


# En este número...

Leandro Cañibano <b>AECA y Portugal</b>	02
Fernanda Pedrosa / José Carlos Lopes <b>A utilização do valor de uso nas empresas do PSI 20</b>	04
José Antonio Gonzalo <b>Fusiones bajo control común: el fondo y la forma en contabilidad</b>	06
Pedro Vaz Serra <b>Inovação Sustentável</b>	08
Felipe Herranz <b>Las coberturas contables y de gestión en la innovación financiera</b>	10
José Joaquim Marques de Almeida <b>Auditoría y sociedad: la innovación y responsabilidad en el contexto de los 'gaps' de auditoría</b>	13
José Luis Lizcano <b>Cómo elaborar una información básica, relevante y comparable sobre RSC. El modelo de AECA: el CGI y el CCI</b>	15
Enrique Bonsón <b>El desarrollo de XBRL en España. Balance de una década</b>	19
Jose Carlos Méndez <b>Responsabilidad social e implicaciones estratégicas</b>	22
Pedro Rivero <b>Empresa, información sobre responsabilidad social y confianza</b>	24
Fernando Polo / Ricardo José Server / Elies Seguí <b>Nuevas formas de financiación y efectos de la contabilidad: el caso de las cooperativas</b>	27
Marta de Vicente / Horacio Molina <b>El valor razonable gana terreno en la valoración de las inversiones inmobiliarias</b>	31
María Teresa Tascón / Borja Amor <b>Cómo mejorar la estimación de la ratio de rentabilidad distinguiendo actividades operativas y financieras</b>	34
Carmen Fernández / Luisa Fronti <b>Inversiones empresariales en unidades de carbono</b>	40

Isabel de Val <b>Planificar la Innovación</b>	41
Jesús N. Ramírez <b>Consideraciones sobre el proceso de internacionalización de la pyme en España</b>	43
Lázaro Rodríguez / Guadalupe del Carmen / Eva Argente <b>Gobierno corporativo en Latinoamérica y España: un estudio comparativo del marco regulatorio</b>	45
Antonio M. López <b>Las administraciones públicas ante la responsabilidad social</b>	48
Eduardo Bueno <b>Metamorfosis económica y transfiguración de la sociedad de la información a la del pensamiento: conocimiento, innovación y responsabilidad social</b>	51
Carlos Baptista da Costa <b>As Normas Internacionais de Auditoria clarificadas</b>	54
José Manuel de Matos <b>A contabilidade da capacidade: uma nova era?</b>	56
Leonor Fernandes <b>Traços gerais de um sistema de contas para as fundações</b>	59
Maria do Céu <b>Contributo das tecnologias da informação para o uso da informação contabilística</b>	63
Domingo García / Antonia Madrid <b>Innovación en la pyme en período de recesión</b>	65
Begoña Giner / Francisca Pardo <b>Innovación en la presentación de la información financiera: el estado de pérdidas y ganancias y otro resultado global</b>	66
Cristina Gonçalves <b>Como alcançar melhores conselhos de administração?</b>	70

Esteban Hernández <b>Libramiento y venta de letras de cambio en la contabilidad de la Factoría General de los Reinos de España, 1556-1560</b>	72
Manuel Larrán <b>Factores institucionales que pueden contribuir a la implantación de la responsabilidad social en el contexto universitario español</b>	78
Alejandro Larriba <b>Características básicas de las entidades sin fines lucrativos</b>	81
Lúcia Lima <b>Conflitos entre 'stakeholders' em relação às actividades de responsabilidade social: uma abordagem dialéctica</b>	84
Jesús Lizcano <b>El necesario y creciente vector 'social' de la medición económica</b>	87
Vicente Montesinos <b>Sector público e innovación: el nuevo Plan General de Contabilidad Pública</b>	89
José António Cardoso <b>A adopção do SNC em Portugal: uma revolução limitada</b>	91
Enrique Ortega / Mariana Díaz-Moro <b>La tipificación del delito contable en el Código Penal</b>	94
Rui Manuel Pais de Almeida <b>Desafios pedagógicos no ensino do normativo contabilístico português - o SNC</b>	97
Ricardo José Server / Fernando Polo / Jordi Capó <b>Las entidades financieras de la economía social y la responsabilidad social corporativa</b>	99
Lourdes Torres <b>El reto de los indicadores de gestión en la Administración Local</b>	102

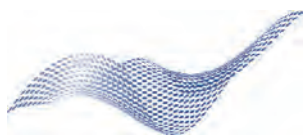
Las opiniones expresadas en las colaboraciones firmadas no se corresponden, necesariamente, con los puntos de vista de la Asociación.

 <p><b>Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas</b></p> <p>DECLARADA DE UTILIDAD PÚBLICA</p> <p>Rafael Bergamín 16-B · 28043 Madrid Tels.: 91 547 44 65 91 559 12 27 91 547 37 56 Fax: 91 541 34 84 info@aeca.es · www.aeca.es</p>	<p>Junta Directiva de AECA</p> <p><b>PRESIDENTE</b> Leandro Cañibano Calvo</p> <p><b>VICEPRESIDENTE 1º</b> Eduardo Bueno Campos</p> <p><b>VICEPRESIDENTE 2º</b> Rafael Muñoz Ramírez</p> <p><b>SECRETARIO GENERAL</b> Jesús Lizcano Álvarez</p> <p><b>VICESECRETARIA GENERAL</b> Lourdes Torres Pradas</p> <p><b>TESORERO</b> Enrique Campos Pedraja</p> <p><b>CONTADOR</b> Ricardo de Jorge Asensi</p> <p><b>BIBLIOTECARIO</b> Esteban Hernández Esteve</p>	<p><b>VOCALES</b> Enrique Asla García Carlos Cubillo Rodríguez Begoña Giner Inchausti Isaac Jonás González Díez Joaquina Laffarga Briones José Luis López Combarros Rafael López Mera Miguel Martín Fernández Isabel Martínez Conesa Jesús Peregrina Barranquero Begoña Prieto Moreno Enrique Ribas Mirangels Pedro Rivero Torre Francisco Rodríguez Pérez José Mª Valdecantos Bengoechea Ignacio Viota del Corte Raúl Óscar Yebra Cemborain</p>	<p>Presidente de Honor de AECA José Barea Tejeiro</p> <p>Director Gerente de AECA José Luis Lizcano Álvarez</p> <p>Diseño y maquetación Rumor Estudio Gráfico Tel. 91 633 68 56 · flixrz@gmail.com</p> <p>Impresión ORMAG Av. Industria, 6-8 Nave 28 · Tel. 91 661 78 58 28108 Alcobendas (Madrid)</p> <p>Depósito Legal: M. 17107-1987 ISSN: 1577-2403 Tirada: 4.500 ejemplares</p>
---	--	--	--

PUBLICIDAD: Tels.: 91 547 37 56 - 91 547 44 65 · info@aeca.es

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

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



## Leandro Cañibano

Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid  
Presidente de AECA

### AECA y Portugal

Con motivo de la celebración del XIV Encuentro AECA en Coimbra durante los días 23 y 24 de septiembre de 2010, he sido invitado a escribir un breve artículo para su inclusión en el número especial que la *Revista AECA* dedica al referido Encuentro. Normalmente, en ocasiones similares suelo escribir sobre algún tema técnico de novedad pero, en este caso, la tranquilidad del agosto madrileño me ha permitido evocar algunas personas y eventos pasados que propiciaron el acercamiento de nuestra Asociación hacia el país hermano y vecino que para los españoles representa Portugal. Por ello he preferido dejar las cuestiones técnicas para otro momento y dedicar ahora unas líneas al devenir de los acontecimientos que nos han permitido llegar en tan excelentes condiciones a la celebración de este Encuentro AECA en Coimbra, de la mano de nuestros colegas portugueses.

No es posible hablar desde AECA sobre Portugal sin mencionar al profesor **Enrique Fernández Peña** (q.e.p.d.), socio fundador de la Asociación y Vocal de su Junta Directiva hasta abril de 1995; cuando escribo estas líneas se cumplen 15 años de su fallecimiento en Madrid. Con tal motivo escribí un Obituario a petición del diario *'Expansión'* (4 agosto 1995) que fue posteriormente reproducido en el nº 84 de la *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (julio-septiembre 1995), en el que recordaba que a él le debía mis primeros conocimientos de contabilidad, al haber sido su alumno en la Escuela de Comercio de Valladolid. Pues bien, el profesor **Fernández Peña** era un enamorado de Portugal, siendo innumerables sus contactos en dicho país, las veces que lo visitó y las jornadas, encuentros y reuniones profesionales hispano-lusas que propició. Dejó constancia personal de ello en el nº 61 de la *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (octubre-diciembre 1989), monográfico sobre Portugal y Brasil que él coordinó, con las siguientes palabras:

*"Siempre me he encontrado cerca de Portugal, de lo portugués. Diversas circunstancias pueden haber contribuido a ello,... Dos profesores y una revista coadyuvaron en buena parte a orientarlo. En cuanto a los profesores, sus nombres son Ildefonso Cuesta Garrigós y Jose María Fernández Pirla<sup>1</sup>; el de la publicación: 'Revista de Contabilidade e Comercio', de Oporto, a cuyo director, José Henriques García, visité en el primer viaje a dicha ciudad, aproximadamente en 1960".*

Dicho número de de *Revista Española de Financiación y Contabilidad* incluyó artículos de **Camilo Cimurdain de Olivera**, **Rogério Fernandes Ferreira**, **Pedro Regojo**, **Jose Vi-**

**eira dos Reis**, **Antonio Lopes de Sa** y **Hamilton Parma**, presentando en su conjunto una visión sintética pero precisa sobre la situación de la contabilidad y la auditoría en Portugal y Brasil. Con lo anterior, el profesor **Fernández Peña** no se dio por satisfecho, puesto que algunos años más tarde volvía sobre la situación portuguesa con un artículo de su autoría publicado en el nº 558 de la revista *Técnica Contable*, bajo el título: 'Portugal 1994: Contabilidad y Auditoría. Contactos Luso-Españoles'.

Gracias a ese acercamiento que tenazmente propicio, numerosos profesores portugueses tomaron el camino de España para desarrollar en sus Universidades los estudios de Doctorado y concluir en ellas sus tesis doctorales. Recuerdo la llegada a la Universidad Autónoma de Madrid del primer grupo de ellos, entre los que se encontraba Carlos Costa (Presidente del Congreso 2007 de la European Accounting Association celebrado en Lisboa) y **Domingos Cravo** (Actual Presidente de la Comissao de Normalizaçao Contabilística de Portugal); luego siguieron viniendo otros, como **Victor Franco** (Profesor Catedrático de ISCTE-Instituto Universitario de Lisboa), **Francisco Carreira**, **Joao Francisco de Sousa** y **Fernanda Alberto**, recayendo en estos tres últimos las responsabilidades organizativas de los Encuentros AECA a los que me referiré más adelante, así como muchos otros más con los que me disculpo por no hacer mención expresa de ellos, aunque también continúan formando parte de mis recuerdos.

El primer evento luso-español en cuya organización participó AECA, junto con las Asociaciones portuguesas de Management y de Economistas, fue el 'Encuentro Luso/Español de Economía Empresarial', celebrado en Estoril los días 2 a 4 de mayo de 1985; el *Boletín Informativo AECA* (hoy *Revista AECA*) nº 8 reproduce la imagen gráfica del Presidente de la República Portuguesa inaugurando dicho Encuentro y del Ministro de Justicia clausurando el mismo, aparte de incluir una apretada crónica sobre las ponencias y comunicaciones presentadas en éste; dicho Encuentro tuvo una gran relevancia, dada la prevista incorporación a la Comunidad Económica Europea de España y Portugal en 1º de enero de 1986. Un segundo Encuentro de la misma naturaleza fue celebrado en Madrid durante los días 25 a 27 de junio de 1987, recogiendo noticia del mismo en el *Boletín Informativo AECA* nº 15; la ilustración gráfica que incluye nos permite ver en la mesa presidencial al profesor **Rogério Fernandes Ferreira** (q.e.p.d.), cercano desde un principio a las actividades de AECA y de mi propia persona; la Asociación tuvo el honor de seguir contando con su colaboración y su presencia en numerosos eventos posteriores, especialmente en cuantos se celebraron en Portugal. Finalmente, un tercer Encuentro de esta serie Luso/ Española se celebró en Espinho-Porto, los días 20 a 22 de septiembre de 1990, dándose cuenta del mismo en los nº 23 y 24 del *Boletín AECA*.

Pero también por esas fechas se ocuparon los *Boletines AECA* de algunos otros eventos portugueses que contaron con participación española, por supuesto la del profesor **Fernández Peña** y también alguna otra, como la del autor de este opúsculo, en las III Jornadas Portuguesas de Contabilidad celebradas en Oporto de 6 al 9 de noviembre de 1985,

<sup>1</sup> Catedráticos ambos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid.

presentando una comunicación sobre 'Los principios contables AECA y la IV Directiva de la CEE', así como también otras jornadas diversas organizadas por universidades, técnicos y revisores de cuentas y docentes de materias de contabilidad.

Siguiendo la estela dejada por las actividades a las que acabo de hacer referencia, y gracias a la continuidad en las relaciones que se produjo como consecuencia de la participación de doctorandos portugueses en los programas de doctorado de distintas universidades españolas, varios eventos insertos en las rutinas organizativas de la Asociación han podido celebrarse en Portugal. Me refiero a los Encuentros AECA que, con carácter bianual, vienen teniendo lugar desde 1984, en que tuvo lugar el primero de ellos en la isla de Gran Canaria. Con sus Encuentros, AECA quiso establecer un puente entre sus Congresos, también de periodicidad bianual, en los que se dedicara especial atención a los documentos y otros trabajos científicos y profesionales elaborados en el seno de la Asociación, sin perjuicio de recibir también comunicaciones de autor, a efectos de su presentación y discusión en sesiones paralelas. De esta forma, cada año se programa un evento de dicha naturaleza de alcance general, en unos, como el presente 2010, un Encuentro AECA que se celebrará en Coimbra, y en otros, como el futuro 2011, un Congreso AECA que se celebrará en Granada, y así sucesivamente.

La participación de personas y entidades portuguesas en la organización de estos Encuentros AECA ha sido de gran importancia para la Asociación. A propuesta de la Escola Superior de Ciências Empresariais del Instituto Politécnico de Setúbal, se acordó celebrar en dicho centro el X Encuentro AECA, que tuvo lugar el 27 y 28 de septiembre de 2002, bajo el lema '**La empresa Ibérica ante la globalización**', recayendo las consiguientes responsabilidades organizativas en el **Dr. Francisco Alegría Carreira**, quien desempeñó sus funciones con el rigor y la competencia que le caracterizan. De las palabras de presentación del Encuentro me permito reproducir las siguientes como más identificativas del mismo:

*"El desafío actual de ambos países es similar y consiste en el afianzamiento de la actividad empresarial, que puede asumir diferentes formas, de cara a consolidar las organizaciones para enfrentarse mejor a la batalla de la competitividad en el ámbito de la nueva economía y la sociedad del conocimiento. En este sentido, este 'Encuentro' es el lugar apropiado para fomentar reflexiones sobre la globalización y compartir experiencias entre académicos y profesionales de diversas áreas de investigación e internacionalización empresarial, a nivel de contabilidad y de gestión, en un contexto que traspasa las esferas nacionales, tal como exigen la sociedad y las organizaciones modernas".*

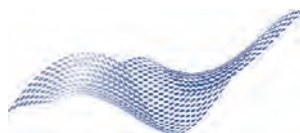
Algunos años más tarde, en 2008, el Instituto Superior de Contabilidad de la Universidad de Aveiro (ISCA), tomó el relevo organizando el XIII Encuentro AECA que tuvo lugar los días 25 y 26 de septiembre, recayendo en este caso las responsabilidades de su organización en el **Dr. João Francisco Carvalho de Sousa**, quien las ejerció a completa satisfac-

ción de AECA y de los asistentes al Encuentro. Para establecer el lema del mismo se convocó un concurso de ideas, en el que participaron numerosos socios de AECA, recayendo la decisión en el lema siguiente: '**Contabilidad: rumo ao futuro!**', por entender que era la que mejor se acomodaba en esos momentos a los cambios que en ambos países se estaban produciendo en sus respectivas normativas contables, siendo ambas objeto de presentación y discusión en el Encuentro por parte del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de España, del Presidente de la Comisión de normalización Contabilística de Portugal y del Presidente de AECA.

