual capital, job satisfaction, and gender inequality, this book is ideally designed for managers, executives, business leaders, entrepreneurs, researchers, academicians, and students.

Manual de Auditoría Pública de las Entidades Administrativas. Auditoría financiera y de cumplimiento de legalidad

EDITA: Fundación FIASEP · PVP: 83,20 €

CONTACTAR DIRECTAMENTE CON LA EDITORIAL



Con la participación de una treintena de expertos. Está dividido en tres partes, la primera de las cuales analiza aspectos generales de la auditoría pública, entre otros el control de la gestión económico-financiera del sector público, concepto y clases de auditoría pública, las normas, el riesgo, el control interno, el muestreo, las pruebas y la planificación. La segunda parte se centra en la ejecución del trabajo de auditoría financiera y de cumplimiento de legalidad, con análisis sobre los diferentes capítulos de gastos e ingresos y estados financieros de las cuentas anuales. Finalmente, el manual ofrece un análisis sobre los informes de auditoría, incluyendo aspectos generales, formación de opinión, cuestiones clave de la auditoría, tratamiento de irregularidades e ilegalidades y las recomendaciones. El manual se puede adquirir a través de la página de FIASEP. Han participado la auditora de la Cámara de Comptos Karen Moreno y el auditor Miguel Ángel Aurrecochea. También incluye una colaboración de Ignacio Cabeza del Salvador, auditor de la institución hasta su reciente jubilación. Por último, Luis Ordoki, exsecretario general de la Cámara de Comptos, ofrece un análisis sobre las recomendaciones y su seguimiento.

Historia de una diferencia: Portugal y España. Ayer y hoy (1807-2019)

Hipólito de la Torre, Juan Carlos Jiménez

EDITA: Sílex · 480 págs.

CONTACTAR DIRECTAMENTE CON MARCIAL PONS



El estudio de las relaciones entre España y Portugal carecía, hasta ahora, de una obra de referencia que abarcara su historia de forma, a la vez, individualizada y conjunta. En realidad, esta apuesta metodológica no deja de ser el esencial reflejo de una forma de ver y comprender el complejo mundo peninsular. Un factor peninsular insoslayable que acentúa tendencias homogeneizadoras; y un factor nacional, estatal, que anima la dimensión de heterogeneidad, individualidad y especificidad entre ellos. Factor peninsular, sí, pero no tan definitivo como para considerar la existencia de una entidad superior a ambos Estados. Si algo han querido dejar claro los autores es su rechazo a las ensoñaciones integracionistas de los dos naciones peninsulares. Esta tesis esencial articula este libro. Una narrativa histórica ordenada cronológicamente que abarca toda la contemporaneidad y la realidad actual: desde la crisis del Antiguo Régimen hasta la crisis del sistema liberal; desde las dictaduras hasta las transiciones a la democracia; desde los procesos de consolidación democrática hasta la Gran Depresión de 2007 y sus consecuencias en las sociedades española y portuguesa de hoy.

NIIF 15. Costes de un contrato. Costes de formación del personal de una subcontrata para la prestación de un servicio

Caso práctico publicado en *Actualidad Contable* n.º 161 · Junio 2020 (en aeca.es)

Autores: **Antonio Barral Rivada, Marta de Vicente Lama y Horacio Molina Sánchez**
Profesores de la Universidad Loyola Andalucía. Expertos Contables Acreditados-ECA®

Planteamiento del caso

La entidad A, un *call center*, recibe un encargo para realizar las actividades de atención al cliente de la entidad B, una compañía que presta servicios a una base amplia de clientes. Para poder desarrollar este encargo, la entidad A debe formar específicamente a sus empleados en la casuística que se genera por la actividad de la entidad B. El contrato entre las entidades A y B habilita a la entidad A para que pueda facturar estos costes de formación a la entidad B. El contrato es por 3 años.

Bajo el marco de información financiera internacional, ¿se consideran los gastos de formación de los empleados costes para cumplir con el contrato?

Solución propuesta

1. Fundamento económico

La entidad A incurre en costes significativos de formación, porque son necesarios para poder cumplir con las obligaciones derivadas de un contrato con un cliente. Adicionalmente, el contrato prevé la recuperación explícita de este coste, dado que la entidad A podrá facturarlos a la entidad B.

La cuestión que se plantea es si dichos costes, que mejoran la capacitación de los recursos humanos que van a prestar el servicio, son un activo o un gasto del periodo para la entidad A. En definitiva, la cuestión radica en identificar a qué definición de los elementos de los estados financieros se asimilan estos desembolsos.

2. Contabilización

El IFRIC (International Financial Reporting Standards Committee) ha estado debatiendo esta cuestión en marzo de 2020¹. El análisis que realiza la NIIF 15 sobre esta cuestión requiere que la entidad estudie si el tratamiento de los costes del contrato quedan recogidos por

otra norma internacional. En el caso de que no estén regulados por otra norma, la NIIF 15 desarrolla un test, con tres criterios, que de cumplirse determinarían que los costes son un activo.

En particular, la NIIF 15.95 establece los siguientes criterios para reconocer este tipo de desembolsos como activo:

- Los costes se relacionan directamente con un contrato o con un contrato, esperado que la entidad puede identificar de forma específica.
- Los costes generan o mejoran recursos que la entidad que se utilizarán para satisfacer (o para continuar satisfaciendo) obligaciones de desempeño en el futuro.
- Se espera recuperar los costes.