En 2010 el XIV Encuentro AECA se celebra de nuevo en Portugal, en esta ocasión en el Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra (ISCAC), los días 23 y 24 de septiembre, corriendo las correspondientes responsabilidades organizativas a cargo de la **Dra. Fernanda Pedrosa Alberto**, quien las viene ejerciendo con gran empuje, competencia y acierto, por lo que no tenemos duda alguna de que este Encuentro se verá culminado por el éxito. También en este caso se acudió a la convocatoria de un concurso de ideas para la adopción del lema más conveniente, siendo elegido el siguiente: '**Innovación y responsabilidad: desafíos y soluciones**', en espera de recibir propuestas y sugerencias de interés para la mejora de la economía de ambos países. Han sido aceptadas por el Comité Científico del Encuentro más de un centenar de comunicaciones, lo que me hace augurar un elevado número de asistentes al mismo, teniendo en cuenta que, además de las expectativas que sin duda habrá despertado el Encuentro entre los colectivos interesados:

*Coimbra es una ciudad llena de historias y tradiciones, lo que la hace poseedora de un rico patrimonio cultural, intrínsecamente ligado a su centralismo y a sus raíces académicas. Coimbra fue la capital política del joven reino portugués en el tiempo de sus primeros monarcas y fue, simultáneamente, el primer gran centro cultural, debido en primer lugar al papel de la Escuela Monástica de Santa Cruz y posteriormente a la labor de la Universidad fundada por **D. Dinis** en 1290 en Lisboa, y que fue transferida a Coimbra en 1537.*

Con motivo de los trabajos preparatorios de los Encuentros AECA a los que he hecho referencia, fui invitado a sendas reuniones de los respectivos Comités Organizadores, junto con el Director-Gerente de AECA, que se celebraron en las instituciones universitarias que posteriormente acogerían los mismos, programándose durante mi estancia una conferencia dirigida a los profesores y alumnos de los correspondientes centros. Tanto Setúbal como Aveiro y Coimbra han dejado de ser para mi meros lugares en el mapa de Portugal, para convertirse en ámbitos cívicos acogedores, con gentes amables y bien dispuestas para colaborar en proyectos conjuntos de interés mutuo. Es de agradecer que los ejemplos anteriores hayan despertado el deseo en otras instituciones para seguir acogiendo en Portugal próximos Encuentros





AECA, cuyas respectivas propuestas serán presentadas a la Junta Directiva de la Asociación, que se pronunciará sobre los futuros lugares de celebración de los mismos a la mayor brevedad posible.

Antes de concluir me gustaría hacer una referencia específica al acercamiento Hispano-Portugués en el ámbito de la Historia de la Contabilidad, animado éste por el buen hacer de los respectivos Presidentes de las Comisiones de Historia de la Contabilidad de AECA y OTOC: Orden dos Técnicos Oficiais de Contas, profesores **Esteban Hernández Esteve** y **Lucia Lima Rodrigues**. Con el fin de formalizar las actividades conjuntas desarrolladas por dichas comisiones, los Presidentes de AECA y OTOC suscribieron un convenio entre ambas instituciones, en acto público, durante el 'Terceiro Encontro de História da Contabilidade' que se celebró en Lisboa el 17 de junio de 2010. Tras la firma antedicha, el Presidente de AECA fue invitado por el Presidente de OTOC a visitar la sede de la citada Orden, pudiendo apreciar sus excelentes instalaciones, así como los modernos sistemas organizativos y tecnológicos utilizados para dar un servicio de calidad e interés a sus miembros.

Afortunadamente, la colaboración de AECA con instituciones portuguesas en el ámbito de la contabilidad y administración de empresas ha ido avanzando progresivamente a lo largo del tiempo, sacando ventaja de la desaparición de fronteras entre países de la Unión Europea. Hago votos porque el acercamiento existente en estos momentos siga incrementándose más y más, para lo cual contará no sólo con el esfuerzo personal que como actual Presidente de AECA pueda hacer quien escribe estas líneas, sino con el peso existente en la Asociación, que ha interiorizado en sus estructuras los sentimientos y la necesidad de seguir colaborando con Portugal.

### Fernanda Pedrosa

Professora do ISCAC - Instituto Politécnico de Coimbra

### José Carlos Lopes

Professor do IPB - Instituto Politécnico de Bragança

## A utilização do valor de uso nas empresas do PSI 20

### Introdução

As técnicas de valorização com base no conceito de valor presente têm sido amplamente utilizadas no âmbito da contabilidade e das finanças com distintos propósitos, desde a valorização de activos tangíveis e intangíveis, de instrumentos financeiros, assim como na avaliação de projectos. Não obstante, a sua aplicação na mensuração contabilística acentuou-se em consequência da utilização obrigatória das normas internacionais de informação financeira do International Accounting Standards Board (IASB) na informação consolidada das empresas cotadas e a aproximação dos

normativos nacionais, entre eles o português, ao normativo contabilístico do IASB.

O valor de uso, que assenta nas técnicas do valor presente, é crucial na mensuração contabilística no âmbito dos testes de imparidade requeridos pela IAS 36 - Imparidade de activos<sup>1</sup>. Os parâmetros definidos para calcular o valor de uso podem conduzir as oscilações com impacte significativo na informação financeira.

### Valor de uso e técnicas do valor presente

De acordo com a IAS 36, no processo de análise da imparidade, começa-se por identificar os possíveis activos em situação de imparidade, considerando-se que um activo está nesta condição quando a sua quantia recuperável (QR) é inferior à quantia escriturada (QE). Entende-se que a quantia recuperável de um activo ou unidade geradora de caixa é o valor mais elevado entre o justo valor menos os custos de vender e o seu valor de uso, tornando-se assim crucial para confirmar se um activo está ou não numa situação de imparidade, o cálculo deste último.

A obtenção do valor de uso baseia-se na utilização de técnicas do valor presente (present value techniques). As técnicas do valor presente requerem duas componentes fundamentais: os fluxos de caixa e taxa de desconto. Sobre estas duas componentes a IAS 36, incluindo o apêndice A, estabelece as orientações relativas à estimativa dos fluxos de caixa e ao cálculo da taxa de desconto. Prevêem-se duas abordagens possíveis: a abordagem tradicional (*traditional approach*) ou a abordagem pelo fluxo de caixa esperado (*expected cash flow approach*). No primeiro caso, a influência dos riscos é reflectida na taxa de desconto enquanto no segundo caso, a taxa de desconto pode ser uma taxa de juro sem risco, sendo os riscos reflectidos no tratamento dos fluxos de caixa.

Se as orientações para a estimativa dos fluxos de caixa e das taxas de desconto foram seguidas presume-se que o valor de uso reflecta com rigor a QR para efeito dos testes de imparidade. Caso contrário, o valor de uso poderá servir para fazer ajustamentos à performance de uma entidade.

Numa análise para estudar o impacte de uma variação da taxa de desconto no valor de uso, **Lopes** (2007) conclui que, em circunstâncias normais, uma variação de 1% na taxa de desconto corresponde a aproximadamente a uma variação de 5% no valor de uso. **Andrews** (2006: 35) num estudo pioneiro cuja amostra se baseou nas empresas do índice Ftse350, demonstra que, para efeitos de imparidade, as taxas de desconto utilizadas variaram entre 3% e 32%. Por conseguinte, é possível condicionar significativamente o valor dos activos fixos de uma entidade através de variações na taxa de desconto.

No que concerne aos fluxos de caixa, também surgem dúvidas no que respeita aos activos com vida útil indefinida. Neste caso, na aplicação das técnicas do valor presente recorre-se à estimativa do valor presente de uma perpetuidade. Não havendo orientações nesse sentido, a perpetuidade

<sup>1</sup> A IAS 36 foi publicada em Junho de 1998 e revista em Março de 2004. Posteriormente, sofreu modificações decorrentes do Annual Improvements to IFRSs 2007 e Annual Improvements to IFRSs 2009.

será usada a partir do último período da estimativa dos fluxos de caixa (e.g. 5 anos, 8 anos, 10 anos). Numa análise a 10 anos facilmente se constata um peso significativo da perpetuidade no montante do valor de uso (cf. **Lopes**, 2007).

Tendo em conta a pertinência destas questões, nos próximos anos a evidência empírica relativa ao valor de uso demonstrará a fiabilidade das estimativas das componentes das técnicas do valor presente, e consequentemente do próprio valor de uso para efeitos de mensuração contabilística.

### O valor de uso nas empresas do PSI 20

Numa breve análise às contas das empresas que compõem o índice PSI20 verifica-se que a generalidade das empresas, para efeitos dos testes de imparidade, estima a quantia recuperável com base no valor de uso. Este facto parece revelar que, no âmbito dos testes de imparidade aos activos fixos tangíveis e intangíveis que integram as unidades geradoras de caixa, a mensuração contabilística baseada em preços de venda líquidos não se afigura como alternativa.

Atendendo à pertinência e às questões associadas à utilização do valor de uso, examinaram-se as principais informações prestadas nos relatórios e contas anuais das empresas do referido índice, excluindo as instituições financeiras, relativas ao ano de 2009.

Destaca-se em primeiro lugar que a quantidade e qualidade da informação prestada aos utentes da informação nas notas sobre a determinação do valor de uso divergem entre empresas. Algumas cingem-se a prestar informação meramente qualitativa sobre componentes essenciais do valor de uso, não informando sobre os valores das taxas de desconto aplicadas, das taxas de crescimento dos fluxos de caixa sobre o uso de perpetuidades (e.g. Galp Energia). Outras porém informam inclusivamente quais as diferentes taxas de desconto aplicadas nos segmentos de negócio e geográfico (e.g. EDP e EDP Renováveis).

Nenhuma das empresas comunica se no cálculo do valor foi utilizada a abordagem tradicional (*traditional approach*) ou a abordagem pelo fluxo de caixa esperado (*expected cash flow approach*). Apesar de nenhuma empresa informar sobre a metodologia utilizada, pode-se concluir, pelas informações prestadas, que a generalidade das empresas faz depender o valor de uso da abordagem tradicional, i.e. as taxas de desconto utilizadas não parecem ser provenientes de referenciais de taxas de juro sem risco.

Na assunção do uso da abordagem tradicional e analisando a informação prestada em termos das duas componentes que afectam o valor de uso –estimativa dos fluxos de caixa e taxa de desconto– observa-se alguma diversidade de situações.

Relativamente à estimativa dos fluxos de caixa, a maioria das empresas não distingue explicitamente o caso dos activos com vida útil definida dos activos com vida útil indefinida. Enquanto nos activos com vida útil definida, conhece-se a priori número de fluxos de caixa, nos activos de vida útil indefinida esse é desconhecido, implicando o cálculo de uma perpetuidade ao utilizar as técnicas do valor presente. Verifica-se a adopção de períodos para a estimativa dos fluxos de caixa de 5, 8 e 10 anos, com ou sem introdução de

uma perpetuidade no cálculo. No que respeita ao cálculo da perpetuidade, algumas empresas utilizam uma taxa de crescimento entre 0% e 1% (e.g. BRISA) e outras de 2% (e.g. ALTRI), o que corresponde a uma variação relativa de 100%, com o conseqüente impacto no valor de uso.

Em relação à componente mais sensível do valor de uso –a taxa de desconto–, assiste-se à aplicação de uma diversidade de taxas. Algumas empresas afirmam expressamente basear-se no Weighted Average Capital Cost (WACC), como são os casos da Altri, Brisa, Portucel, Cimpor e EDP, enquanto outras não indicam em que se suporta o valor da taxa de desconto adoptada (e.g. REN). Por outro lado, aquelas que adoptam o WACC, não explicitam se a estrutura de capital se baseia em valores de mercado ou em valores contabilísticos.

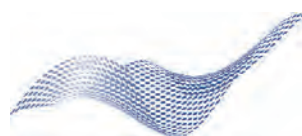
Em geral, as empresas referem que as taxas de desconto adoptadas reflectem os riscos do sector de actividade ou os riscos do segmento geográfico, não fundamentando os pressupostos que conduzem a diferentes taxas. Por exemplo, a Cimpor informa que, para Portugal, as taxas de desconto foram de 6,3% e 7%, respectivamente em 2009 e 2008, não justificando a diferença; na Turquia a diferença entre os dois anos situa-se em 2%, igualmente não justificada. No caso da EDP, as taxas de desconto utilizadas para analisar possíveis perdas por imparidade relativas ao goodwill no Brasil foram de 9,61% em 2009 e foram de 11,71%-18,66% em 2008. Neste último ano as taxas foram diferentes: WACC Geração: 11,71%-17,81%; WACC Distribuição 12,51%-18,66%. Esta informação não permite ao utilizador compreender as variáveis e os processos de cálculo.

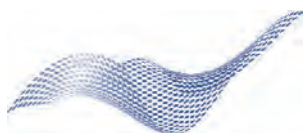
Uma análise de sensibilidade do valor de uso à variação das taxas de desconto é uma informação particularmente interessante para os investidores. A CIMPOR analisa o impacto de uma variação de 50 pontos base (i.e. 0,5%) na taxa de desconto, mostrando que uma variação de -0,5% aumenta o valor de uso em 63 milhões de euros e uma variação de +0,5% diminui o valor de uso em 50 milhões de euros.

Considerando este facto, e que o Resultado Líquido do Período é de 245,7 milhões de euros, podemos afirmar que uma pequena variação da taxa de desconto poderá ter repercussões materialmente relevantes na performance da empresa no período. E consequentemente, afectar os rácios financeiros que os analistas e investidores apreciam para efeitos de avaliação de uma entidade. A empresa apresenta também uma sensibilidade do valor de uso face às variações da taxa de crescimento dos cashflows, mostrando igualmente um impacto materialmente relevante face aos resultados

### Conclusão

Em face da análise efectuada parece-nos pertinente que as estimativas das componentes da técnica do valor presente (cash flows e taxa de desconto) sejam sujeitas a orientações concretas e objectivas de forma a evitar a sua utilização abusiva no sentido da manipulação dos resultados das or-





ganizações. O valor de uso mostra uma significativa sensibilidade a pequenas variações da taxa de desconto. A diversidade de taxas de desconto observadas dentro de cada empresa e entre as diversas empresas mostra inconsistência. Não sendo disponibilizadas aos utilizadores as variáveis e os processos usados na sua determinação, poderá incentivar a manipulação da informação prestada. Por conseguinte, a discussão da fiabilidade da utilização do valor de uso (baseado em técnicas de valores presentes), para efeitos de mensuração contabilística, será em nosso entender inevitável num futuro próximo.

### Referências

**Andrews, R.** (2006). *Impairment of assets: measurement without disclosure?* London, The Association of Chartered Certified Accountants.

**Lopes** (2007). *The reliability of The Capital Assets Pricing Model in the Process of Accounting Measurement*, Universidade Autónoma de Madrid, Madrid, Spain.

**Relatórios e Contas das empresas do índice PSI20.**

### José Antonio Gonzalo Angulo

Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas  
Catedrático de la Universidad de Alcalá

## Fusiones bajo control común: el fondo y la forma en contabilidad

Uno de los principios de contabilidad consagrados por el Plan General de Contabilidad de 2007 (PGC-07) en el apartado 1<sup>a</sup> del Marco conceptual es el de prioridad del fondo sobre la forma, que obliga a registrar las transacciones y demás sucesos económicos en función de la esencia económica subyacente (lo que se ha querido hacer), prescindiendo de la literalidad del instrumento jurídico utilizado. Así, el arrendamiento financiero de una máquina, que es una forma de financiar a plazos la adquisición del elemento, no se contabiliza como un alquiler, sino como la compra del elemento con pago aplazado.

Entre los ámbitos donde las diferencias entre la forma y la esencia de una transacción pueden diferir extensamente está el de las fusiones de sociedades, que han sido tratadas en la Ley 3/2009, de 3 de abril, de Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles (LME). Este pequeño artículo tiene como misión poner de manifiesto las diferencias que existen entre el concepto jurídico de fusión y el económico de combinación de negocios, utilizado por el PGC-07, considerando las modificaciones que en el mismo introduce el Proyecto de Decreto sobre Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (las nuevas NOFCAC en lo que sigue), publicado en el mes de mayo en la web del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), donde se aprovecha para proponer una modificación de la Normas de Registro y Valoración (NRV) 19<sup>a</sup>, sobre combinaciones de negocios y 21<sup>a</sup>.2, sobre operaciones de capital entre empresas del grupo.

Esta reflexión se aplicará en particular a las transacciones de combinación bajo control común que se resuelven en una fusión, donde las dos sociedades participantes están dentro del mismo grupo al realizar la operación y cumplen ambas la condición de ser negocios. Además, y para simplificar, se supondrá –salvo que se diga otra cosa– que la fusión se instrumenta mediante entrega de instrumentos de capital a la sociedad o sociedades del grupo que participan en la adquirida.

Mientras que la fusión es –según el artículo 22 de la LME– la operación en virtud de la cual dos o más sociedades mercantiles inscritas se integran en una única sociedad (nueva o preexistente), mediante la transmisión en bloque de sus patrimonios y la atribución a los socios de las sociedades que se extinguen los títulos de la que subsiste, una combinación de negocios es la denominación que recibe una transacción o hecho económico por el que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios.

Por su parte, un negocio es un conjunto de actividades y activos del que se obtienen rendimientos, reducciones de costes u otros beneficios económicos, mientras que control es el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades.

Es evidente que una fusión puede ser una combinación de negocios, pero también que puede haber fusiones sin combinación (por ejemplo, cuando una dominante absorbe a su dependiente) y combinaciones sin fusión (por ejemplo, cuando la dominante adquiere un paquete mayoritario de una dependiente y debe presentar cuentas consolidadas).

Los temas a tratar serán, de una parte, la definición del momento de toma de control y su influencia en el registro de la combinación y, de otra, las consecuencias que esa definición tiene en el tratamiento de la fusión, que en caso de ser entidades independientes y tratarse de una combinación se registraría utilizando el método de adquisición. Para terminar, se hará una discusión del caso de fusión entre dominante y dependiente y del caso de fusión entre hermanas (dominadas por el mismo grupo sin participación entre ellas).

Es preciso indicar que la solución que se ofrece en la nueva NRV 19 es coherente con la Norma Internacional de Información Financiera 3, ‘Combinaciones de negocios’, pero hace ciertas interpretaciones en lo referente a operaciones de combinación bajo control común que van más allá de lo tratado por la NIIF, por lo que constituye un desarrollo de la misma.