Los costes incurridos en el caso analizado reúnen los tres requisitos establecidos por la NIIF 15.95 para ser considerados un activo. Sin embargo, la entidad debe analizar previamente si estos costes no están regulados en otra norma que arroje una conclusión distinta a su incorporación al activo.

En la norma sobre activos intangibles, en concreto en la NIC 38.5, se aborda el tratamiento de los costes de formación entre las actividades que forman parte de su alcance. Según la NIC 38.69, estos desembolsos se consideran gasto y no se reconocerán como activos intangibles. La falta de control sobre los beneficios económicos que van a proporcionar los recursos excluye la posibilidad de considerarlos como activo (NIC 38.15).

En conclusión, dado que la NIC 38 prevé un tratamiento contable, los criterios particulares establecidos por la NIIF 15.95 no serían de aplicación.

Desde el punto de vista de la información, la entidad A no dispone del control sobre los recursos que han sido mejorados con estos costes de formación, por lo que no se pueden reconocer como activo, y se considerarán como gastos del periodo.

¹ <https://www.ifrs.org/projects/2020/training-costs-to-fulfil-a-contract>.



Dirigido a alumnos de Grado y/o Máster que cumplan los requisitos previos establecidos, el Diploma consta de 4 créditos (40 horas) sobre Información Financiera Internacional (IFRS), Valoración de Empresas, Data Analytics y Big Data en Contabilidad, y Sistemas y Tecnologías de Información.

Con un enfoque eminentemente práctico, los contenidos del Diploma Advanced en Contabilidad (DAC) complementan y enriquecen los propios de las titulaciones oficiales con materias directamente demandadas por las empresas y entidades empleadoras como, por ejemplo, las relacionadas con la aplicación de las nuevas tecnologías a la Contabilidad y las Finanzas.

El Diploma Advanced en Contabilidad (DAC) de AECA tiene como objetivo orientar y potenciar la carrera profesional de los estudiantes con más talento de la Universidad hacia las áreas de conocimiento de contabilidad e información financiera, certificando su formación y conocimientos, y facilitando el proceso para alcanzar más adelante la figura de **Experto Contable Acreditado-ECA®**.

Cursando el Advanced de AECA obtendrás, entre otras prestaciones:

- ▶ Clases impartidas por profesionales de primer nivel.
- ▶ Diploma acreditativo.
- ▶ Entrar a la Asociación como Socio Joven, con actividades específicas y jornadas técnicas con nuestra red de profesionales.

ACREDITACIONES AECA

Entrega de diplomas 2020

El 14 de diciembre tiene lugar *online* el acto de entrega de las acreditaciones profesionales de AECA: Experto Contable Acreditado-ECA®,

Experto en Valoración de Empresas Acreditado-EVA y Certificado Profesional en Contabilidad-CPC, además de las distinciones de Entidad Acreditada ECA y Entidad Acreditada EVA. En el acto, presidido por **Leandro Cañibano**, presidente de AECA, interviene como conferenciante invitado **Santiago Durán**, presidente del ICAC, que disertará sobre *La importancia de una profesión contable altamente cualificada para el buen funcionamiento de la economía*. Por otra parte, se presenta por sus autores –**Antonio Barral** y **Marta de Vicente**– la nueva Monografía AECA *Situación de la profesión contable y de las certificaciones de experto en el ámbito internacional*. Además, el acto sirve para hacer entrega de los diplomas Advanced en Contabilidad –DAC– correspondientes a la primera promoción, organizada en colaboración con la Universidad Loyola Andalucía. Todos los socios de AECA podrán asistir vía telemática, previa inscripción, solicitando conexión gratuita (info@aeca.es; tel. 91 547 44 65).

NUEVOS ACREDITADOS AECA

Acreditaciones ECA, EVA y Certificado CPC

El Comité de Evaluación de las Certificaciones AECA otorgó nuevas acreditaciones a los profesionales que superaron la revisión efectuada de sus solicitudes conforme a los requisitos sobre experiencia, formación y demás méritos establecidos. Además, se concede la distinción de Entidad Acreditada EVA a **ABZ Audilan SLP**.

El objetivo principal perseguido por AECA, en el ánimo de fomentar todo lo relacionado con la contabilidad, consiste en identificar con rigor un colectivo profesional altamente cualificado en contabilidad e información financiera, respondiendo así a la creciente demanda social de estos profesionales, tratando de estimular el mercado de nuestro país y lograr la adecuada confianza en el receptor de los servicios que puedan prestarse en esta materia.



CRÓNICA Y MATERIALES

XIX Encuentro Internacional AECA

Un evento de referencia internacional, actualidad profesional y calidad científica

Organizado en colaboración con el Departamento de Gestión y Economía de la Escuela Superior de Tecnología y Gestión del Instituto Politécnico de Guarda (ESTG/IPG), congregó a más de un centenar de congresistas procedentes de diferentes países. La actualidad profesional y la calidad científica fueron los distintivos más destacados de un evento en el que la práctica y los postulados teóricos encuentran un espacio natural para la transferencia del conocimiento. Esta fue la oferta del XIX Encuentro Internacional AECA que, debido a las circunstancias de la pandemia, se desarrolló por primera vez íntegramente *online*, proporcionando una visión completa y global de la problemática en la que se encuentra el profesional de la contabilidad y la administración de empresas. Toda la información y materiales (*Libro de Actas*, *Revista AECA* y *Guía del Encuentro*) en aeca.es y en exclusiva para socios de AECA.

NUEVA MONOGRAFÍA AECA

'Situación de la profesión contable y de las certificaciones de experto en el ámbito internacional'

AUTORES: **Antonio Barral** y **Marta de Vicente**, profesores de la Universidad Loyola Andalucía.

PRÓLOGO DE **Santiago Durán**, presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).

El interés público de los mercados económicos y financieros hace que la profesión contable adquiera un papel relevante. Este trabajo identifica y analiza las figuras representativas de la profesión contable en el entorno internacional, así como las certificaciones de experto contable existentes, sus características definitorias y las asociaciones que las representan. Para ello se ha seleccionado una muestra de países en tres áreas geográficas: Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

La nueva Monografía AECA se presenta en el acto de Entregas de Acreditaciones AECA 2020, de acuerdo con la nota anterior, y distribuida posteriormente de forma gratuita a todos los acreditados y a los socios de AECA.



Refundación de la Comisión de Cooperativas y otras Empresas de la Economía Social

La Comisión de Cooperativas y otras Empresas de la Economía Social de AECA ha acometido en el año 2020 un proceso de refundación en el que se han redefinido sus objetivos, alcance, estructura, composición y funcionamiento. Dicho proceso ha sido liderado por su nuevo presidente, **Juan Francisco Juliá Igual**, catedrático de la Universidad Politécnica de Valencia. La nueva estructura de la Comisión AECA consta de tres Grupos de Trabajo coordinados por otros tantos profesores y expertos del sector. Estos grupos son:

- **GRUPO DE DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN**
Coordinadora: Rosalía Alfonso
- **GRUPO DE CONTABILIDAD, INFORMACIÓN NO FINANCIERA Y FINANZAS**
Coordinador: Fernando Polo
- **GRUPO DE TRANSICIÓN DIGITAL**
Coordinador: Ricardo Palomo

El carácter multidisciplinar de la Comisión, con integrantes de expertos provenientes de distintas entidades públicas y privadas, territorios y disciplinas, busca dotar a los pronunciamientos y actividades proyectados de la mayor representatividad y aplicabilidad.



Además de Documentos y Opiniones Emitidas, la nueva Comisión se ha marcado como objetivo la realización de reuniones y jornadas en las que invitar a debatir a portavoces relevantes del sector de la economía social en torno a temas de actualidad e interés profesional. Propiciar acuerdos de colaboración con entidades e instituciones, públicas y privadas, que propicien la transferencia de conocimiento es otro de sus objetivos estratégicos.

Los socios de AECA y los interesados en el sector de las Cooperativas y de la Economía Social tendrán acceso a toda la actividad realizada por la Comisión a través de los canales de la Asociación.

NUEVA CONVOCATORIA

PIBE AECA 2021 · 28.ª edición

El Programa Internacional de Becas AECA para Estudiantes Universitarios de Administración de Empresas, decano en el sector, convoca, un año más, a estudiantes, departamentos universitarios y másteres, y entidades de toda España y de países de Iberoamérica en torno a su objetivo fundamental de acercamiento entre teoría y práctica



empresarial. En total, cerca de 4.500 estudiantes de grado y postgrado se han beneficiado de este Programa a lo largo de su historia. La creciente internacionalización de PIBE AECA se refleja en la participación de ocho universidades de distintos países de Iberoamérica (Portugal, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú).

Apadrina a un estudiante

«Apadrina a un estudiante» es una iniciativa dentro del programa de PIBE AECA que posibilita la participación de las personas a título individual patrocinando alguna beca. Las cantidades aportadas a PIBE AECA son deducibles fiscalmente. Animamos a todos los socios de AECA a que participen en PIBE AECA.

Ver bases e información para inscripciones de participación en aeca.es.

AECA en el European Reporting Lab del EFRAG

El European Financial Reporting Advisory Group, dentro de su European Reporting Lab, ha constituido el denominado *Project Task Force Force on preparatory work for the elaboration of possible European nonfinancial reporting standards (PTF-NFRS)*. Nominada directamente por el ICAC, AECA ha entrado a formar parte del grupo de trabajo internacional constituido recientemente. **María Mora** y **José Luis Lizcano** participan en representación de la Asociación. La actividad del grupo de trabajo ha comenzado a principios de septiembre y se prolongará durante los próximos meses, con la participación de un importante grupo de expertos de distintos países europeos. María Mora y José Luis Lizcano forman parte de la Ponencia sobre Información Integrada FESG –Financiera, Social, Ambiental, Gobierno– que desde 2011 ha desarrollado el Modelo AECA FESG, útil para la elaboración del Estado de Información No Financiera según la Ley 11/2018, trasposición de la Directiva Europea, entre otros logros. Además de Mora y Lizcano, dicha Ponencia está compuesta por **Francisco Flores** y **Manuel Rejón**.



Por otra parte, dicha ponencia AECA sobre Información Integrada ha participado en la consulta del International Integrated Reporting Council (IIRC) para la revisión de su *Framework*.

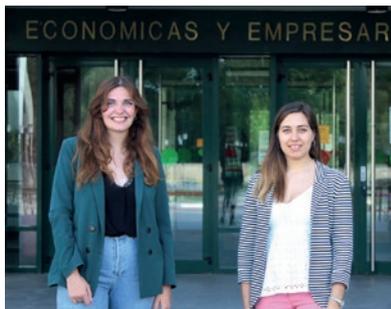
Ver las respuestas dadas por AECA a las preguntas en is.aeca.es.