### La fecha de adquisición

La combinación de negocios se contabiliza como tal en la fecha de adquisición, que es cuando la adquirente toma el control efectivo de la adquirida, es decir, si se trata de una inversión en títulos de propiedad, en el momento en que pueda ejercer los derechos inherentes, y si se trata de una fusión jurídica de las entidades, en el momento en que la absorbente pueda decidir sobre las políticas financiera y de explotación de la adquirida.

## Cuadro 1

### El método de adquisición y las transacciones bajo control común

PASO	COMBINACIONES ENTRE NEGOCIOS INDEPENDIENTES (NRV 19ª.2)	FUSIONES BAJO CONTROL COMÚN (NRV 21ª.2)
1	Identificar la entidad adquirente.	Identificar la entidad adquirente.
2	Determinar la fecha de adquisición.	Se toma la del inicio del ejercicio.
3	Cuantificar el coste de la combinación.	Cuantificar el coste de la combinación.
4	Reconocer y valorar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos en la fecha de adquisición.	Se toman los valores que correspondan a las cuentas consolidadas (si se formulan). En otro caso se toman los valores de las cuentas individuales de la adquirida.
5	Determinar el importe del fondo de comercio o la diferencia negativa.	No se generan nuevos fondos de comercio ni diferencias negativas. Las diferencias que puedan surgir se llevan a reservas.

Para establecer un momento concreto, la nueva NRV 19ª establece la fecha de celebración de la junta de socios que decide sobre la fusión como referencia para la toma de control, salvo que en la misma se tome explícitamente otra determinación acerca del momento efectivo de asumir dicho control.

En el caso de las transacciones bajo control común, la fecha de la operación no determina ningún cambio de control, puesto que las entidades siguen bajo la misma unidad de decisión antes y después, por lo que la NRV 21ª (2.2.2) establece que sea el inicio del ejercicio en el que se produce la fusión, salvo que la incorporación de una de las sociedades se haya producido después, en cuyo caso se tomará esta fecha.

Esta elección de un momento único, escogido convencionalmente, puede parecer arbitraria, pero resuelve problemas importantes, tanto de confección de la información correspondiente –ya que a final del ejercicio se dispone de una cantidad mayor de datos para hacer la integración contable– como de presentación de la misma. Además, se evita el calcular e informar del resultado antes y después del momento de la fusión, que en todo caso serán parte del resultado consolidado.

Esta disposición puede tomarse como un verdadero desarrollo reglamentario de la LME, ya que los administradores de las sociedades implicadas, o los rectores del grupo, no podrán utilizar otra fecha a efectos contables.

#### Contabilización de la fusión bajo control común

Las combinaciones de negocios entre entidades independientes se contabilizan utilizando el método de adquisición, cuyos cinco pasos se han recogido en el Cuadro 1. En esencia, este método consiste en que la adquirente incorpora los elementos de activo y pasivo que haya identificado en la adquirida en la fecha de toma de control, y la diferencia hasta el coste pagado por la combinación se considera fondo de comercio. Si el coste de la combinación es mayor que el valor de los activos netos incorporados, se produce una diferencia negativa de combinación, que es una partida de ingresos para la entidad combinada.

Si ya se ha establecido que la fecha de la operación no tiene relación con el momento de la toma de control en las fu-

siones bajo control común, porque la transacción no implica cambio alguno en dicho control, la forma de contabilizarla debe necesariamente variar, de forma que es necesario reconsiderar los pasos del método de adquisición (véase Cuadro 1).

La solución dada por la NRV 21ª.2 es la de utilizar, para la contabilización de la fusión bajo control común, los valores contables de la entidad adquirida, llevando la diferencia que pueda surgir entre el coste de la combinación y los activos netos registrados, procedentes de la adquirida, contra reservas.

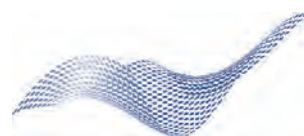
Los valores contables a utilizar serán los que se hayan utilizado en las cuentas consolidadas, siempre que el grupo, o un subgrupo del mismo con dominante intermedia española, las formule. En otro caso se tomarán los valores de las cuentas individuales de la sociedad adquirida.

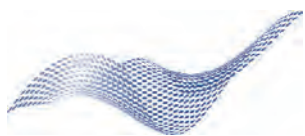
Si se produjese una diferencia entre el coste de la combinación –que se mide de la misma manera que en cualquier otra transacción de este tipo– y el valor de los activos netos incorporados, se llevaría a reservas de la entidad fusionada, por lo que la fusión bajo control común no dará lugar ni a fondo de comercio (si la diferencia es positiva) ni al registro de un ingreso (caso de diferencia negativa).

#### Fusión con una dependiente íntegramente participada

Uno de los casos que contempla la LME es la fusión de una dominante con su dependiente íntegramente participada. En este caso la dominante posee una cartera de títulos, que al fusionarse con la entidad que los emitió sustituirá por los activos y pasivos de ésta, entregando a sus propietarios, dentro del grupo, instrumentos de capital.

Sin embargo, la aplicación del principio de fondo sobre forma indica que no se trata de una combinación, ya que no hay toma de control en la fusión, debiendo retrotraerse para encontrar el cambio en el control a la fecha de la compra de la participación mayoritaria en el capital de la absorbida.





En este caso, y para contabilizar adecuadamente la fusión, cabe plantearse cuál es el coste de la combinación y cuál la valoración de los elementos de activo y pasivo adquiridos.

En principio, el coste de la combinación será el valor contable de la cartera y los activos y pasivos a considerar serán los del momento de la toma de control efectivo, medidos por su valor razonable y debidamente trasladados a la fecha de la operación. Esto supone, de hecho, considerar los valores consolidados –fondo de comercio incluido– como base de toda la contabilización de la transacción, de manera que, a partir de la fusión, los valores de la adquirida en las cuentas consolidadas harán las veces de cuentas individuales de la entidad combinada.

Si la absorbente no formulase cuentas consolidadas, se tomarían las del mayor grupo español que incluyese a las dos sociedades participantes en la fusión, siguiendo la filosofía explicada anteriormente.

Podría suceder que la participación de la absorbente en la absorbida se hubiera adquirido a otras empresas del grupo, que habrían obtenido beneficios o pérdidas en la transmisión. En tal caso debería eliminarse este resultado con cargo o abono a reservas de la adquirente, previamente a contabilizar la fusión, para neutralizar este ajuste de valor que se ha producido solo por intercambiar títulos entre empresas bajo control común.

No obstante, la NRV 21<sup>a</sup>.2 trata de diferente manera el caso en que la adquisición no se haya hecho intercambiando títulos, ya que entonces obliga a considerar los valores del momento de la compra, para evitar cargos o abonos a reservas sin causa económica aparente.

### Fusión entre hermanas

En el caso de que se produzca una fusión entre dos dependientes que no tuvieran participación anterior a esta operación, los criterios anteriores tienen toda la validez. El método de adquisición exige identificar la adquirente y cuantificar el coste de la combinación, que tendrá como fecha el comienzo del ejercicio de la adquirente.

Los valores contables a utilizar serán los de las cuentas consolidadas formuladas por el mayor grupo español que incluya a las dos sociedades participantes, que determinarán tanto los activos y pasivos de la absorbida que se incorporan en las cuentas individuales de la entidad fusionada como los valores de los mismos. Los ajustes de valor y las subvenciones que justificaran, en su caso, estos valores, se incorporarán igualmente a la contabilidad de la absorbente.

En caso de que el importe de los citados valores esté determinado por las partidas de ajustes de valor o subvenciones, estas partidas se conservarán como parte del patrimonio neto de la entidad fusionada. La diferencia entre el coste de la combinación y el valor de los activos y pasivos anteriores, corregidos por los ajustes de valor y subvenciones mencionadas, se llevaría a reservas.

### Conclusión

El Proyecto de Decreto sobre Normas de Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas contiene también un nuevo tratamiento de las transacciones bajo control común, ya que modifica las operaciones de capital donde las sociedades participantes forman parte del mismo grupo de sociedades. Esta nueva normativa desarrolla también la Ley de Modificaciones Estructurales de las sociedades, promulgada en 2009.

En términos generales, el nuevo tratamiento supone adaptar el método de adquisición en estos casos, modificando tanto la fecha de la operación como los valores a aplicar para registrar la fusión, que no tiene la condición de combinación de negocios al no haber cambio de control.

Por lo que se refiere a la fecha, se establece la utilización de la del comienzo del ejercicio para mayor comodidad en el registro. Por lo que se refiere a los valores a utilizar, se establece la utilización de los valores consolidados si el grupo formula cuentas consolidadas en España, y en caso contrario se utilizarán los valores contables individuales de la absorbida.

En estas operaciones no se producen fondos de comercio ni diferencias negativas por la combinación, ya que las diferencias que pudiera haber entre el ‘coste de la combinación’ y los activos netos incorporados se llevarán contra reservas de la entidad fusionada.

Este tipo de operaciones es una excelente muestra de aplicación del principio de prioridad del fondo sobre la forma, que obliga a contabilizar las transacciones y demás hechos económicos atendiendo a su esencia económica, con independencia de su forma jurídica.

---

### Pedro Vaz Serra

Presidente do Clube de Empresários de Coimbra

### Inovação Sustentável

*A ética nos negócios* começou a incluir o conceito de *responsabilidade social das empresas* (RSE) na década de 50 do século passado, inserido nas teorias americanas de gestão.

São inúmeros os argumentos a favor da compatibilização vantajosa entre interesses comerciais e práticas sociais por parte dos agentes económicos, sendo, felizmente, muitas as empresas inovadoras que optam por um paradigma em que conciliam a actividade empresarial com a responsabilidade social, dando origem aos *empreendedores sociais*.

São, também, muitos e qualificados os que detectam neste fenómeno mais do que uma simples moda passageira, sustentando-se que há um novo paradigma para o sector lucrativo e para o sector social, que elimina barreiras entre eles preservando ao mesmo tempo o essencial das suas missões. Este novo paradigma potencia a criação de parcerias entre empresas (ou melhor, equipas) visionárias, que vêm como o contexto social em que operam lhes afecta os resultados finais, com uma nova geração de *empreendedores sociais*, que compreendem como os princípios de negócio os



habilitam a cumprir as suas missões sociais de forma mais efectiva.

## Os conceitos

Classicamente, a responsabilização da empresa perante a sociedade abrange quatro níveis distintos: as responsabilidades económicas, as responsabilidades legais, as responsabilidades éticas e as responsabilidades discricionárias.

Os níveis ético e discricionário são os que corporizam realmente o conceito de RSE. A RSE desenvolve-se como abordagem à empresa a partir da identificação dos seus *stakeholders*, isto é, considerando todo o conjunto de partes legitimamente interessadas naquela, entre as quais os seus accionistas –*shareholders*– são apenas uma delas, tal como o são os seus colaboradores, clientes, fornecedores, a comunidade local e toda a sociedade envolvente.

A operacionalização do conceito passa pela avaliação do *Desempenho Social da Empresa* (DSE), seja quanto aos procedimentos de configuração organizacional da RSE - políticas internas e de resposta às solicitações da comunidade - seja quanto aos resultados observáveis na relação empresa-sociedade.

Este último aspecto é da maior importância: o DSE define-se, em termos práticos, como o grau de satisfação dos seus *stakeholders*. Entre estes, os consumidores, cuja fidelização –sólida e consistente– como clientes implica saber desenvolver vantagens competitivas, também neste domínio.

Antes, os consumidores queriam agasalho, alimentos, repouso, alojamento, tudo em quantidade e ao melhor preço. Tiveram o pronto-a-vestir, o *fast-food*, a televisão e a propriedade horizontal. A vantagem competitiva baseou-se, então, no hardware das organizações – produzir para o mesmo fim e mais barato.

Hoje, quer-se moda, degustação, lazer e ambiente. Exige-se criatividade e inovação. A vantagem competitiva tem de construir-se em bases cada vez mais *soft* mas, em simultâneo, mais sofisticadas, realizando sonhos e partilhando valores.

Por estas razões, as práticas empresariais estão a competir em domínios nunca antes explorados. É o caso da *ética*. As expectativas morais dos consumidores, colaboradores, poderes públicos, investidores e grupos de pressão organizam os mercados de bens e factores de produção. As decisões dos agentes arbitram desejos morais e apetência por soluções ao menor custo, de máximo rendimento ou com a melhor remuneração. Tudo isto se reflecte numa *ética agregada* que afecta os resultados de cada empresa.

## Os desafios actuais: a inovação sustentável

A comunidade empresarial global vê a sua governança sujeita a desafios importantes. É necessário, por isso, compatibilizar respostas e, principalmente, estruturar atitudes.

Estou plenamente convencido –e tenho vindo a constatar, no mercado, esta realidade– que uma grande maioria das organizações (e, portanto, das suas equipas), assim como os restantes agentes económicos, estão conscientes da importância da *Responsabilidade e do Desenvolvimento Social da Empresa*.

Em coerência e em consequência da interiorização destes conceitos, estão a ser implementados os métodos e os processos adequados para que a comunidade empresarial, as instituições não-governamentais, os poderes públicos e, naturalmente, todos nós, enquanto cidadãos, possamos aplicar e desenvolver, com êxito, a Responsabilidade e o Desenvolvimento Social da Empresa, aliando-os à competitividade, à criação de emprego, ao *bem-estar* social, ao retorno dos investimentos efectuados, ao crescimento económico, à adopção de práticas eco-eficientes.

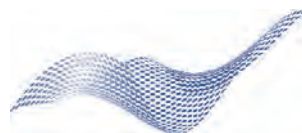
Dito isto, percebemos bem que, nunca como hoje, devemos efectuar a apologia da inovação sustentável.

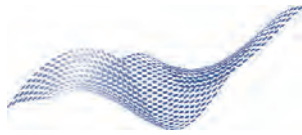
Um das missões mais importantes de um empresário é identificar as mudanças que já aconteceram e, desejavelmente, antecipar as que acontecerão no futuro. Nomeadamente as tendências de mercado que, quase sempre, estão directamente relacionadas com alterações sócio-demográficas e económico-financeiras, afectando –de forma positiva ou negativa– as empresas.

Quando a empresa é, ela própria, um elemento activo nas mudanças que ocorrem, então estão reunidas as condições para que *o futuro que já aconteceu* seja transformado no melhor estímulo para a acção. Esta é a forma mais adequada de garantir a inovação sustentável, ou seja, remunerar convenientemente os accionistas; garantir o retorno dos investimentos efectuados; criar emprego; dar estabilidade e perspectivas de carreira aos colaboradores; ser rigoroso no compromisso estabelecido com os fornecedores; ultrapassar as expectativas dos clientes; interagir com todos aqueles que partilham, directa ou indirectamente, o mesmo meio envolvente; ser rigoroso no cumprimento de práticas eco-eficientes; respeitar e contribuir para uma gestão ambientalmente responsável. Estes são os ingredientes, nem sempre fáceis, mas sempre indispensáveis, para que um projecto empresarial tenha critérios sólidos e consistentes de sustentabilidade, com recurso à inovação. A inovação materializada na capacidade de ‘ir à frente’. Na ambição saudável para ganhar ‘espaço de actuação’. Na apetência para ‘fazer diferente’. Incutindo e partilhando ‘visão empresarial’, com critério e com rigor. Antecipando tendências e concretizando resultados.

O importante é, assim, identificar –prevendo e antecipando– as tendências do mercado e desenvolver uma metodologia para a percepção e análise dessas mudanças. E ter a convicção que as tendências que emergem, uma vez interiorizadas pela empresa, são a garantia do seu futuro.

Os decisores –no governo, nas universidades, nas empresas, nos sindicatos, nas igrejas, nas associações– devem ter em conta, nas suas decisões de hoje, *o futuro que já aconteceu*. Para isso, precisam de estar informados, actualizados, comunicar: saber ouvir e saber falar. Exigir o cumprimento dos seus direitos com a mesma naturalidade com que assumem as suas obrigações. Têm, também, de estar abertos à construção de novas realidades, têm de ser parte integrante dos novos modelos e paradigmas que, diariamente, são construídos ou reconstruídos.





Os intelectuais e eruditos têm tendência para acreditar que as ideias vêm primeiro e que, depois, estas conduzirão a novas realidades: políticas, sociais e económicas. Isto, por vezes, acontece, mas são excepções. Em regra, a teoria não precede a prática – o seu papel é estruturar e codificar a prática já vivida. O seu papel é converter os casos isolados e atípicos em regras e sistemas e, desta forma, em algo que possa ser apreendido, ensinado e aplicado.

Na sociedade e nas organizações de hoje, as pessoas trabalham muito mais com o conhecimento do que com as competências, que diferem numa característica fundamental – o conhecimento transforma-se a si mesmo, as competências mudam muito lentamente. O conhecimento torna-se obsoleto muito rapidamente, sendo incontornável para qualquer profissional que queira manter a sua empregabilidade voltar à escola regularmente, pelo menos de quatro em quatro anos – por outro lado, o conhecimento sem competências, não é produtivo.

Isto significa que o equipamento da aprendizagem, da competência, da experiência que cada um adquire no seu processo de formação, não é suficiente para a nossa actual esperança e estilo de vida e consequente duração do percurso profissional.

Todos nós mudamos ao longo da nossa vida. Não nos princípios e valores. Mas tornamo-nos pessoas diferentes, com necessidades diferentes. Com capacidades diferentes e perspectivas diferentes. E, consequentemente, com uma necessidade de reinventarmos a nossa própria existência.

Teremos todos, mais cedo ou mais tarde, de fazer algo diferente por nós, não apenas descobrir uma nova *fonte de energia*, mas sim uma verdadeira *transplantação* da nossa atitude perante a sociedade, perante os outros, perante os desafios e as oportunidades.

Uma coisa é certa: estamos a enfrentar anos de mudanças profundas. As empresas têm de estar preparadas para a mudança constante. Já não será possível considerar a criatividade e a inovação, desde logo associadas ao empreendedorismo, como algo de periférico à gestão. A inovação empreendedora e sustentável é, hoje, o centro da gestão. A função da organização é *fazer o conhecimento funcionar* – nos instrumentos, métodos e processos; no trabalho de concepção; no próprio conhecimento. Com inovação. E com critérios de sustentabilidade.

## Felipe Herranz Martín

Profesor de Economía Financiera y Contabilidad de la UAM  
Coordinador del Foro AECA de Instrumentos Financieros

## Las coberturas contables y de gestión en la innovación financiera

Las operaciones de cobertura constituyen una de las herramientas que la creciente innovación financiera, desarrollada en las últimas décadas, ha puesto a disposición de las empresas, con el objetivo de ‘mitigar riesgos’.

Es posible que la experiencia adquirida a lo largo de estos años nos permita apreciar con mayor facilidad los aspectos conceptuales y los efectos económicos de estas operaciones que, en sus inicios, eran más difíciles de percibir dentro de la vorágine de las novedades terminológicas y comerciales.

Hoy día, no sorprende ya que se diferencien claramente las coberturas contables y las coberturas de gestión; tema al que nos vamos a referir en las líneas siguientes.

### Coberturas contables

En una primera aproximación, nos encontramos con una cobertura contable cuando una determinada operación, de acuerdo con los criterios establecidos en la norma contable: i) cumple los requisitos de cobertura y ii) es documentada y declarada como tal por la empresa.

Cuando se dan estas circunstancias, la norma contable determinará un tratamiento contable específico de tal operación, distinto del que le correspondería de no tratarse de una cobertura contable.

El tratamiento contable específico está orientado a reducir la volatilidad de los resultados y, si es posible, del patrimonio neto. Para ello, dicho tratamiento permitirá que los efectos de la partida cubierta y la operación de cobertura coincidan en la cuenta de resultados del mismo período. Coincidencia que no se hubiese producido sin aplicar las reglas especiales de la contabilización de coberturas.

Los requisitos más importantes que las normas contables establecen para que una operación de cobertura sea considerada como tal, pueden resumirse como sigue: i) La partida cubierta figura en el balance o se trata de una operación futura altamente probable, ii) La partida cubierta está sujeta a variaciones de valor razonable o a variaciones de flujos de efectivo, como consecuencia de oscilaciones futuras del mercado, iii) El instrumento de cobertura está sujeto a las mismas variaciones, pero con signo contrario, quedando demostrada su efectividad compensatoria y iv) La operación de cobertura es documentada debidamente y es declarada como tal por parte de la empresa en el momento de su reconocimiento.

Sin embargo, que una operación cumpla todos los requisitos para que sea contabilizada como cobertura, no garantiza que se trate realmente de una cobertura desde el punto de vista de la gestión de la empresa. Asimismo, pueden darse operaciones que representen una cobertura desde el punto de vista de la gestión de la empresa y no se traten contablemente como tales. Veamos algunas causas.

### Limitaciones técnicas de las normas contables

En efecto, la primera razón por la que se pueden producir diferencias, entre coberturas contables y coberturas de gestión, viene dada por las propias limitaciones técnicas de las normas contables, que pueden permitir, por lo menos, redundancias, discrecionalidades e imprecisiones.

### Redundancias

La partida a cubrir puede estar ya cubierta por otra operación ya realizada o altamente probable. El antiguo SFAS 80 ame-

ricano [párrafo 4.a]<sup>1</sup> contemplaba esta circunstancia de manera que, para reconocer contablemente una cobertura, había que demostrar que la partida a cubrir no estaba ya cubierta de algún modo, desde una visión global de la empresa.

Este requisito no aparece ni en el FAS 133 ni en el IAS 39, ni en sus posteriores modificaciones. Sin embargo, probablemente, dicha cautela no fue eliminada porque no fuera técnicamente impecable, sino simplemente por la dificultad de su aplicación práctica.

Por lo tanto, puede darse el caso de que la empresa realice una operación que cumpla los requisitos de una cobertura contable, la declare y la contabilice como tal y, sin embargo, lo que realmente esté haciendo es ‘desmontar’ una cobertura previamente existente.

### *Discrecionalidades*

Una operación que cumpla todos los requisitos para contabilizarse como cobertura, solo se contabilizará como tal si la empresa la documenta y la declara. Es decir, las coberturas contables, además de cumplir unos requisitos técnicos, tienen un componente adicional discrecional: la decisión de la empresa.

Elo implica que una empresa que realiza una operación que cumple todos los requisitos establecidos en la normativa contable para que sea contabilizada como cobertura, puede optar por contabilizarla como tal o no, simplemente decidiendo si la documenta y declara o no.

En estas circunstancias, una posible cobertura en la que los criterios contables y de gestión pudieran confluir, no parecería como tal en los estados financieros si la empresa no la declara.

### *Imprecisiones*

Existen varios tipos de coberturas contables. Los más frecuentes son los de valor razonable y los de flujos de efectivo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que cuando se ‘mitiga’ uno de estos riesgos, se ‘exacerba’ el otro. Es cierto que el FAS 133 lo menciona claramente en sus bases para conclusiones [principalmente párrafos 356 y 357]<sup>2</sup> pero a veces no se presta la suficiente atención a este aspecto.

Con esta aclaración, el propio FAS 133 reconoce que permite ambos tipos de coberturas, siempre que se cumplan los requisitos establecidos, pero que ello no garantiza que la cobertura elegida por la empresa sea la adecuada a efectos de su gestión [párrafo 352]<sup>3</sup>. Como es lógico, la norma contable supone que la empresa tiene un modelo de gestión de riesgos debidamente estudiado, definido y aprobado y que solo llevará a cabo las operaciones de cobertura que se adecuen al mismo. No se ocupa de prevenir que la empresa

pueda realizar, documentar y declarar operaciones que cumplan los requisitos contables de cobertura y que, sin embargo, no sean acordes con la política de la empresa. Menos aún de que la política no sea adecuada.

Todos estos elementos, entre otros, dan lugar a importantes diferencias entre las coberturas contables y las coberturas de gestión.

### **Las coberturas de gestión**

En este artículo únicamente se hace referencia a los riesgos relacionados con los instrumentos financieros, sin analizar riesgos físicos o de otra índole. Aun así, con independencia de lo que las normas contables establezcan, no es nada fácil determinar la situación de riesgo de una empresa y definir las políticas adecuadas para mitigarlo, en la medida de lo posible.

En efecto, muchos riesgos financieros de una empresa, frecuentemente, están vinculados con sus propias oportunidades. Por ello, las políticas de gestión de riesgos deben ser cautelosas, realistas y, sobre todo, definidas con el entendimiento y la aprobación pertinente al más alto nivel global de la empresa. Las percepciones parciales pueden dar lugar a decisiones no ya equivocadas –eso puede pasar siempre – sino mal fundamentadas innecesariamente.

Entre los elementos que podríamos identificar para analizar las tácticas más frecuentes de gestión de riesgos financieros podríamos hablar de: la evaluación global, las expectativas de una partida y el margen asegurado.

### *Evaluación global*

Como antes se ha mencionado, las normas contables no exigen la evaluación global de la exposición a un riesgo de una partida para que se ésta pueda ser cubierta y se contabilice como tal. Es decir, la partida puede estar ya cubierta y, sin embargo, no se impide la cobertura contable.

Sin embargo, esa posible debilidad de las normas contables no pasa de ser adjetiva, siempre que la empresa no olvide lo sustantivo: cuando vaya a definir una operación de cobertura, desde el punto de vista de gestión, debe realizar inexorablemente esa evaluación global. Las normas contables no son, ni pretenden ser, asesores financieros de la empresa. No representan una excusa para que la empresa deje de evaluar adecuadamente su verdadera exposición a un determinado riesgo, antes de tomar cualquier tipo de decisión para modificarlo.

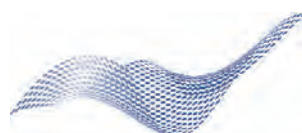
Por lo tanto, cualquier táctica que no tenga en consideración esta precaución básica, posiblemente esté mal fundamentada<sup>4</sup>. Es muy importante evitar otra excusa frecuente –la complejidad–, para soslayar la discusión y aprobación expresa de las políticas de gestión de riesgos financieros de la empresa por parte de sus más altos estamentos.

1 “... In determining if this condition is met (the item to be hedged exposes the Enterprise to price or interest rate risk), the enterprise shall consider whether others assets, liabilities, firm commitments, and anticipated transactions already offset or reduce the exposure”.

2 El párrafo 356 se inicia de este modo: “Fair value exposures and cash flow exposures often are mutually exclusive, and hedging to reduce one exposure generally increases the other”.

3 “... The Board also believes that some aspects of ‘risk management’ are hard to distinguish from speculation or ‘position taking’ ...”

4 Sobre evaluación global de sensibilidad puede verse: [http://www.aeca.es/fait/articulos/losderivadosyelriesgodemercado\\_fherranz.pdf](http://www.aeca.es/fait/articulos/losderivadosyelriesgodemercado_fherranz.pdf).





### *Las expectativas de una partida*

Otro elemento a tener en cuenta –aunque se haya evaluado globalmente el riesgo– se refiere a las coberturas que únicamente cambian el perfil de riesgo de la empresa, sin reducirlo. Es decir, la partida o la posición financiera neta que está sujeta a pérdidas si se produce una determinada evolución de un precio, estará sujeta a beneficios si se produce la evolución contraria. Este básico elemento, a veces no se tiene en consideración suficientemente.

En efecto, si la partida o posición neta no está relacionada con otras operaciones existentes o futuras, solo se debería cambiar el perfil de riesgo, contratando el futuro o el forward apropiado, si la empresa tiene la fundada expectativa de que la evolución de precios será desfavorable a su posición actual y, por lo tanto, favorable al nuevo perfil de riesgo. En caso contrario, se trataría simplemente de ‘tomar una posición’, que saldrá bien o mal. No tiene un fundamento económico de cobertura, aunque cumpla los requisitos de las normas contables para ser tratada como tal.

En estos casos, la empresa debe evaluar, adicionalmente, otras alternativas tales como: i) Mantener el perfil de riesgo actual, ii) Contratar una opción para, a cambio de un coste conocido, quedar ‘a cubierto’ de cualquier evolución de precios, iii) Contratar un futuro o un forward con un nocional equivalente al 50% de la partida o posición neta sujeta a riesgo, etc.

La tercera alternativa, insuficientemente estudiada, tiene un alto valor en casos de incertidumbre total: siempre se acertará con la mitad de la posición. Por ello, en algunos casos, puede resultar más barata que la contratación de una opción, con efectos netos de cobertura cercanos.

### *El margen asegurado*

En este punto vamos a tratar lo que se podría definir como la cobertura genuina. Se trata de utilizar una cobertura para garantizar un margen. Es decir, cuando existen dos operaciones principales con referencias de cálculo distintas o fechas de fijación de precios diferentes, que presentan un margen positivo con los niveles de precio actuales, puede asegurarse ese margen cambiando el perfil de riesgo de una de esas operaciones.

Un ejemplo sencillo puede verse en el caso de contratar simultáneamente: i) un activo sujeto a tipo de interés variable, más un margen M y ii) un pasivo, con los mismos importes y vencimientos, determinado con un tipo de interés fijo, menos un margen N. Si la empresa contrata un swap de tipos de interés apropiado (cobro fijo, pago variable) mantendrá su margen (M+N) cualquiera que sea la evolución de los tipos de interés. Se trata de una cobertura genuina.

Otro ejemplo podemos verlo en el caso de una empresa que tiene que presentar a otra un presupuesto fijo para la construcción de un bien. Si entre los factores de coste que se precisan para dicha construcción, existe alguno sujeto a volatilidad de precios que deba ser comprado en el futuro, por ejemplo un commodity, la empresa debería contratar un fu-

turo o un forward apropiado en el momento en el que es aceptado su presupuesto. De esta forma, dejará garantizado, por lo menos respecto este factor coste, el margen calculado en la operación. Otra garantía genuina.

### **Conclusiones**

Por lo tanto, es muy importante que las empresas diferencien claramente las coberturas contables y las de gestión. Las primeras vienen dadas por las normas contables. Las segundas deben seguir los criterios económicos marcados y aprobados por la empresa. No sería bueno para una empresa que las posibles facilidades o dificultades de contabilización, que la norma contable aplicable pudiera presentar respecto a una operación concreta, determinara la decisión de que sea contratada o no dicha operación. La empresa debe dar prioridad a su gestión, aunque las normas contables no la reflejen adecuadamente en el corto plazo. El beneficio y los flujos de caja de la empresa, a largo plazo, que es lo más relevante, siempre vendrán dados por el acierto en su gestión, con independencia de las normas contables.

Debe evitarse esa noticia que frecuentemente ha saltado a la prensa: La sociedad X ha experimentado ‘muchos’ millones de pérdidas en operaciones de cobertura. Es algo así como que nos dijeran que los bomberos han producido incendios.

La razón de esta paradoja, posiblemente, viene dada por: i) el insuficiente entendimiento que existe sobre las coberturas de gestión, ii) la falta de una evaluación adecuada de la sensibilidad, iii) el insuficiente conocimiento previo de la alta dirección, iv) las inadecuadas políticas de segregación de funciones y v) la inadecuada interpretación de las normas contables.

Afortunadamente, los directivos de las empresas, cada vez mejor preparados, están evitando la mayoría de los problemas planteados.

En todo caso, algunas sugerencias pueden ser de utilidad para finalizar el artículo:

- 1) Las empresas deben definir adecuadamente su política de gestión de riesgos financieros, incluyendo coberturas.
- 2) Dichas políticas, antes de ser puestas en práctica, deben ser entendida y aprobadas por la alta dirección.
- 3) La empresa debe dar prioridad a su gestión, frente a lo establecido en las normas contables. Evidentemente, también puede tener sus políticas contables –dentro de las normas- siempre que no interfieran las decisiones de gestión.
- 4) Sería bueno que las normas contables internacionales volvieran a plantearse la posibilidad de eliminar la contabilización especial de coberturas, en línea con lo propuesto por el JWG<sup>5</sup> a finales del año 2000. La generalización del uso del valor razonable para la valoración de todos los instrumentos financieros eliminaría las operaciones de ‘arbitraje contable’ que, a veces, lamentablemente, pueden ir en contra de la adecuada gestión de la empresa.

<sup>5</sup> El párrafo 7.16 de las Bases para Conclusiones es muy revelador..

.....  
**José Joaquim Marques de Almeida**

Presidente do Conselho Técnico-Científico do ISCAC

## **Auditoría y sociedad: la innovación y responsabilidad en el contexto de los ‘gaps’ de auditoría**

La auditoría está considerada como un fenómeno social (Flint, 1988: 14) porque satisface la necesidad de individuos o grupos que procuran información financiera y seguridad sobre la conducta de otros que ejercen funciones en empresas y organizaciones en las cuales los primeros tendrán un conjunto de intereses legítimos. La información financiera necesita ser verificada, sobre todo, en un contexto organizacional en que la separación, entre los detentores del capital y de la propiedad y los que llevan a cabo su gestión, es una realidad. Los gestores son responsables por sus acciones y, consecuentemente, están obligados a prestar cuentas en el contexto de la teoría de la agencia que impone un conjunto detallado de reglas contables a los shareholders/stakeholders de la organización. La auditoría tiene por objetivo dar credibilidad a la información financiera producida y divulgada por los gestores de las empresas ante las partes implicadas, casi por naturaleza enfrentadas. Como dicha información financiera puede ser utilizada por la sociedad en general, una vez que en ella se encuentra subyacente un conjunto de decisiones económicas y sociales (Newman et al., 2005:289-313), es considerada un bien público y, en ese contexto, los reguladores establecen parámetros con las informaciones que los informes anuales de la empresa deben contener. Por lo tanto, la auditoría se legitima porque proporciona seguridad y conformidad a la información financiera puesta a disposición del público (Lee, 1996:29). Sin embargo, Mills y Bettner (1992: 185-200) ponen en causa el papel de la auditoría en un contexto social, argumentado que el proceso de auditoría y las normas que le sirven de soporte se destinan a enmascarar los conflictos sociales que existen en su entorno, llegando a sugerir que la auditoría es un mero ritual que es utilizado para mantener el orden social y legitimar las acciones de los auditores.