CONCESIÓN

Premio AECA para Entrevistas a Empresarios y Directivos · 26.ª edición

«Cómo ser globales desde lo local», de Paula Antón Maraña y Julieta Díez Hernández, estudiantes de la Universidad de Burgos becadas por el programa PIBE AECA, fueron las ganadoras de este Premio convocado anualmente por el Programa Internacional de Becas PIBE AECA para Estudiantes Universitarios de Administración de Empresas, que tiene el fin de propiciar el acercamiento de los estudiantes del programa a la realidad de la empresa. La internacionalización alcanzada por este Premio se pone de manifiesto en la recepción de entrevistas realizadas por estudiantes de distintos países, habiendo resultado galardonados con dos accésits un trabajo de México (Guaymas) y otro de Portugal (Coimbra), y un finalista de Ecuador.



CONCESIÓN Y ENTREGA

Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad · XXV Edición · 2020



Durante el XIX Encuentro Internacional AECA Contabilidad, Gestión y la Agenda 2030, que tuvo lugar online con sede en en Guarda (Portugal) los días 17 y 18 de septiembre, se hizo entrega virtual de la vigésimo quinta edición del Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad 2020. El trabajo ganador del Premio, publicado en *De Computis. Revista Española de Historia de la Contabilidad* ha sido para el artículo: *Michele da colle's account books (1462-63): the first example of double entry in portugal?*, de las autoras Ana Clarinda Cardoso y Joana Sequeira, de la Universidade do Porto. Toda la información sobre el Premio en aeca.es.



AULA DE FORMACIÓN AECA

28.ªs Jornadas Prácticas de Actualización Profesional

Nueve cursos prácticos online (*webinars*) de entre 3 y 50 horas, según el tema. Cursos de la actual oferta hasta el día 20 de enero. Calificados por los participantes con una puntuación media de 8,72. Ponentes: expertos y entidades colaboradoras de primer nivel. Homologados por el ICAC y computables para las acreditaciones ECA®, EVA® y CPC.

NUEVA CONVOCATORIA

Ayudas AECA a la Investigación en Contabilidad y Administración de Empresas 7.ª edición · 2021-2022

Con la colaboración de la AT 1ª de Madrid del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España. Para proyectos presentados por equipos integrados por jóvenes investigadores (menores de 40 años) vinculados a Universidades españolas, acerca de temas concretos relacionados con las áreas de estudio de AECA. Se considerarán prioritariamente aquellos proyectos cuyos solicitantes sean socios de AECA. Plazo de recepción de solicitudes: hasta el 20 de enero de 2021. Bases de la convocatoria en aeca.es.



Leandro Cañibano, doctor honoris causa por la Universidad de Alcalá

El Claustro de la Universidad de Alcalá, presidido por su rector, José Vicente Saz, aprobó en su última reunión la propuesta de nombramiento del profesor Leandro Cañibano Calvo, presidente de AECA, como doctor honoris causa por la citada Universidad.

‘European accounting: hopwood vs brexit on the development of the Spanish accounting academic community within the framework of the European Accounting Association’

Editorial de Leandro Cañibano, presidente de AECA, en la *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (REFC). El prestigioso profesor Stephen Zeff ha expresado la siguiente opinión sobre el mismo: «I enjoyed reading your Editorial in REFC. You have provided a precious perspective on Anthony and on the evolution of the EAA, in which you played a very important role over many years. I remember very well the highly successful EAA congress in Madrid in 1992. The increasing participation by Spanish academics since the 1980s has now reached the point where Spain and Germany account for the largest number of papers presented and academics in attendance. It has been inspiring to see the immense growth and maturation of the accounting academic community in Spain, which owes so much to your resourceful leadership and constant encouragement and support». Ver artículo completo en aeca.es.



Certificaciones profesionales AECA



Expertos acreditados



- ▶ De contabilidad y valoración de empresas.
- ▶ Acceso a título personal y para firmas.
- ▶ Garantía de calidad para el cliente.
- ▶ Nuevos servicios como expertos independientes.
- ▶ Prestigio profesional: logotipo y base de datos.

aeca

Asociación Española de Contabilidad
y Administración de Empresas

Más información en aeca.es/certificaciones

NUEVA REUNIÓN

Observatorio BIDA

El Observatorio Español sobre Big data, Inteligencia artificial y Date Analytics celebró el 25 de noviembre su reunión semestral, contando como anfitrión con PwC. En la sesión, que se mantuvo en la modalidad mixta, presencial-online, se presentaron nuevos proyectos de acuerdo con la agenda programada. En los próximos días se difundirá un *newsletter* con los contenidos de la reunión y otras novedades del observatorio.



CUESTIONARIO

‘Efectos de la pandemia en el cumplimiento de los ODS y en la transformación hacia una economía circular’

La Comisión de Turismo de AECA, en el marco de colaboración establecido con la Universidad Autónoma de Madrid, participa en este proyecto de investigación, cuyas conclusiones principales serán recogidas en una Opinión Emitida de la citada Comisión AECA. Bajo un enfoque de transferencia de conocimiento, la investigación busca la participación del mayor número de agentes protagonistas con distintas procedencias y enfoques, abriendo la consulta a todos los socios de AECA.



NUEVO SOCIO ESTRATÉGICO DE AECA

Primeras acciones de AECA y su socio protector estratégico INCARI

La Asociación suscribió recientemente un convenio de colaboración institucional con el Instituto de Capital Riesgo (INCARI) para, entre otras acciones, fomentar la investigación y formación, intercambiar conocimiento y desarrollar nuevas actividades que beneficien y hagan partícipes a sus respectivos miembros y la sociedad en general.