Estigmatizada por servir de soporte a la ideología del capitalismo (Portwood y Fielding, 1981 :767), la auditoría resulta de la aplicación de un conjunto sistemático de conocimientos a problemas relacionados con los valores centrales de una sociedad. La calidad del servicio prestado por los auditores es de compleja medición por terceros lo que viene a dificultar todavía más el control y supervisión de la profesión. Los auditores establecen y predefinen un conjunto de valores, como es el caso de la independencia y de la ética, y desarrollan un conjunto propio de normas que la sociedad, en términos generales, permite y acepta. Dichos valores configuran una función de control en el seno de la sociedad que incluye un conocimiento técnico transversal de gran profundidad, la autorregulación de la entrada y del comportamiento, unas políticas activas de protección de los intere-

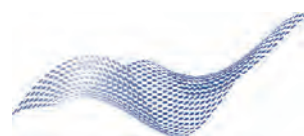
ses propios, una capacidad de lobby con la finalidad de establecer, mantener y mudar normas. Dentro de este espíritu, la clase de los auditores está considerada como extremadamente conservadora, actuando siempre, según Mills y Bettner (1992: 187), con la intención de disimular el contexto, los valores y los objetivos de la auditoría no son puestos en cuestión; la profesión tiene interés en mantener una imagen de defensa, no esclarece los valores, no impone transparencia en las normas, limitando, consecuentemente, su involucramiento y papel en la sociedad. Este comportamiento es el refugio de conflictos emergentes que radican en los enfoques y formas de comprender subyacentes en el propio proceso de auditoría. Los autores antes mencionados sugieren que el proceso y el informe de auditoría están constituidos para satisfacer seis diferentes necesidades o perspectivas:

- *Perspectivas de los inversores / financiadores:* el informe expresa que la situación financiera de la empresa es saludable, que los resultados representan de forma correcta la performance de la empresa y que todos los activos y pasivos están adecuadamente reflejados en los estados financieros;
- *Perspectivas de los reguladores/auditores/gestión:* la empresa satisface los modelos de información y divulgación de la entidad reguladora, de la gestión y de los auditores.
- *Perspectiva de la empresa de auditoría:* la auditoría fue conducida de la forma más rentable posible;
- *Perspectiva contable:* la auditoría ha sido llevada a cabo con la finalidad de obtener evidencias correctas e indispensables que sirvan adecuadamente de soporte al informe de auditoría;
- *Perspectiva profesional:* el servicio de auditoría refleja integridad, objetividad, competencia técnica e independencia;
- *Perspectiva social:* la sociedad auditada informa al público de todas las actividades que ejercen impacto en la sociedad.

La multiplicidad de intereses en juego no puede ser controlada por la profesión y las relaciones entre la auditoría y la sociedad producen un conjunto de *gaps* entre la profesión y ésta última:

- *Gap* entre deberes y responsabilidad de los auditores;
- *Gap* de diversificación de servicios *versus* independencia;
- *Gap* de ausencia de competitividad intra-profesional;
- *Gap* de ambigüedad entre la calidad y el coste de la auditoría.

Veamos los dilemas sociales/económicos que se encuentran subyacentes en cada *gap*: (ver cuadro 1 en pág. siguiente)





**Cuadro 1**  
Dilemas sociales/económicos en cada 'gap'

Tipos de gap	Dilema	Conflictividad entre sociedad y auditoría
Gap de deberes y responsabilidades de los auditores	Calidad / Precio	Expectativa de la sociedad en servicios de auditoría de alta calidad y precio razonable. Conflicto entre <i>financial accountability</i> y <i>social accountability</i> . Grado de control de la profesión.
Gap de diversificación de servicios	Independencia / dependencia	Conflictividad en complementar los servicios prestados con la independencia. No aplicación del principio de economías de escala a la auditoría.
Gap de ausencia de competitividad intra profesional	Rigidez de la estructura de la oferta	Competitividad endógena entre los intra-profesional auditores, monopolio u oligopolio de la profesión. Dificultades de competencia entre las empresas nacionales e internacionales de auditoría.
Gap entre la calidad y los costes de la auditoría	Optimización de los márgenes / rentabilidad / Calidad	Ambigüedad entre la optimización de los provechos y minimización de los costes. Mensaje contradictorio entre los agentes de la auditoría internamente implicados en el proceso.

Estamos ante la presencia de dilemas éticos fundamentales que la profesión ha ido incorporando de una forma lenta, legando a formalizar nuevos estándares para el proceso de auditoría; estamos ante la promulgación de normas que reordenan el Código de Ética y Deontología, diseñando nuevas normas de control de calidad y aceptando nuevas reglas relacionadas con la transparencia del mercado de capitales - Sarbanes Oxley Act (SOA) (2002).

La sociedad, la economía y la auditoría se interrelacionan en el ámbito de los dilemas citados, siendo posible, en este encuadramiento, interpretar la función de auditoría en términos de confianza, poder y disciplina (Lee, 1996:30) que, en el contexto de las relaciones de agencia, y estando subyacente en él una motivación psicológica, impide que los gestores de las empresas usen la relación de agencia de una forma oportunista, teniendo en cuenta las reglas que son impuestas a la divulgación de los informes financieros. La auditoría tiene como función minimizar la falta de visibilidad de los agentes, restringiendo el poder de los gestores. Así, la auditoría, explicada desde una perspectiva psicológica y motivacional, desempeña el papel de freno a comportamientos humanos y organizacionales menos éticos, y se encuentra subyacente en ella un papel económico específico que tiene que desempeñar en la monitorización de la actividad humana desarrollada en la sociedad y de la que resultan consecuencias económicas. Dicha monitorización, indispensable en una economía democrática y liberal, conforta y sirve de ayuda al inversor a la hora de utilizar la información divulgada con la finalidad de elevar, optimizándola, su riqueza personal e, implícita o explícitamente, con la finalidad de asegurar la eficiencia del mercado de capitales (Gray et al., 1996:17), hecho que tiene como consecuencia maximizar la eficiencia económica y el bienestar de la sociedad.

La moderna sociedad civil pone en evidencia, en amplia escala, la necesidad de que exista la prestación de cuentas. Esa necesidad es un fenómeno central en las relaciones económicas. La transparencia de dicho acto y la calidad de los informes financieros se derivan de la existencia de la duda en relación con los objetivos e intereses de las partes impli-

casadas en la relación de agencia. La duda y la incertidumbre inducen a una verificación susceptible de hacerlas disminuir y de contribuir para la existencia de una información creíble y segura que es utilizada como apoyo al conocimiento y que llevará a los individuos a tomar decisiones más racionales y con menores riesgos, comparativamente con los individuos que han carecido de dicha información.

La validación de los estados financieros, verificados y certificados por un auditor, hace posible que la sociedad auditada sea aceptada en el mundo económico de los inversores, financiadores y agencias de regulación. La auditoría no sólo tiende a estabilizar el sistema financiero y económico, sino también su relación con el entorno. La corriente crítico-radical encuadra la diferencia de expectativas en el carácter ritualista del proceso de auditoría, poco receptivo a innovaciones e incapaz de dar respuesta a las expectativas de una sociedad en cambio constante. La auditoría pone de parte los conflictos creando una sensación falsa de armonía y equilibrio que dan cobertura a los problemas sociales. De aquí que en vez de disfrazar el conflicto entre la sociedad y la auditoría a través de la naturaleza ritualista del proceso de auditoría, la profesión ganaría más, en términos de reconocimiento social, si se colocase en una posición evolucionista, más abierta a la innovación y menos interesada en la preservación del estado de cosas actual.

#### Bibliografía

- Flint, D., 1988, *Philosophy and principles of auditing – an introduction*, The Macmillan Press Ltd, London.
- Lee, T., 1986, *Corporate Audit Theory*, Chapman & Hall, London.
- Newman, D., et al., 2005, 'The role of accounting in investor protection', *Accounting Review*, vol. 80, nº 1.
- Mills, S., Bettner, M., 1992, 'Ritual an conflict in the audit profession', *Critical Perspectives in Accounting*, 185-200.
- Portwood, D., Fielding, A., 1981, 'Privilege of the profession', *Sociological Review*, vol 29, nº 4.
- Sarbanes-Oxley Act of 2002, 2002.
- Gray, R., et al, 1996, *Accounting & Accountability*, Prentice Hall, Edinburgh.

---

## José Luis Lizcano

Coordinador de la Comisión RSC de AECA

# Cómo elaborar una información básica, relevante y comparable sobre RSC. El modelo de AECA: el CGI y el CCI

## 1. La información sobre Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

En la actualidad, comienza a extenderse en las grandes compañías la práctica voluntaria de elaborar y publicar periódicamente información corporativa acerca de su comportamiento y resultados en una triple dimensión: económica, social y ambiental.

Si esto está ocurriendo es porque los usuarios de la información corporativa –inversores, analistas, clientes, proveedores, competidores, consumidores, administraciones públicas, agentes sociales, investigadores, medios de comunicación y ciudadanos en general– empiezan a demandar información complementaria a la financiera convencional, que les permita llegar a conocer de una forma más completa e integral la realidad de las compañías, así como sus riesgos y perspectivas de futuro.

Desde no mucho más de un lustro, las grandes compañías cotizadas publican regularmente la memoria o informe anual de responsabilidad social corporativa o sostenibilidad<sup>1</sup>. Los accionistas han comenzado a familiarizarse con este documento que reciben en muchas ocasiones junto con las cuentas anuales, durante la celebración de las Juntas Generales.

No ocurre lo mismo con las pequeñas y medianas compañías, que hasta el momento, en términos generales, no han incorporado el concepto de la responsabilidad social a su cultura empresarial ni a sus sistemas de información. Las características organizativas de las pymes y las exigencias cotidianas de su actividad ralentizan la penetración de innovaciones. Por regla general, sólo si existen ayudas externas específicas o determinadas imposiciones de sus empresas clientes, las pymes deciden adoptar medidas para elaborar y hacer pública regularmente información sobre responsabilidad social.

El modelo para elaborar información sobre responsabilidad social corporativa más generalmente utilizado, hoy en día, es la guía del Global Reporting Initiative. Con, aproximadamente, una década de antigüedad, la última versión de esta guía, que data del año 2006, consta de ochenta y un indicadores: 42 sociales, 30 ambientales y 9 económicos. Con la perspectiva de estos años, se podría decir que el GRI ha

conseguido su objetivo fundamental de desarrollar un modelo de reporte solvente de universal utilización, que ha facilitado, al mismo tiempo, la asimilación y penetración de la RSC en las grandes compañías y otras entidades. Sin embargo, aunque existe una adaptación de la guía GRI para las pymes, no se ha conseguido un grado significativo de aplicación en éstas.

## 2. Problemas de la información sobre RSC: complejidad y comparación

Cuando algunos responsables de las pymes, así como otros de importantes compañías multinacionales, han sido preguntados por las razones que posiblemente impiden que el reporte sobre RSC se implante como práctica generalizada en sus organizaciones, habitualmente se destacan dos cuestiones: la complejidad y la comparación. Complejidad, por la cantidad y tipo de información requerida que exige en muchas ocasiones no solo adaptar, sino crear nuevos sistemas para generar y procesar con cierta fiabilidad los datos solicitados; y comparación muy complicada de una información mayoritariamente cualitativa, que no permite el análisis automático, económico y sencillo de los datos.

## 3. Respuesta a los problemas de la información sobre RSC. El modelo de AECA

Con el fin de intentar dar respuesta a los problemas ocasionados por estas importantes carencias de complejidad y comparación, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), a través de sus Comisiones de Estudio de Responsabilidad Social Corporativa y de Nuevas Tecnologías y Contabilidad, inició en 2006 una línea de investigación<sup>2</sup> centrada en el desarrollo de instrumentos fiables de medición, tratamiento y análisis de datos sobre responsabilidad social corporativa.

Como suele ser habitual en el enfoque de investigación aplicada de AECA, los proyectos acometidos por esta nueva línea de trabajo han partido de unos estudios rigurosos, sobre bases metodológicas contrastadas, que han servido de punto de partida para el desarrollo de instrumentos prácticos. La parte teórica fundamental de los desarrollos acometidos se ha recogido en sendos Documentos AECA (2009 y 2010), mientras que las herramientas construidas para su aplicación se encuentran disponibles en la Web diseñada a tal efecto, de libre y universal utilización<sup>3</sup>.

Los desarrollos llevados a cabo han dado lugar a las propuestas más avanzadas hasta el momento en la materia, especialmente en lo que se refiere a la elaboración de Taxonomías XBRL aplicadas al reporting RSC, siendo las del proyecto de AECA las primeras del mundo validadas por el consorcio *XBRL International*.<sup>4</sup>

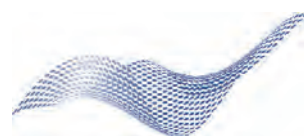
---

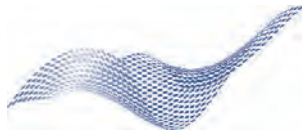
1 Durante 2009 el 97% de las compañías integrantes del IBEX 35, es decir, 34 de las 35, publicaron su informe anual de responsabilidad social corporativa.

2 En el Anexo 1 se reproduce una cronología de las principales etapas de la investigación realizada por AECA.

3 La traducción al inglés hace posible que las herramientas creadas puedan ser perfectamente utilizadas por cualquier organización del mundo.

4 [www.xbrl.org](http://www.xbrl.org).





### 3.1. El Cuadro General de Indicadores sobre Responsabilidad Social Corporativa (CGI-RSC)

El Documento AECA (2009) 'La taxonomía XBRL sobre responsabilidad social corporativa', emitido conjuntamente por las Comisiones de Responsabilidad Social Corporativa y Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA, reproduce el Cuadro General de Indicadores sobre RSC. Elaborado a partir del análisis de veinticinco fuentes de información y estándares internacionales –códigos de buen gobierno, índices de sostenibilidad, códigos y principios de conducta, guías para la elaboración de informes y certificaciones, etc.–<sup>6</sup> el CGI-RSC está compuesto por una selección en torno a quinientos indicadores (taxonomía 500), formulados y ordenados por áreas y grupos de interés.

Sobre la base del conocimiento adquirido en el desarrollo previo de taxonomías XBRL para la divulgación de información financiera, se elaboró la taxonomía XBRL del CGI-RSC, la cual fue validada, primeramente, por la Asociación XBRL España<sup>7</sup> y, posteriormente, por el consorcio XBRL International. El desarrollo de una aplicación informática para la elaboración de informes XBRL-RSC con el CGI-RSC y la creación de un repositorio público de informes, alojado en la Web de AECA, han permitido la libre utilización de este nuevo instrumento de información corporativa<sup>8</sup>.

### 3.2. El Cuadro Central de Indicadores sobre Responsabilidad Social Corporativa (CCI-RSC)

El Documento AECA (2010) 'Normalización de la información sobre responsabilidad social corporativa' hace referencia al marco actual de la información corporativa sobre responsabilidad social, a sus problemas principales y a las necesidades más acuciantes del mercado de información sobre RSC, entre las que destacan: i) la emisión de estándares de reporte generalmente aceptados; ii) la elaboración de unos estados básicos de información relevante que faciliten la comparación; y iii) el desarrollo de herramientas para el tratamiento fiable, automático y económico de la información.

En consecuencia, y como propuesta para intentar dar respuesta a las citadas necesidades, el Documento AECA presenta el Cuadro Central de Indicadores (CCI-RSC) compuesto de veintisiete indicadores: 13 sociales, 9 económicos y 5 ambientales. (Cuadro 1).<sup>9</sup>

Del cuadro general comprensivo (CGI-RSC) se pasa, pues, al cuadro central básico (CCI-RSC). A través de la realización de un estudio empírico, enmarcado en las nuevas tendencias acerca de los denominados Indicadores Clave de

<sup>6</sup> Ver Anexo 2 sobre fuentes estudiadas para la elaboración de los indicadores del CGI-RSC.

<sup>7</sup> [www.xbrl.org.es](http://www.xbrl.org.es).

<sup>8</sup> Cabe destacar el liderazgo de Caja Navarra y Caixa Galicia en la utilización de la taxonomía 500 y la publicación de sus informes XBRL-RSC en el repositorio de AECA.

<sup>9</sup> La definición completa, así como la presentación, consideraciones y referencias acerca de cada uno de los indicadores del CCI-RSC se encuentran en el Documento AECA (2010) y en la Web Repositorio de aplicación (en [www.aeca.es](http://www.aeca.es)).

**Cuadro 1**

**Cuadro Central de Indicadores (CCI-RSC) o Estado Básico de Situación de la Responsabilidad Social Corporativa**

ECONOMICO (9)		AMBIENTAL (5)		SOCIAL (13)	
- Ingresos	(€)	- Consumo energía	(Gj)	- Empleados	(cifra)
- Remuneraciones empleados	(%)	- Consumo agua	(m <sup>3</sup> )	- Diversidad genero empleados	(%)
- Gastos proveedores	(%)	- Emisiones contaminantes	(Tons CO <sup>2</sup> )	- Diversidad genero alta dirección	(%)
- Retribución propietarios	(%)	- Generación de residuos	(Tons)	- Estabilidad laboral	(%)
- Gastos administraciones públicas	(%)	- Residuos gestionados	(%)	- Accidentalidad y enfermedad en el trabajo	(propor.)
- Aportaciones económicas comunidad	(%)			- Absentismo laboral	(propor.)
- Valor Económico Distribuido (VED)	(%)			- Rotación empleados	(%)
- Resultado	(€)			- Antigüedad laboral	(propor.)
- Endeudamiento	(%)			- Formación empleados	(propor.)
				- No cumplimiento regulación de clientes	(cifra)
				- Proveedores locales	(%)
				- Proveedores certificados	(%)
				- Plazo pago proveedores	(días)

Fuente: Documento AECA (2010) 'Normalización de la información sobre RSC'



# BULLET SOLUTIONS

Profitability in Optimization Partnerships



Si su institución no utiliza el Bullet TimeTabler Education University, consulte la oferta que tenemos para usted en el maletín de AECA.

www.bulletsolutions.com || geral@bulletsolutions.com || +351 22 609 96 12 || +351 93 797 00 33

## BulletTimetabler Education University Generador Automático de Horarios de Clases

*Software pionero en la generación de horarios de clases, completamente automatizado y optimizado, destinado particularmente para las instituciones de educación superior.*

La generación de horarios de clases en una institución de educación superior no es una tarea fácil, dada la necesidad de gestionar diversas restricciones en términos de profesores, aulas y clases. Sin embargo, con el software Bullet TimeTabler Education University todo este trabajo se ha simplificado en una solución mucho más rápida y eficaz que ha tornado posible una solución optimizada que agrada a todos los interesados.