La primera acción fruto de este acuerdo es el lanzamiento de un *Curso online' de Experto en Valoración de Empresas*, organizado por INCARI y la editorial Tirant Lo Blanch, con la colaboración de AECA. En virtud del convenio AECA-INCARI, todos los socios cuentan con una bonificación del 25 % en la inscripción. Dirigido por el catedrático Alfonso A. Rojo Ramirez, miembro de la Comisión de Valoración y Financiación de Empresas de la Asociación.



El CCPJ de Perú, nuevo Socio Estratégico Internacional de AECA

AECA, dentro del plan estratégico de internacionalización de su actividad y servicios, ha suscrito un acuerdo de colaboración con el Colegio de Contadores Públicos de Junín (Perú), en virtud del cual la institución peruana ha entrado a formar parte de la Asociación como nuevo Socio Estratégico Internacional. Entre los proyectos futuros se contempla la creación de un Certificado de Contador Internacional en colaboración con las acreditaciones de AECA.



Nueva decana del Colegio de Contadores Públicos de Junín (CCPJ) Perú, socio estratégico de AECA

El CCPJ de Junín (Perú), con el que nuestra Asociación suscribió recientemente un convenio de colaboración, ha elegido un nuevo Consejo Directivo correspondiente al periodo 2021-2022, designando como nueva decana a la contadora Irma Zárate.

Documentación disponible

Las recientes Jornadas organizadas –directamente o en colaboración– por AECA han generado unos recursos documentales, que ahora se transfieren a la comunidad profesional por medio de los siguientes enlaces:

XI Jornada del Foro AECA de Instrumentos Financieros
aeca.es/foro-aeca-de-instrumentos-financieros-faif

48th World Continuous Auditing & Reporting Symposium
accounting.rutgers.edu/48wcars.html

Comunicación FAIF n.º 14: *Análisis comparativo de empresas significativas antes y después de la crisis del 2008*

aeca.es/wp-content/uploads/2020/10/comunicacion14.pdf

Diploma Advanced en Contabilidad (DAC-AECA) + XIV Experto Universitario en Auditoría y Contabilidad (UMA)

La Universidad de Málaga y AECA, en el marco del acuerdo alcanzado, organizan un programa de formación de alta especialización en materias de contabilidad y auditoría, asociando los contenidos de dos de sus cursos más avanzados. Estructurado en tres módulos (Contabilidad, Auditoría y DAC) el programa se compone de 30 + 4 créditos ECTS (340 horas) en modalidad combinada digital y presencial. Formación especializada para el ejercicio de la actividad profesional en los campos de la auditoría y contabilidad con un enfoque práctico y profesional.



AECA y la transferencia de conocimiento

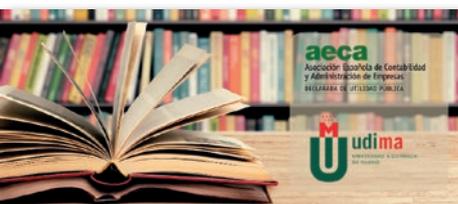
La permanente colaboración de AECA con entidades universitarias con el fin, entre otros, de facilitar la transferencia de conocimiento, ofrece distintas vías de apoyo a la investigación. Una de estas vías consiste en que las Universidades miembros de AECA tienen la oportunidad de solicitar la participación de la Asociación en determinados estudios, enviando a los integrantes de su red determinadas consultas o cuestionarios. Este es el caso del Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro-Portugal (ISCA-UA), que abre a consulta los siguientes estudios: *A mulher na profissão de Contabilista Certificada em Portugal (Rita Alves)* y *A perceção da imagem do Contabilista Certificado na sociedade portuguesa (Micaela Tavares)*. Más información en info@aece.es.

NUEVA MONOGRAFÍA AECA

‘Manual de preparación de estados financieros. Lo que el usuario debe saber’

DIRECTORES DE LA OBRA: Magdalena Cordobés Madueño, Marta de Vicente Lama y Horacio Molina Sánchez, profesoras y director, respectivamente, del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Loyola. PRÓLOGO: Leandro Cañibano, presidente de AECA.

Libro digital de estudio y consulta sobre la materia de preparación de estados financieros, escrito por once expertos contables. Volumen de 551 páginas, con sistema de búsqueda interactiva de contenidos. De libre acceso en zona exclusiva de Socios AECA y disponible también para no socios por medio de solicitud.



Nuevo convenio para la difusión del fondo documental de AECA

La Asociación ha suscrito un nuevo acuerdo con la **Universidad a Distancia de Madrid**, dentro de su Proyecto de Difusión del Fondo Documental de AECA con fines docentes y de investigación.

Artículos del Premio AECA publicados en Cinco Días

El artículo ganador y los dos accésit fueron publicados por el Diario Cinco Días: «*La memoria del olvido o cómo aprender de la conquista del pasado*», de **Isabel González Bravo**, profesora de la Universidad de Salamanca; «*Las tres C's de la información no financiera: Calidad, Cumplimiento, y Comparabilidad ¿objetivo alcanzado?*», de **Laura Fernández Hidalgo**, Máster MACAM-UAM; y **Ana Gisbert Clemente**, profesora de la Universidad Autónoma de Madrid; «*Responsabilidad de los contables y asesores fiscales en el delito contable*», de **Miguel Ángel Villacorta Hernández**, profesor de la Universidad Complutense de Madrid.



Los interesados podrán alquilar los vídeos para su visionado durante un periodo de 3 meses. Último vídeo publicado: *Efectos contables de las operaciones de reestructuración de deudas*.

APLAZADO PARA 2021

XII Encuentro Esteban Hernández Esteve de Historia de la Contabilidad

Debido a las dificultades generadas por el COVID-19, el Comité Organizador del Encuentro decidió su aplazamiento para finales de 2021. Se mantiene el Programa y la Petición de Comunicaciones conserva los trabajos recibidos, dejando el plazo abierto para otros nuevos, con fecha pendiente de determinar.



BREVES

El Observatorio BIDA de AECA participa en el Simposio 48 WCARS del Banco España

El Banco de España ha organizado de forma telemática los días 24 y 25 de septiembre, junto a Rutgers University (EE.UU.) y la Universidad de Huelva, el 48.º World Continuous Auditing and Reporting Symposium. El Observatorio BIDA de AECA ha colaborado en la organización de varias sesiones.



Buen posicionamiento en índices científicos de la Revista Española de Financiación y Contabilidad (REFC-SJFA)

La REFC-SJFA, editada por Taylor & Francis en colaboración con AECA, ha alcanzado 1,275 puntos en los índices de impacto del JCR-SSCI, lo que la sitúa en el puesto 73 de 108 revistas en la categoría de Business-Finance, colocándose por primera vez en el Q3.

Grupo LinkedIn: ¡estamos de celebración!

Superamos los 27.000 profesionales miembros en el grupo de AECA en LinkedIn, somos grupo líder de temática contable y administración de empresas en español. ¡¡Enhorabuena a todos y gracias por hacer posible este gran grupo!!



AUXADI incorpora a Inflexion como inversor minoritario para impulsar su crecimiento en EE.UU., Europa y Latinoamérica

Auxadi, Socio Protector Estratégico de AECA, ha alcanzado un acuerdo con la firma Private Equity Inflexion, mediante el cual se incorpora a su estructura como socio minoritario.



‘El nuevo reporte en formato electrónico (FEUE-ESEF) y su integración con la Información No Financiera’

Autores: **José Luis Lizcano**, **Francisco Flores**, **María Mora** y **Manuel Rejón**, miembros de la Ponencia de AECA sobre Información Integrada. Artículo publicado en *Técnica contable y financiera* nº. 33 (septiembre 2020).

Socios Protectores

- 1211** ASESORIA MIGUEL & NISTAL
Barcelona - *Nivel B*
- 1212** CALSAN SERVICIOS INTEGRALES
Sevilla - *Nivel Básico*
- 1213** SOCIEDAD DE CONSULTORES
PARA EL DESARROLLO
Valencia - *Nivel Básico*
- 1214** INSTITUTO DE CAPITAL RIESGO (INCARI)
Vera-Almería - *Nivel Estratégico*
- 1215** COLEGIO DE CONTADORES PUBLICOS
DE JUNIN
Huancayo-Perú - *Nivel Estratégico*

Socios Numerarios

- 7077** HIPÒLIT BORRÀS I CANTÓ
Cocentaina-Alicante
- 7078** MANUEL GARCÍA BAYA
Bellvei-Tarragona
- 7079** DAVID MARTÍNEZ SALCEDO
Logroño-La Rioja
- 7080** RAQUEL DE MARTÍN LÓPEZ
Fuenlabrada-Madrid
- 7081** SERGIO MIRANDA MUÑOZ-TORRERO
Cabeza de Buey-Badajoz
- 7082** TOLÒ MARTORELL
Alaró-Islas Baleares
- 7083** ALEJANDRO GARCÍA PUENTE
Madrid
- 7084** CARLOS GARCÍA FERRER
Alicante
- 7085** RAIMUNDO PRIETO MIÑO
Madrid
- 7086** VALERO LALANZA PINA
Zaragoza
- 7087** SUSANA CABADA FERNANDEZ
Boadilla del Monte-Madrid
- 7088** SERGIO MARTÍNEZ LORENTE
Cartagena-Murcia
- 7089** VIRIDIANA DEL SOCORRO PRIEGO SALAS
Veracruz-Xalapa-México
- 7090** JUAN TOMÁS BRITO BETANCORT
Arrecife-Las Palmas
- 7091** IGNACIO DÍEZ PEMARTÍN
Jérez de la Frontera-Cádiz
- 7092** GABINA PANIAGUA GAMERO
Villar del Rey-Badajoz
- 7093** SERGIO ALARCÓN HERRERO
L'Eliana-Valencia
- 7094** ABEL JIMÉNEZ CRISÓSTOMO
Soto del Real-Madrid
- 7095** ROBERTO SÁNCHEZ GONZÁLEZ
Burgos
- 7096** ELADIO IGLESIAS IGLESIAS
Ourense
- 7097** MARÍA GEMMA ROMÁN CÉSPEDES
Puerto de Santa María-Cádiz
- 7098** NEKANE CÉSPEDES HERNÁNDEZ
San Sebastián-Gipuzkoa
- 7099** MANUEL CARLOS SABORIDO GARCÍA
A Barcala-Cambre-A Coruña
- 7100** MANUEL RUIZ ALARCÓN
Murcia
- 7101** VIRGINIA MARTÍN PÉREZ
Maliño-Cantabria
- 7102** ADELINO CARDOSO DE ALMEIDA
Viseu-Portugal
- 7103** CARMEN HERNÁNDEZ RÍOS
Huelva
- 7104** ENRIQUE APERRIBAY AZPEITIA
Bergara-Gipuzkoa
- 7105** LUIS UGARTE PARRADO
Ceuta