Instituto Superior de Contabilidad y Administración de Coimbra

Con el uso de software Bullet TimeTabler Education University fue posible no sólo mejorar los horarios de clases de estudiantes y profesores, como también rentabilizar el tiempo pasado y optimizar el uso del espacio. La elaboración de los horarios de clases se hizo más rápida y eficaz.

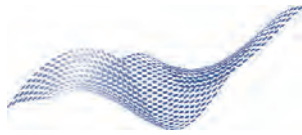
Instituto de Contabilidad y Administración de la Universidad de Aveiro

El Bullet TimeTabler Education University es un excelente software para el fin al que se destina: la elaboración de los horarios de clases en una universidad. Los resultados obtenidos son adecuados y la reacción de los profesores y estudiantes es muy favorable. El esfuerzo de fijar horarios es reducido significativamente con el uso de este producto.

Escola de Economia y Gestão de la Universidad Técnica de Lisboa

El software Bullet TimeTabler Education University nos ha permitido generar horarios de clases de forma rápida, solucionando de un modo fácil los problemas de la transversalidad de los profesores con varios cursos y la cuestión de la duración del cruzamiento de horarios de las aulas/clases/profesores, que antes nos llevaba varias horas.

Escola Superior de Tecnologia y Gestão de Oliveira do Hospital



**Cuadro 2**  
**Principios Básicos del CCI-RSC**

- Cuantitativo - comparable
- Universalidad
- Claridad
- Accesibilidad
- Automatizado
- Referencial
- Visual
- Verificabilidad – trazabilidad
- Información sobre resultados (no de procesos)

Fuente: Documento AECA (2010) 'Normalización de la información sobre RSC'

Comportamiento (*Key Performance Indicators-KPIs*)<sup>10</sup>, se proponen una selección de indicadores perfectamente definidos y presentados para su fácil utilización.

El CCI-RSC representa una aproximación al que podríamos denominar 'Estado Básico de Situación de la RSC' que, sobre el sustento de unos principios básicos (*Cuadro 2*), sea útil para ofrecer una visión cuantitativa, relevante y concisa de la RSC de una empresa, grande o pequeña, en un momento dado, en unos términos comparables y analizables. Es decir, el CCI-RSC como instrumento de expresión de la nueva forma de dar cuenta y razón del comportamiento y resultados de las organizaciones a un amplio espectro de usuarios, sobre aspectos de una mayor diversidad (*new accountability*).

La elaboración de la taxonomía XBRL del CCI-RSC, su validación por XBRL International y la creación de una Web-Repositorio con aplicaciones de análisis *on-line* de los datos registrados por las compañías, son las últimas etapas de los proyectos llevados a cabo por AECA para facilitar el reporte

sobre RSC a todo tipo de organizaciones, con especial atención de las pequeñas y medianas empresas.

En dicha Web-Repositorio, donde se vierten todos los aspectos aplicados de la investigación de AECA, cualquier usuario puede consultar, comparar y analizar fácilmente la información previamente registrada por las empresas a través de un proceso sencillo y automático.

Como conclusión podemos decir que, con información perfectamente verificable por terceros, comparable y sencilla de obtener, elaborar y publicar, las herramientas propuestas por AECA representan un nuevo hito para la transparencia empresarial, que facilitará la definitiva incorporación de las pymes y cualquier tipo de organización al concepto y aplicación de la responsabilidad social corporativa.

<sup>10</sup> Algunos trabajos recientes acerca de KPIs y sostenibilidad son los siguientes: i) DVFA Society of Investment Professionals in Germany. Comisión on Non Financials (2008), 'KPIs for ESG. Key Performance Indicators for a Environmental, Social and Governance Issues'. ii) SD-M Sustainable Development Management (2010), 'SD-KPI Standard 2010-2014, Sustainable Development Key Performance Indicators: Minimum Reporting Standard for Relevant Sustainability Information in Annual Reports'. iii) Grant Thornton Survey (2009), 'Key Performance Indicators: A step in the direction of business reporting transparency'.

## Anexo 1

### Cronología de las principales etapas de la investigación para el desarrollo del CGI-RSC, del CCI-RSC y de sus taxonomías XBRL

<b>Cuadro General de Indicadores (CGI-RSC)</b>	
1. Constitución del grupo de trabajo. Comisión RSC de AECA y Asociación XBRL España.	Octubre 2006
2. Designación de la ponencia para elaborar un Cuadro General de Indicadores RSC (CGI-RSC). Comisión RSC de AECA, con la colaboración de ETEA – Córdoba	Noviembre 2006
3. Elaboración del CGI-RSC	Enero-Mayo 2007
4. Elaboración de la Taxonomía XBRL del CGI-RSC, Versión 1.0	Junio-Julio 2007
5. Casos de prueba y Versión 2.0 de la taxonomía XBRL-RSC	Septiembre 2007 - Enero 2008
6. Revisión y validación de la taxonomía XBRL-RSC por XBRL España y XBRL International (versiones 1.0 y 2.0)	Diciembre 2007 - Abril 2009
7. Desarrollo de un software y repositorio para la elaboración y publicación de informes XBRL-RSC ( <i>Taxonomía 500</i> ), con la colaboración de la Universidad de Huelva	Enero – Mayo 2009
8. Publicación de los primeros informes XBRL-RSC en el repositorio AECA: Caja Navarra y AECA	Mayo 2009
9. Publicación del Documento AECA "La taxonomía XBRL de Responsabilidad Social Corporativa". Comisiones de AECA de RSC y Nuevas Tecnologías y Contabilidad	Diciembre 2009

Cuadro Central de Indicadores (CCI-RSC)	
1. Designación de la ponencia para la elaboración de un Cuadro Central de Indicadores RSC (CCI-RSC). Comisión RSC de AECA	Julio 2008
2. Estudio Empírico	
- Primera parte: análisis de memorias de sostenibilidad	Septiembre - Noviembre 2008
- Segunda parte: cuestionario sobre indicadores clave (KPIs)	Noviembre 2008 - Enero 2009
- Tercera parte: grupo de trabajo (4 reuniones)	Febrero -Septiembre 2009
3. Elaboración de la taxonomía XBRL del CCI-RSC con la colaboración de la Universidad de Huelva	Abril 2010
4. Revisión y validación de la taxonomía XBRL del CCI-RSC por XBRL International	Mayo 2010
5. Desarrollo de un nuevo repositorio de informes XBRL para el CCI-RSC y el CGI-RSC	Abril - Septiembre 2010
6. Elaboración y publicación Documento AECA "Normalización de la información sobre RSC", conteniendo el CCI-RSC	Octubre 2009 - Junio 2010

## Anexo 2

### Fuentes estudiadas para la elaboración de los indicadores del CGI-RSC

AA1000	Global Reporting Initiative
Código Unificado de Buen Gobierno	ISO 9000 y 14001
Código Winter	Marco Conceptual de la RSC de AECA
Caux Round Table Principles	Normas Internacionales de Contabilidad
DJS Index	OIT Principles
DOMINI 400	Principios Amnistía Internacional
EIRIS	Principios OCDE
EMAS	Principios RSC – ECCR/ICCR
Empresa Familiarmente Responsable	Principios Sullivan
Ethical Trading Initiative	SA 8000
Forest Stewardship Council	SGE21
FTSE4 Good Index	SIGMA Project
Global Compact	

## Enrique Bonsón

Catedrático de la Universidad de Huelva  
 Presidente de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad  
 Vicepresidente de XBRL España

## El desarrollo de XBRL en España. Balance de una década

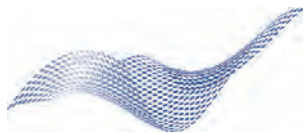
A punto de cumplirse los diez años desde su introducción en España, XBRL ha alcanzado un nivel de desarrollo que ha situado a la jurisdicción española en la vanguardia internacional. En estas líneas ofrecemos un balance resumido de esta primera década en la que identificamos seis etapas: Consecución de una masa crítica de participantes para el establecimiento de una jurisdicción (etapa pre-jurisdiccional), formación de una jurisdicción provisional, establecimiento de una jurisdicción definitiva, desarrollo de taxonomías, producción generalizada de informes financieros en XBRL y explotación-utilización de los mismos.

Etapa pre-jurisdiccional (2000-2002). El primer evento sobre XBRL celebrado en España tuvo lugar en el seno del *V International Meeting on Artificial Intelligence and Emerging Technologies in Accounting, Finance and Tax*, Universidad de Huelva, 2000, donde se presentaron las primeras ponencias

sobre XBRL en nuestro país y se propiciaron los primeros contactos entre el núcleo pionero de XBRL Internacional y la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, que acogió nuestra propuesta de constituir un grupo de trabajo para analizar la implantación del estándar en nuestro país. Inicialmente, el grupo se integró en la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad creada en 2001 desde donde se organizaron diversos eventos de presentación y difusión del XBRL que condujeron a la formación de una masa crítica de agentes que posibilitaron el cumplimiento de los requisitos para la creación de la jurisdicción provisional en 2002.

Jurisdicción provisional (2002-2004). En su reunión de febrero de 2002 el comité ejecutivo de XBRL Internacional resolvió favorablemente la propuesta de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas para constituir una jurisdicción española para el desarrollo del estándar XBRL. Para la constitución de una jurisdicción, XBRL Internacional establece, entre otros requisitos, que la jurisdicción esté representada por una organización independiente, sin ánimo de lucro y percibida por todos los





miembros de la comunidad como neutral y la existencia de un número mínimo de empresas o instituciones miembros de la jurisdicción. En España, esta representación jurisdiccional provisional la ostentó AECA y los miembros fundadores fueron los siguientes: Central de Balances del Banco de España, INFORMA, S.A., Instituto de Auditores, Censores Jurados de Cuentas de España, NAvision, PriceWaterhouseCoopers y la Universidad de Huelva. Esta jurisdicción, constituyó el capítulo nacional de XBRL Internacional hasta 2004, año en que se crea la jurisdicción definitiva. Los desarrollos de esta fase se concretan en los primeros prototipos de taxonomía para el Plan General de Contabilidad de 1990 y la traducción al español de las etiquetas de la primera taxonomía IFRS.

**Jurisdicción definitiva (2004- ).** En abril de 2004, con el propósito de acoger la jurisdicción definitiva, se constituye la Asociación XBRL España para el desarrollo de estándares de tecnología. Firmaron la escritura de constitución: AECA, Banco de España, CNMV, Colegio de Registradores de España, Hewlett Packard, Informa-CESCE, Informática El Corte Inglés, Microsoft, PricewaterhouseCoopers, Software AG y Telefónica Soluciones. La Asamblea General en su sesión constituyente acordó que el Banco de España y AECA asumieran la presidencia y la vicepresidencia respectivamente. Transcurrido el primer mandato estatutario de tres años, en abril de 2007, la Asamblea acordó el nombramiento de Red.es para la presidencia y la renovación de AECA en la vicepresidencia, situación que se mantiene para el período 2010-2013 tras un nuevo acuerdo de la Asamblea en abril de 2010. Actualmente la Asociación tiene una estructura consolidada con más de cuarenta socios que participan activamente en los diferentes grupos de trabajo de desarrollo de taxonomías, comisión estratégica, marketing-comunicación y tecnología.

**Desarrollo de taxonomías (2005- ).** Durante estos años, los desarrollos de XBRL se han ido sucediendo satisfactoriamente elaborándose una serie de taxonomías mediante proyectos liderados por: AECA (RSC, 2007, para la información sobre Responsabilidad Social Corporativa, reconocida como taxonomía de alcance internacional por XBRL.org y CCI, 2010, para el cuadro central de indicadores de RSC), el Banco de España (ES-BE-FS, 2005, 2006 y ES-BE-FINREP, 2008, para el envío de información financiera de las entidades de crédito de acuerdo con las circulares 4/2004 y 6/2008 respectivamente, ES-BE-CB, 2007, 2009, utilizada por las empresas no financieras españolas que voluntariamente envían información económico-financiera a la Central de Balances y ES-BE-COREP, 2008, para la presentación de los estados de solvencia de entidades de crédito según la circular 3/2008), la Cámara de Cuentas de Andalucía (ICAL90, 2007, para la información contable histórica de las entidades locales andaluzas), la Comisión Nacional del Mercado de Valores (IPP, 2005, 2008, para la elaboración de los modelos de información pública periódica de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsas de Valores, IIC, 2008 para los informes de las instituciones de inversión colectiva y FTA, 2009, para los de los Fondos

de Titulización de Activos), la Dirección General de Coordinación Financiera con las Comunidades Autónomas y con las Entidades Locales (PENLOC y LENLOC, 2010, para la captura y liquidación de los presupuestos de las entidades locales), la Intervención General de la Administración del Estado (CONTALOC, 2010, para la presentación de las cuentas anuales de las entidades locales y sus organismos autónomos, reguladas en las Instrucciones de 23 de noviembre de 2004 y CONTAEP, 2010, para facilitar a las entidades del sector público estatal empresarial y fundacional la remisión de cuentas anuales y demás información a rendir al Tribunal de Cuentas), el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (PGC90, 2007 y PGC2007, 2009) y Registradores de España (DGI, 2008, para el *reporting* electrónico de los datos generales de entidades, individuos y las estructuras de información general asociadas a los mismos, así como información de interés general de acuerdo a diversas instituciones oficiales españolas).

**Producción de informes (2005- ).** La generación de informes XBRL se remonta normalmente al año de elaboración de la taxonomía. Así, los primeros documentos XBRL fueron los remitidos por las entidades de crédito al Banco de España de acuerdo con la taxonomía ES-BE-FS, 2005, posteriormente ES-BE-FINREP, 2008, y los de las empresas cotizadas según la taxonomía IPP, 2005, modificada en 2008. Todos estos estados financieros en XBRL están disponibles en los repositorios accesibles desde las páginas web de la Asociación Española de Banca<sup>1</sup>, la Confederación Española de Cajas de Ahorros<sup>2</sup> y la Comisión Nacional del Mercado de Valores<sup>3</sup> respectivamente. AECA<sup>4</sup> y la Cámara de Cuentas de Andalucía<sup>5</sup> también mantienen repositorios públicos de los informes XBRL generados de acuerdo con las taxonomías RSC, CCI e ICAL90, mientras que el registro electrónico de Registradores<sup>6</sup> ofrece el acceso al depósito de las cuentas anuales elaboradas con las taxonomías PGC2007 y DGI, si bien en este caso el acceso no es gratuito como en los anteriores. Otros informes, como los elaborados bajo las taxonomías ES-BE-CB y ES-BE-COREP, no forman parte del dominio público ya que su finalidad es facilitar las tareas de supervisión y de generación de agregados. Por último, y en relación con los informes derivados de las taxonomías del Sector Público, al ser éstas tan recientes, todas de 2010, queda saber si los informes serán públicos o sólo se utilizarán internamente. La creación de uno o varios repositorios públicos digitales con todos los presupuestos y liquidaciones de las entidades locales y las cuentas anuales de éstas y sus organismos autónomos y de las entidades del sector público estatal empresarial y fundacional, en XBRL, generaría un escenario de transparencia sin precedentes en nuestro país. Técnicamente se han establecido las bases. Sólo falta la decisión política.

1 [www.aebanca.es/es/EstadosFinancieros/index.htm](http://www.aebanca.es/es/EstadosFinancieros/index.htm)

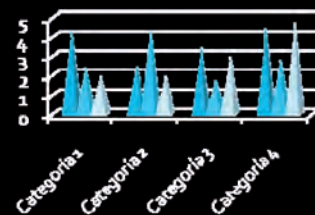
2 [www.cajasdeahorros.es/balance.htm](http://www.cajasdeahorros.es/balance.htm)

3 [www.cnmv.es/Portal/xbrl/xbrl.aspx](http://www.cnmv.es/Portal/xbrl/xbrl.aspx)

4 [aeca.igoox.com/](http://aeca.igoox.com/)

5 [www.ccuentas.es/camara-cuentas-estados-contables.html](http://www.ccuentas.es/camara-cuentas-estados-contables.html)

6 [www.registradores.org/registroVirtual/init.do](http://www.registradores.org/registroVirtual/init.do)



El software "Managerial Analyzer" es una herramienta creada para el análisis económico-financiero empresarial, con el mismo podrá realizar un estudio y análisis total de la situación económico-financiera de sus empresas.

De un valor añadido a su oferta profesional e incremente los servicios con sus clientes.

Realizar un chequeo anual, mensual o trimestral a sus empresas, es poder diagnosticar a tiempo los problemas presentes y futuros de la misma.



160 páginas de informes

56 pantallas de análisis

Conozca con total conocimiento de causa, cuáles son los puntos fuertes y débiles de sus empresas.

Prevenga mediante el diagnóstico precoz, la salud de sus empresas y la evolución a futuro de las mismas.

Podrá realizar diversidad de simulaciones, con lo que podrá prever su capacidad de crecimiento, su autofinanciación, su punto de equilibrio, etc.

Compare sus empresas automáticamente ante la media de su sector, a través de los 28 ratios sectoriales más importantes.

Un chequeo a la salud de sus empresas, es la mejor manera de poder corregir los problemas a tiempo y prever el futuro.

Tenga la información para terceros preparada en 10 minutos. (Bancos, accionistas, proveedores, etc.)

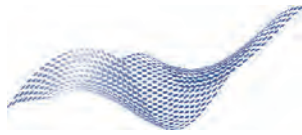
Puede descargar una "demo" totalmente operativa por espacio de 10 días, desde nuestra web: <http://www.managerialanalyzer.com>

Oferta especial para socios de AECA.  
 Descuento del 30% sobre precio en web.

Managerial Analyzer Software, S.L.  
 Pza. Navas, 5 – 08004. Barcelona  
 Télf: 93 4431273 | Fax: 93 4420774  
 E-mail: [usuario@managerialanalyzer.com](mailto:usuario@managerialanalyzer.com)

## EJEMPLOS DE ANÁLISIS

- Análisis de los balances de situación y explotación, desviaciones, etc.
- Análisis y cálculo del Flujo de Caja.
- Análisis y cálculo del valor añadido.
- Análisis de las Masas Patrimoniales.
- Cuadro analítico de Pérd. y Gananc.
- Índice de Conan y Holder.
- Cuadro de Financiación. – Estado de Orígenes y Aplicaciones de Fondos.
- Análisis de Balances en Base 100.
- Análisis de la tendencias anuales móviles. (T.A.M.)
- Necesid. Operativas de Fondos. (N.O.F.)
- Análisis del Capital Circulante.
- Análisis situación financ. a lgo. plazo.
- Análisis y cálculo del EBIT y EBITDA.
- Análisis de los estados de Tesorería.
- Cuadro de Mando Financiero.
- Índice "Z". - Probabilidad de Quiebra.
- Ratios de Liquidez y Endeudamiento.
- Comparativa de Ratios Sectoriales.
- Pirámide de Ratios Financieros.(44 rat.)
- Cálculo y Análisis de la Rentabilidad.
- Cálculo del Umbral de Rentabilidad.
- Apalancamiento Financiero.
- Capacidad de Autofinanciación.
- Capacidad de Crecimiento.
- Fondo de Maniobra.
- Período de Maduración. (Ciclo de Caja)
- E.O.A.F. Previo al Est.Flujos de Efect..
- Estado de los Flujos de Efectivo.
- Estado de Cambios en el Patrim.Netto.
- Análisis proyecto inversión.
- Análisis Proyecciones Financieras.
- Proyección de balances a 5 años.
- Ratios Históricos y Projectados.
- Estudio comparativo sectorial.
- Estudio analítico-financiero, compuesto por 71 ratios.
- Comentarios de gestión, etc.



Explotación-utilización (2010-). En la actualidad, con una producción anual de estados financieros en formato XBRL que supera la cifra de varios cientos de miles, se abre una nueva etapa para el desarrollo de proyectos capaces de extraer todo el potencial de estos datos financieros estandarizados más allá de las aplicaciones desarrolladas por los reguladores para la generación de agregados o por las empresas de calificación de riesgos para incorporar más eficientemente los datos a sus modelos de evaluación. Así, los distintos grupos de interés podrían abordar aplicaciones de análisis, comparación y visualización de indicadores financieros en función de sus intereses o necesidades informativas específicas que, en el caso del Sector Público, bien podrían contribuir a las iniciativas de Gobierno Abierto - Datos Abiertos.

En los próximos años, asistiremos a la elaboración de nuevas taxonomías y a la actualización de las existentes, a la producción creciente de documentos XBRL de acceso público y al desarrollo de aplicaciones que acerquen toda esta información a las comunidades de usuarios incrementando la contribución a la transparencia de la información empresarial y del Sector Público que estos diez años de XBRL han supuesto.

#### Bibliografía

**AECA (2003):** *XBRL. Un estándar para el intercambio electrónico de información económica y financiera*. Documento número 2 de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad.

**Bonsón, E.** (2001): The Role of XBRL in Europe, *The International Journal of Digital Accounting Research*, vol. 1, pp. 101-110. <http://www.ijdar.org/volume-previous-volume-1>

**Bonsón, E., Vasarhelyi, M.** (eds.) (2000): *Proceedings of the V International Conference on Artificial Intelligence and Emerging Technologies in Accounting, Finance and Tax*. Universidad de Huelva. Publicaciones.

### Jose Carlos Méndez Vázquez

Responsable RSC de Caixa Galicia

## Responsabilidad social e implicaciones estratégicas

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se ha perfilado a lo largo de los últimos años como un paradigma de gestión razonablemente eficaz con el que empresas de todo el mundo han podido responder a grandes desafíos que afectan al conjunto de la sociedad, sin renunciar por ello a la legítima e 'intimísima' necesidad de alcanzar el máximo beneficio posible en el discurrir de sus negocios.

La inclusión de objetivos complementarios a la maximización del beneficio estrictamente económico, en ámbitos tan dispares como el medio ambiente, la calidad laboral, la lucha contra la corrupción, la filantropía y un larguísimo etcétera se apoyan en un discurso ético y un argumentario económico tan razonable que sólo admite réplica por la implacable y contundente vía de los hechos.

Muchas de las empresas que han enarbolado durante años la RSC como baluarte de gestión ética y responsable han estado involucradas en el origen de lo que ya se considera como la mayor crisis económica en más de siete décadas, lo que no deja lugar a bromas. La irresponsabilidad empresarial, junto a unas no menos graves carencias institucionales y civiles, han contribuido a generar una situación que, en línea con lo que nos ocupa en este artículo, acrecienta el gap percibido con frecuencia entre el significado de gestionar la responsabilidad social y el de ejercer una efectiva gestión responsable de la empresa.

Cuando hablamos de gestionar la RSC estamos aludiendo al modo en que una organización es capaz de articular un conjunto de herramientas para alcanzar objetivos que superan las exigencias legales y que son susceptibles de generar valor añadido para la propia organización así como para uno o varios de sus interlocutores: clientes, proveedores, empleados, medios de comunicación, reguladores... Surge en este sentido un camino único para cada organización, en el que las prioridades atendidas responderán a su propia singularidad, y que serán más acertadas en tanto en cuanto sean capaces de asociarse indisolublemente al modelo de negocio de la empresa y de ajustarse a la estrategia corporativa definida para el horizonte a corto, medio y largo plazo. Sin ánimo de exhaustividad, la gestión excelente de la responsabilidad corporativa contribuye a los objetivos empresariales en áreas como las sintetizadas a continuación:

- **Autodiagnóstico global:** dotando a la organización de un sistema de información que amplía la visión de diversas magnitudes que confluyen en la generación de fondo de comercio y que se relacionan con riesgos y oportunidades no detectados por los sistemas tradicionales de gestión de la información.
- **Sinergias organizativas:** mejorando los procesos internos, bajo un sistema de gestión interdisciplinar que exprese la inteligencia organizativa y rastrea nuevas vías de colaboración interdepartamental que repercuten en beneficio de la empresa en su conjunto.
- **Proyección de marca:** gestionando activamente una reputación corporativa derivada de la percepción existente sobre el desempeño pasado y de las expectativas futuras.
- **Anticipación a tendencias de consumo:** respondiendo a una tendencia de mercado, aún incipiente, según la cual los consumidores solicitan productos y servicios que respondan a idearios éticos determinados.
- **Anticipación y puesta en valor de futuras disposiciones normativas:** asumiendo una línea de comportamiento voluntaria en ámbitos de gestión que, en no pocas ocasiones, terminan por engrosar el cuerpo legislativo que afecta a la organización.

Algunos retos que surgen de estos grandes bloques de gestión emanan, fundamentalmente, del grado de convencimiento, empuje y confianza de los líderes de la organización en una filosofía de negocio que a menudo descarta el suculento beneficio inmediato por una promesa incierta de réditos futuros. Una filosofía que, además, debe gestionar la colisión de intereses generada al desviar recursos empresaria-

les hacia objetivos ajenos a los formulados por sus propietarios, los cuales no siempre toleran con 'igual humor' la consideración de inversión, en lugar de gasto, de aquellas iniciativas tangentes al negocio como una certificación ambiental, una contribución económica a causas sociales o un incentivo extrasalarial a la plantilla, como ejemplos aleatorios.

No es de extrañar por tanto que, en aquellos casos en que las metas seleccionadas en la gestión de RSC se encuentran alejadas de los asuntos troncales de la estrategia corporativa y de negocio, sean estas las primeras en abandonarse cuando la cuenta de resultados exige una mayor ortodoxia en el control del gasto. Tampoco es de extrañar, por otro lado, que una buena práctica impulsada al calor de la RSC quede desmerecida, e incluso resulte contraproducente, cuando es percibida como un artificio para distraer la atención sobre aspectos sensibles que desvelen una debilidad o amenaza para la organización y, en consecuencia, pueda acabar deteriorando la confianza que hay depositada sobre ella.

El paradigma de gestión responsable es sensible por tanto a la interrelación que existe entre la empresa y los diversos agentes sociales y económicos, con las ramificaciones que ello conlleva. Este modelo evolutivo de gestión persigue alinear, del modo más eficiente posible, los objetivos trazados en el plan económico-financiero con la atención a aquellos otros asuntos susceptibles de generar un coste o beneficio colateral al propio de las relaciones comerciales. Aunque la prioridad con que deben atenderse tales externalidades depende de diversos factores, como son el poder, la urgencia y legitimidad de cada uno de los grupos de interés, bien es cierto que a menudo las organizaciones tienen dificultades para satisfacer equilibradamente sus principales expectativas. La gestión eficiente de estas expectativas se daría, en términos de Pareto, 'cuando el bienestar de un grupo de interés se alcanza sin lesionar el de ningún otro'; algo difícil de conseguir ya que, en condiciones ordinarias de mercado, es frecuente que una determinada actuación sólo puede mejorar el bienestar de algunas personas a costa de empeorar el de otras.

Se comprende por tanto la dualidad a la que se enfrenta la responsabilidad social corporativa. Por un lado, estamos hablando de un modelo de gestión que asume voluntariamente la compleja tarea de atender un rango de objetivos que trascienden los explícitamente de mercado, así como el coste que ello ocasiona, tanto en términos de recursos dedicados como de costes de oportunidad. Esto, sumado al echo de que a menudo dichos objetivos no son verdaderamente críticos o inminentes para la supervivencia en el corto plazo de la organización, es a menudo motivo más que suficiente como para desplazarla a un segundo plano de atención de cualquier agenda directiva.

Pero, por otro lado, la RSC cuenta con la legitimidad que aporta el agrio balance de errores pasados y que, en definitiva, giran en torno al rol que están llamadas a ejercer las empresas ante un entorno globalizado y en permanente transformación. De cualquier modo que se interprete su función, el futuro de una empresa está ligado inevitablemente al futuro de la sociedad. De la misma manera que la visión que tenemos sobre el modelo de convivencia y de progreso de un país es la que termina dibujando las leyes que

nos gobiernan, la salud de la sociedad es determinante en la generación de mercados inteligentes o destructivos.

Buena parte de las empresas que hoy están resistiendo con mayor vigor los envites de la crisis económica, así como aquellas que atesoran una mayor resistencia en términos de reconocimiento y de marca, son también aquellas que han sabido ser excelentes en su actividad ordinaria sin aislarse de su entorno. La habilidad con la que cada organización sea capaz de vincular aspectos aparentemente tangenciales a su core business, da en parte una buena medida de su capacidad para proteger el negocio -y su propia longevidad- de agresiones externas o vicios estructurales internos.

Estas consideraciones, vistas de modo agregado, dan también cuenta de cómo las interrelaciones y la suma de fuerzas de los diversos agentes que intervienen en las relaciones económicas son claves en la reconstrucción de un modelo productivo verdaderamente sostenible, siendo la RSC el camino escogido por las empresas para contribuir desde sus posibilidades a la consecución de dicho objetivo.

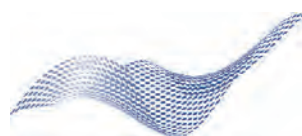
Ejemplo de esta colaboración entre agentes económicos, sociales y políticos se encuentra en los grupos de trabajo constituidos en el seno de la comisión permanente del Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las empresas, el cual contempla cinco grandes líneas de acción y reflexión:

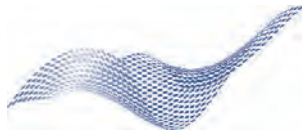
- **Primer grupo:** dedicado a la responsabilidad social ante la crisis y la contribución de esta al nuevo modelo productivo que comienza a perfilarse.
- **Segundo grupo:** abordando asuntos relativos a la transparencia, la comunicación o los estándares e informes y las memorias anuales.
- **Tercer grupo:** trabajando el concepto de educación en relación a la responsabilidad social corporativa.
- **Cuarto grupo:** centrado en el consumo y la inversión socialmente responsables.
- **Quinto grupo:** atendiendo cuestiones como la gestión de la diversidad, la cohesión social y la cooperación al desarrollo.

De todos ellos, y dado el objeto de la presente publicación, merece una reflexión aparte la temática del segundo grupo de trabajo, relativo al modo en que las organizaciones rinden cuenta de aquellos asuntos que, aún siendo materiales, no forman parte del perímetro informativo comprendido en los informes anuales.

En estos momentos España ocupa el cuarto puesto en el ranking mundial de elaboración de informes de sostenibilidad, lo cual no resuelve el problema de fondo que sacude su legitimidad, ya que estos son, a menudo, concebidos más como una acumulación de contenidos que como una verdadera herramienta de comunicación o información.

Aunque es probable que en el medio plazo los informes financieros y anuales acaben fusionándose, es importante se-





guir trabajando para que la información ofrecida responda a los mismos atributos exigibles a cualquier tipo de información contable, lo que no está exento de dificultades, dado el grado intangible o cualitativo que se asocia a buena parte de lo comprendido bajo el manto de la RSC.

Sea como fuere, se perciben esfuerzos interesantes para dotar a los informes de sostenibilidad de la flexibilidad propia de este tipo de informaciones, al tiempo que se satisface la rendición de cuentas bajo un sistema métrico profesional y reconocido universalmente. Tal es el caso de la propuesta sugerida por AECA, que permite a las organizaciones responder a cerca de 500 indicadores integrados procedentes de los 25 estándares multinacionales más reputados en áreas de buen gobierno corporativo, relaciones con empleados, clientes, proveedores, comunidad, competencia y medio ambiente; iniciativa que permite, además, un tratamiento informatizado que favorece la normalización, divulgación y comparabilidad de la información empresarial bajo un sistema de medición fiable y automatizado.

Iniciativas como esta, suscritas por entidades como Caixa Galicia, entidad que represento —y que ha sido la segunda institución financiera española en avalar este tipo de evoluciones informativas— permiten recordar el verdadero propósito de la información de RSC, que no es otro que el reconocimiento de la transparencia como generador indispensable de confianza.

Lo que importa en definitiva es que una organización comprenda que los mecanismos de información o comunicación seleccionados responden a una necesidad de adaptación a las expectativas cambiantes, y que deben apoyarse en la transparencia como mecanismo útil en el largo plazo para generar cultura corporativa, evitar imprudencias y alejar tentaciones. La transparencia, como objetivo que trasciende de cualquier herramienta escogida, es uno de los pilares más valiosos en la construcción de la reputación. Esta, aunque no es fácilmente medible, toma un valor superlativo en el momento en que se percibe el riesgo de perderse.

Para concluir, parece oportuno recordar que las crisis suelen ser pausas en el inevitable progreso que debe conducir al conjunto de la sociedad. Muy posiblemente, salvo conflictos ajenos a toda predicción, la sociedad postcrisis continuará conviviendo en el mayor y más rápido período de transformación social que ha vivido la sociedad en toda su historia, y que no se mantendrá, ni mucho menos, ajena a influencias de tipo socioeconómico, evoluciones tecnológicas o posicionamientos geopolíticos que transformarán el escenario futuro.

Esto revela nuevamente el grado de implicación que debe esperarse de las organizaciones empresariales en el modelo de progreso de un país y, en consecuencia, en la atención directa o indirecta que debe prestarse a los factores implicados en la prosperidad económica, en la cohesión social y en la protección del entorno natural que facilita la convivencia de la generación presente y futura. Esto es, sin artificios, lo que podemos denominar desarrollo sostenible.

## Pedro Rivero Torre

Presidente de UNESA

Presidente de la Comisión RSC de AECA

### Empresa, información sobre responsabilidad social y confianza\*

‘Empresa’, ‘Información’ y ‘confianza’ son conceptos llamados a vivir interrelacionados. El marco en el que se desenvuelve la empresa, el mercado, se basa en la confianza, sin esta no hay transacciones, no hay comercio y por tanto no hay mercado, ni tampoco empresa.

Sin embargo, siendo tan importante la confianza, llama la atención comprobar la triste realidad de que en nuestros días, ya no disfrutemos de ésta como lo hacíamos antaño. Es una paradoja que la importancia de la confianza crezca, que la consideremos imprescindible en nuestro mundo relacional y especialmente en el empresarial y que no hayamos sido capaces de conservar los niveles de confianza de los que gozábamos hace unos años. Así, olvidamos con facilidad que por ejemplo hasta hace bien poco, muchas de las compraventas de bienes inmuebles se realizaba verbalmente, sin el apoyo de contrato escrito, ni de registro alguno ¿Quién tiene hoy crédito para llegar a un acuerdo ‘sólo’ con su palabra? Podríamos decir que cuanto más crece el mercado y la dispersión de quienes en él actúan, menor es el margen que queda para la confianza, porque mayor es el desconocimiento de quién es quién, pero nos engañaríamos, lo cierto es que la confianza se ha perdido, incluso entre interlocutores conocidos, y si no nos esforzamos en recuperarla desde los principios, desde la educación personal y profesional en unos valores, desde la cultura, nos dejaremos arrastrar por la idea de que esa es una batalla perdida o al menos, coyunturalmente perdida.