- 7106** ELENA URQUÍA GRANDE
Pozuelo de Alarcón-Madrid
- 7107** ROSA M^a ÁLAMO CANO
Villanueva del Ariscal-Sevilla
- 7108** JUAN PEDRO ASENSIO FLORES
Sevilla
- 7109** ENRIQUE RUBIO HERRERA
Las Rozas-Madrid
- 7110** MIGUEL ÁNGEL VILLACORTA HERNÁNDEZ
Madrid
- 7111** GUENELLE TANGUY
Mutxamel-Alicante
- 7112** ARTURO JOSÉ ADRADA TOLEDANO
Madrid
- 7113** DAVID DÍAZ CRUZ
Miranda de Ebro-Burgos
- 7114** ALBERTO MARTÍNEZ LACAMBRA
Barcelona
- 7115** VERÓNICA SANABRIA
Florencio Varela-Buenos Aires-Argentina
- 7116** JOSÉ JUAN LÓPEZ ALMANSA
Linares-Jaén
- 7117** JOAQUÍN BONILLAS BAÑOS
Barcelona
- 7118** JOHN BEAUJON
Miranda-Caracas-Venezuela
- 7119** FRANCISCO JOSÉ ZAFRA MERCADO
Lahiguera-Jaén
- 7120** PEDRO GARCÍA ROYO
Madrid
- 7121** RAMÓN BERNAL URIBARRENA
Loiu-Bizkaia
- 7122** LEIRE SAN JOSÉ
Bilbao
- 7123** MARÍA DOLORES BASANTA CAGIGAL
Gijón-Asturias
- 7124** ELISABETH LOBATO RAMA
Montornès del Vallès-Barcelona
- 7125** GUSTAVO RAMÓN GONZÁLEZ PÉREZ
Madrid
- 7126** SERGIO ROIG BARBERÁ
Burjassot-Valencia
- 7127** MIGUEL GIL ORTEGA
Estepona-Málaga
- 7128** CARLOS NEIL GAMBOA VALDEZ
LA MOLINA - LIMA - PERÚ
- 7129** CARLOS CAMARERO MACHADO
LAS GABIAS - GRANADA
- 7130** PABLO SANCHÍS
Burriana-Castellón
- 7131** REBECCA SCHUBERT MARTÍN
Santa Cruz de Tenerife
- 7132** GERMÁN GÓMEZ
Alicante
- 7133** SEBASTIÁN DE LARA MOLLEDA
Córdoba
- 7134** MARÍA DEL CARMEN GESTIDO NORES
Santa Cruz de Tenerife
- 7135** PABLO RUIZ CUADRADO
A Coruña
- 7136** FRANCISCO DUATO VAYA
Valencia
- 7137** ELISA DOMÍNGUEZ HERNÁNDEZ
Salamanca
- 7138** DAVID CORONAS TURMO
Barcelona
- 7139** MARÍA JOSÉ CABAILEIRO CASAL
Pontevedra
- 7140** MARTA VILLAR LEMA
London-England

Socios Promocionales***DIPLOMA ADVANCED EN CONTABILIDAD DE AECA-DAC**

- Inés Berdejo Carrascosa
- María Broullón Blanco
- Mario Carrasco Jurado
- Adrián Cruz López
- Ignacio Valladolís Fernández
- Juan Florido Vázquez
- Mónica Lanzas Domínguez
- Clara Molina Pla
- Francisco Moreno Vadillo
- María París Lozano
- Ana Pérez Vera
- Javier Pino Ríder
- Laura Prada Delgado

MÁSTER UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

- Ernesto Alejandro Alcolea Godoy
- Irene Apellaniz Antón
- Rubén Aso Lancis
- Sara Isabel Baquedano Gomollón
- Darío Benito Bentué
- María Lucila Cabrera García
- Rubén Castrillo Andrés
- Mercè Codorniu Barbera
- Catalina Cojocariu
- Lorena Corbacho Ballesteros
- Susell De Aragon Broche
- Diego de Las Casas Giménez de Azcárate
- Domenica Elizabeth Egúez Berrezueta
- Gabriel Fago Laita
- Francisco Giné Paraiso
- Cynthia González Díaz
- Hajar Hanna Lekrafi
- María Herrero Pina
- Begoña Insausti Lorduy
- Arturo Antonio Marco Lorente
- Víctor Martín González
- Arturo Mendivil Nasarre
- Chaibani Mohamed Embarec
- Jorge Angel Navallas Molinos
- Beatriz Navarro Martínez
- Beatriz Oreja Garralda
- Diana Laura Roque Zepeda
- Yury Daniel Serrano Cárdenas
- Mary Alexandra Yaulema Ocaña
- Ana María López Orta
- Cristina Matinas
- Jorge Licer Martínez Pérez
- Marta Oliete Lorente
- Marcos Schindler Velilla
- Jorge Torres Pallarés
- Víctor Ortíz Olivares

MÁSTER MACAM-UAM-UAH

- Alberto Almendáriz Sanz
- Jon Joseba Álvarez Barrio
- Raúl Álvaro Gutiérrez
- Paula Arnaldes Martínez
- Laila Benchaib Akkhouh
- Álvaro Caminero Sastre
- Yingjie Chen
- Alba de la Calle de la Calle
- Clara de la Fuente Garagalza
- Francisco José Díaz Méndez
- Josselyn Espinosa Burbano
- Alessandro Espósito Delgado
- José Ángel Garay Zurita
- Marina García Martínez
- Mario Hermida Campos
- Javier Herranz García
- Lara Hoces de la Guardia Delgado
- Irene Jiménez López
- Qiaomiao Lin
- Javier López Ríos
- Diego Marañón Gómez
- Daniel Maroto Sepúlveda
- Daniel Martín Zazo
- Rubén Navarro Navarro
- Elizaveta Pismak
- Andrés Poveda Manrique
- Albetto Redondo Rodríguez
- Alejandra Raquel Rojas Estrada
- Laura Rubio Escámez
- Iván Sánchez Alcalá
- Kateryna Storoshchuk

MASTER UNIVERSIDAD VALENCIA

- Vicent Adam Cervera
- Joan Agut Navarro
- Isabel Alférez Granados
- Kenny Heberling Alvarado Villanueva
- Jorge Andreu Fuster
- Inés Arándiga Hernández
- Sonia Ardaiz Ochoa
- Angélica Arévalo Bejarano
- Rebeca Ayuso Álvarez
- María Miracle Bartolomé Marco
- Miguel Ángel Beltrán Escobedo
- Nuria Beneyton Morán
- Daniel Benlloch Estellés
- M^a Ascensión Brito Hernández
- Sarahi Buraglia Garrido
- Alba Caballero Carrasco
- Rafael Cabanes Saez
- Heba Campos Saitil
- José J. Carrasco Castaño
- Clara Casanova Martí
- Pablo Casellés Pulchalt
- Boutoub Chaimae
- Sara Chover Mata
- Marcela A. Cocar Ayala
- Laura Costa Peretó
- Nathaly da Corte Lira
- Yohanny E. Mateo
- Alfonso Espinosa Olarte
- Jazmín A. Fariña Benítez
- Santiago Fernández Sánchez
- Borja Ferrando Sanchis
- Fiorella Figueroa Esteban
- Henry Franco Maldonado
- Jordi Gandía Cerdá
- Manuel G. D. Engonga
- María García Gallego
- Rosalía Ginés Alcaide
- Andreu González Torrent
- Juan M. Hervella Plá
- Judith M.^a Llorens Zamora
- Yasmina Maaalem Soler
- Maryna Markova
- Sofía Martín Marín
- María José Martínez Gil
- Pamela V. Morales Estrada
- Loreto Moya Mañes
- Diego Padilla Andrés
- Pau Peligrín Ferrer
- Yeisy P. Ramírez Rubio
- Héctor Rисуño de la Fuente
- Gonzalo G. Rodríguez Martínez
- Andrea Rojas Gisbert
- Daniela del Valle Rojas
- Karen P. Romero Ortiz
- Gina E. Sáez García
- Ana Sarhan
- Francesc X. Torres Corberán
- Vanesa Vela Vigo
- Carlos Vilalta Sánchez
- Omara Villaescusa García
- Luis Villaseñor Fernández
- Gabriela E. Yanchatipan

* A través de convenios de colaboración específicos y determinadas promociones, el socio promocional disfruta temporalmente de una inscripción digital a AECA.

BASILIO RAMIREZ

EMPRESARIO Y CONSULTOR
DE EMPRESA FAMILIAR
Y GRANDES COMPAÑÍAS

Fiscal y Tributario Internacional
Creador de Arnaut EFO



*“Mi vocación es proponer, compartir y aportar
para la mejora de la empresa familiar”*

En estos tiempos difíciles, debemos preservar el esfuerzo realizado por las empresas familiares. Buscando el óptimo crecimiento, la diversificación y un **desarrollo económico-fiscal sostenible.**

Por ello, quiero estar mas cerca de ti con una **nueva web**, que espero sirva para ayudarte:
www.basilioramirez.es



La Rioja • Valencia • Marbella • Madrid



PradaGayoso

Orientar · Proteger · Recuperar



En un contexto de incertidumbre como el que acontece, las empresas que valoren todos los escenarios posibles, contrastando su situación con un asesor experto, tendrán mayores probabilidades de superar con éxito las dificultades.



Expertos en situaciones de crisis desde 1979



Nuestros profesionales cuentan con un nivel técnico sobresaliente y un doble enfoque jurídico-económico.



Trabajamos con **metodologías contrastadas** en las principales reestructuraciones acometidas con éxito en el ámbito nacional.



Prestamos servicios transversales de **manera integral**, acompañando a nuestros clientes en cada etapa del proceso.

Asesoramiento al deudor

Actuamos de forma temprana buscando soluciones, prestamos asistencia para alcanzar acuerdos pre-judiciales, representamos a la empresa en el procedimiento del concurso para alcanzar un convenio y, en última instancia, prestamos asesoramiento en escenarios de liquidación.

Activos en liquidación

Prestamos asistencia legal y económica completa a potenciales adquirentes de unidades productivas o activos singulares en procesos de liquidación concursal.

Protección de acreedores

Analizamos las opciones que mejor protejan sus intereses: solicitud de concurso necesario, homologación de acuerdos de refinanciación o representación legal en el procedimiento judicial.

Administración concursal

Actuamos por nombramiento judicial como administradores concursales respaldados por nuestro reconocimiento sectorial como interlocutores.