En este marco de crisis de confianza que hemos permitido, a cuyo coste económico ordinario (contratos, garantías, asesoramientos legales, litigios, arbitrajes, juicios, sentencias, etc...), hemos de sumar el extraordinario, para el que basta preguntar al sistema financiero, cuánto cuesta ‘no tener confianza’, materializado en ‘ratings’ y primas de riesgo. La veracidad de las informaciones que nos intercambiamos no nos resultan fácilmente creíbles, porque hemos destruido la confianza natural de un ser humano en otro y ahora tenemos que reconstruirla de manera artificial, en especial cuando existen intereses económicos, de modo que sólo nos queda dotarnos de medios que sean capaces de paliar esta desconfianza y uno de los medios idóneos, si no el idóneo, es sin lugar a dudas la transparencia y para alcanzar ésta, **la información** a través de los cuales podamos, a su vez, recuperar la regulación corporativa basada en la gestión, de acuerdo con los principios de gestión de la RSC.

La información nos permite conocer la situación real de quien participa en el mercado y con ella los riesgos o bondades de contratar con él, ese ejemplo de la bancarrota en Italia que tenía como objetivo indicar a todos los comerciantes que aquel a quien se obligaba a romper el banco en la

\* Con la colaboración de **Miguel Canales**.



# MÁSTER EXECUTIVE EN ASESORÍA FISCAL

Actualiza tus conocimientos y profundiza en las principales áreas del ordenamiento fiscal

- Cuadro docente compuesto por destacados profesionales de Garrigues, de los principales despachos y empresas y de la Administración Tributaria.
- Enfoque práctico para profesionales con experiencia en el ámbito tributario.
- Horario executive de viernes tarde y sábados mañana

**Abierto Plazo de Admisión**

981 185 035

[masters@itecaixagalicia.com](mailto:masters@itecaixagalicia.com)

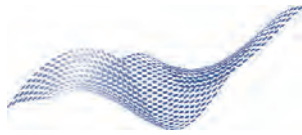


CENTRO DE ESTUDIOS  
GARRIGUES

ite   
CAIXAGALICIA

Por un futuro con futuro

[www.itecaixagalicia.com](http://www.itecaixagalicia.com)



plaza de la villa, no tenía solvencia, es la misma esencia que subyace en el sistema de información actual de las empresas.

Sucede sin embargo, que el mundo de la empresa se ha hecho complejo, primero en la información financiera, en la que se obliga mediante normativa legal a que las empresas informen de una determinada forma, sobre una serie de cuestiones determinadas, en unos plazos y a través de unos medios concretos, incluso obligándose a depositar las cuentas en manos de un tercero independiente, cuya función básica es comprobar la adecuación de la 'presentación de la información' a las exigencias normativas y ponerla a disposición de quienes actúan en el mercado, acompañando en algunos casos esta función de publicidad de la correspondiente auditoría (también por tercero independiente), en busca de la veracidad de la información ofrecida.

Y segundo, en el tipo de empresa para el que estaba concebido ese sistema contable. Una empresa en la que el elemento más importante, aquel sobre el que existía interés en conocer era el económico, de manera que la información, se refería casi de manera exclusiva a las que conocemos como cuentas anuales, información por tanto específica y casi exclusivamente económica que lleva publicándose por las empresas, con las lógicas diferencias que marca el devenir del tiempo, desde el Renacimiento contable de Luca Paccioli en el siglo XV.

La empresa de hoy, la empresa del siglo XXI, es una empresa mucho más compleja, en la que en la plaza de la villa ya no están sólo los empresarios o comerciantes, sino los trabajadores, los proveedores, los vecinos de la localidad, las Administraciones, los accionistas, los clientes, etc... y cada uno con interés en conocer la 'solvencia de la empresa', pero no sólo la económica, sino la solvencia de la empresa, respecto a los que son sus intereses como grupo específico en su relación con ella (*stakeholder*). Por tanto, las necesidades de información son hoy mucho mayores, sobre muchos más aspectos y como ya he señalado en otros escritos, con la dificultad añadida de que muchas de las informaciones sobre las que la empresa debería informar son cuestiones intangibles.

Ser capaces de informar sobre estos nuevos intangibles es muy importante, de una parte porque nos permiten dar respuesta a las inquietudes de información de los grupos de interés y de otra porque es en esos valores intangibles donde se encuentra hoy lo principal del valor real de una empresa; la imagen, la reputación, la marca, son algunos de los ingredientes solos o en conjunto, que más valor aportan a la empresa actual, especialmente en cuanto se relaciona con el Capital Humano.

La necesidad de una evolución en los sistemas de información de las empresas parece evidente, la cuestión es como hacerlo. Existen multitud de proyectos, de ideas, de organismos o entidades trabajando en ello. A nivel nacional, el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas, que ha constituido un grupo de trabajo sobre Transparencia,

tiene entre sus funciones la de determinar los parámetros y criterios que hayan de servir para que las empresas españolas puedan informar en materia de Responsabilidad Social.

A nivel internacional, los esfuerzos de las NIFF y NICC que suponen un avance en la armonización de la información, en la comparabilidad y en la calidad y transparencia de la información, aportando por ejemplo; información financiera por segmentos de negocio y geográficos, o una mayor información medioambiental (dotación de provisiones asociadas a obligaciones de naturaleza medioambiental, reconocimiento de activos inmateriales relacionados con actividades medioambientales como los derechos de emisión, permisos de contaminación, la capitalización de gastos derivados de la adquisición por razones medioambientales de ciertos componentes de activos materiales), o en la información sobre riesgos con informaciones cuantitativas sobre el grado de exposición al riesgo de ciertos elementos patrimoniales, o los trabajos de la Comisión Europea, que buscan favorecer la información de las empresas en responsabilidad social y que tomarán seguramente en lo que resta de año o en los comienzos del próximo 2011, la forma de una Comunicación de la Comisión Europea. Futuros proyectos podrían llegar a incluir una serie de indicadores sobre responsabilidad social comunes al marco europeo de la Unión Europea.

En el ámbito privado destacan las aportaciones del GRI, tanto en la definición de indicadores como en el imprescindible campo de la verificación y certificación necesarias para fortalecer la confianza. La reciente aportación de la Guía Internacional ISO 26000 va también en esta misma dirección.

La empresa es hoy más que nunca un todo, en el que todos sus integrantes pueden aportar o restar valor, las cuentas tradicionales no son capaces de recoger ese valor, pero tampoco lo recogen las nuevas informaciones sobre responsabilidad social. Tras leer una memoria de responsabilidad social de una empresa uno tiene una noción global de lo que hace, incluso específica sobre algunas cuestiones, quizás tiene una noción de conjunto del valor que aporta esa política a la empresa pero ¿Cuál es el valor real? ¿Cual es el valor tangible, en Euros o en Dólares?, aquí esta la cuestión, esto es lo que es necesario alcanzar y por supuesto no es fácil porque hay que cambiar la noción de empresa.

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) con la aplicación del sistema Extensible Business Reporting Language (XBRL) aporta a mi juicio un elemento clave, como es trasladar la información 'social' a los parámetros de la información financiera y aquí creo que está el camino a seguir, pues los avances en los sistemas de gestión informática de la información que propone el sistema XBRL van a permitir, partiendo de un cuadro básico de indicadores sociales, primero la comparación en el desempeño en los ámbitos sociales de actuación representados por esos indicadores entre unas empresas y otras y en una segunda fase, su cuantificación y con ella el eslabón con los indicadores puramente económicos propios de la información financiera.

Una última reflexión, un elemento fundamental de la Responsabilidad Social Corporativa es su carácter voluntario, y en esa voluntariedad, en la imaginación de cada em-

presa, radica su capacidad de crear nuevo valor donde otros no lo tienen o no lo saben ver y por tanto la información o los medios de información sobre Responsabilidad Social Corporativa no deben ser compelidos, sino aceptados y compartidos por las empresas socialmente responsables. El marco de la Responsabilidad Social Corporativa no es el de la información financiera, obligatorio y regulado, sino el de la voluntariedad y si ese es el marco general, también habrá que apostar por la voluntariedad, que no es incompatible con la existencia de elementos comunes, en los medios de información y transparencia, que utilicen las empresas socialmente responsables.

### Fernando Polo Garrido

Coordinador de la Comisión de Contabilidad de Cooperativas de AECA  
Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA)  
Universidad Politécnica de Valencia

### Ricardo José Server Izquierdo

Presidente de la Comisión de Contabilidad de Cooperativas de AECA  
Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA)  
Universidad Politécnica de Valencia

### Elíes Seguí Mas

Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA)  
Universidad Politécnica de Valencia

## Nuevas formas de financiación y efectos de la contabilidad: el caso de las cooperativas

### 1. Introducción

Tradicionalmente las cooperativas vienen limitaciones en obtener financiación vía recursos propios. Debido a sus características organizativas, el capital social de las mismas no sirve de base para establecer derechos políticos ni económicos, y qué en caso de estar remunerado, dicha remuneración está limitada. Esto desincentiva la financiación por parte de los socios mediante este instrumento, que generalmente son reacios a aumentar sus aportaciones obligatorias al capital. Del mismo modo, el recurso a las aportaciones voluntarias al capital social se ha visto insuficiente, aún cuando estén remuneradas, su remuneración sigue estando limitada y en muchas ocasiones dicha limitación está vinculada a la remuneración de la última emisión de las aportaciones voluntarias, o en su defecto al de las aportaciones obligatorias. Esto puede impedir o a cuanto menos dificultar el establecimiento de una contraprestación directa o indirecta, al menos comparable con los productos financieros de riesgo, plazo y liquidez semejantes, que sería lo deseable (EZAI, 2002). Al mismo tiempo la financiación vía recursos propios no puede limitarse en todo caso a los socios de las cooperativas, pues debido al problema de cartera (*portfolio problem*, Cook, 1995) puede llevar a decisiones subóptimas de financiación, es decir la ausencia de transferibilidad, liquidez y de mecanismos de apreciación de las aportaciones para intercambiar derechos residuales impiden que el socio

ajuste su cartera de activos en la cooperativa con su perfil de riesgo.

Ante este entorno la legislación cooperativa española ha ido introduciendo nuevos instrumentos de financiación que son expuestos en el siguiente epígrafe.

En un proceso de innovación de instrumentos financieros la cuestión de la clasificación contable de los mismos no se puede dejar de lado. Como Levi y Segal (2005) documentan, en Estados Unidos la reclasificación de neto a pasivo de los instrumentos financieros híbridos en virtud del SFAS 150 ha disminuido la emisión de dichos instrumentos financieros. En este sentido, en el tercer epígrafe se estudia el caso de la adaptación de las aportaciones financieras subordinadas de Fagor y Eroski a las Normas Internacionales de Información Financiera, en orden a retener su clasificación como patrimonio neto.

Para finalizar se aportan conclusiones. Consideremos que el trabajo es de interés para el regulador contable español en el actual proceso de adaptación de las Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas al actual PGC.

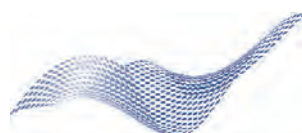
### 2. Nuevas formas de financiación en las cooperativas

Además de las aportaciones al capital social (voluntarias y obligatorias), la legislación cooperativa ha venido recogiendo otras fuentes de financiación por parte de los socios (cuotas de ingreso, las cuotas periódicas, la admisión de financiación voluntaria bajo cualquier modalidad) o de terceros (emisión de obligaciones (sujetas a la legislación aplicable) y las cuentas en participación). Desde las reformas legislativas de los años noventa se han ido introduciendo otras formas de financiación, principalmente los títulos participativos, las participaciones especiales y las financiaciones subordinadas.

Los Títulos Participativos fueron introducidos en España por la ley de cooperativas catalana de 1992 y se han extendido a todas las leyes de cooperativas del estado español, con la esperanza de ser una solución a las necesidades financieras de las cooperativas, así se expresa Borjabad (1997): "quizá los títulos participativos, de origen francés, puedan ser una forma eficaz de financiación".

Se caracterizan por ser un medio de financiación externa que incorpora una remuneración vinculada a la evolución de la actividad de la sociedad, pudiendo incorporar una remuneración fija o mixta, dicha remuneración debe estar preestablecida en la emisión.

Sobre la forma de establecer esa retribución variable participativa, no sólo puede establecerse en función del resultado, Carrasco (1993) aporta varios ejemplos de retribución variable, como porcentajes sobre la rentabilidad financiera, porcentajes sobre tasas de crecimiento de la rentabilidad y sobre otros índices.





En cuanto a su amortización, hay que destacar la amplia libertad para determinar sus plazos, así la actual Ley de cooperativas de Cataluña elimina los anteriores límites que establecía entre un mínimo de tres años y un máximo de veinticinco. Por su parte la Ley de Cooperativas Valenciana estipula que debe ser por tiempo predeterminado.

Además de los derechos económicos, sus titulares tienen reconocidos derechos políticos, en general la representación y defensa de sus intereses en la Asamblea General y en algunas leyes también en el Consejo Rector, es decir se le reconoce un derecho de asistencia con voz, pero en ningún caso con voto.

Las Participaciones Especiales han sido introducidas por la Ley de cooperativas del País Vasco de 1993, posteriormente, la Ley de cooperativas de Navarra las incorpora en 1996. En 1999 al ser previstas la Ley Estatal se produjo una expansión en leyes coetáneas y posteriores, estando actualmente reguladas, además de en las anteriores en las leyes de Asturias, Castilla La Mancha, Cataluña, y Madrid (remitiendo a la Ley Estatal)<sup>1</sup>.

Son recursos financieros con carácter de subordinados (**Celaya**, 1995), su regulación es especialmente parca, obediendo a la voluntad del legislador de ofrecer un marco flexible (**Gallego**, 2002). Esta falta de regulación ha suscitado muchas incertidumbres entre la doctrina especializada (**Fajardo**, 1999) quedando no suficientemente precisos los límites de sus derechos económicos y especialmente los políticos.

Lo más relevante en cuanto a su naturaleza económica es su carácter de financiación subordinada, libremente transmisible, que puede ser suscrita por socios o terceros, con dos criterios diferenciados en cuanto a su vencimiento: i) con carácter general se establece un vencimiento mínimo de cinco años, ii) vencimiento en la liquidación de la cooperativa, pudiendo ser reembolsables anticipadamente por parte de la cooperativa cumpliendo requisitos de garantía (en general mediante el procedimiento de reducción de capital por restitución de aportaciones, establecido para las sociedades de responsabilidad limitada).

Cuando el vencimiento tenga lugar en la liquidación de la cooperativa, la Ley Estatal, de Asturias, y de Castilla La Mancha establecen que tendrán la consideración de capital social.

La Ley Vasca en su modificación del año 2000 establece que consideran financiaciones subordinadas las recibidas por las cooperativas que, a efectos de prelación de créditos, se

sitúen detrás de todos los acreedores comunes, y que independientemente de su denominación o formalización jurídica (esto es participaciones especiales y cualquier otra), tendrá la consideración de capital social cualquier aportación financiera subordinada contratada por la cooperativa con socios o terceros cuyo vencimiento no tenga lugar hasta la aprobación de la liquidación de la misma. En el mismo sentido se pronuncia la actual Ley Navarra de 2006.

### 3. La adaptación de las aportaciones financieras subordinadas de Fagor y Eroski a las Normas Internacionales de Información Financiera

Las cooperativas Fagor y Eroski pertenecientes al grupo cooperativo Mondragón Corporación Cooperativa emitieron aportaciones financieras subordinadas en 2004 y 2002 respectivamente. En dichas emisiones las aportaciones daban derecho a percibir una retribución anual fija con interés variable sin carácter de participativa. El tipo de interés se referenciaría al EURIBOR, incrementado en un diferencial.

Como es bien conocido la Unión Europea estableció la aplicación obligatoria de las NIIF para las cuentas consolidadas de empresas cotizadas. Para Fagor y Eroski, cuyos títulos cotizados son valores de renta fija<sup>2</sup>, precisamente las aportaciones financieras subordinadas emitidas en 2004 y 2002, la aplicación obligatoria de las NIIF empezó el uno de enero de 2007.

El proceso de conversión a las NIIF presenta dos aspectos relevantes por el hecho de ser cooperativas, una el efecto sobre las aportaciones al capital social y otra sobre las aportaciones financieras subordinadas (**Zárraga**, 2007).

El primero, ampliamente estudiado se ha abordado con una modificación legal de la Ley de cooperativas del País Vasco<sup>3</sup> permitiendo aportaciones al capital social con derecho incondicional de la cooperativa a rehusar el reembolso y las posteriores modificaciones estatutarias. En el caso de Fagor se ha establecido en Estatutos que la Asamblea General limitará anualmente para cada ejercicio el importe los reembolsos de las aportaciones de los socios que causan baja. Cualquier reembolso que supere dicho límite requerirá el acuerdo favorable del Consejo Rector, que deberá ser ratificado en la Asamblea General. En el caso de Eroski las aportaciones de capital cuyos titulares han causado baja se denominan 'Aportaciones financieras subordinadas exsocios' y es la Asamblea General quien acuerda o no la adquisición de dichas aportaciones, pudiendo por tanto rehusar incondicionalmente el reembolso.

Sobre el segundo aspecto, las aportaciones financieras subordinadas, según lo establecido en el artículo 57.5 de la Ley de cooperativas del País Vasco, se consideran capital social al tener un vencimiento en la liquidación y eran clasificadas en el patrimonio neto, en virtud de lo establecido en las Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas de 2003.

Con la aplicación de las NIIF se contabilizarán como pasivo al presentar una remuneración obligatoria. Esto ha supuesto modificar las posteriores emisiones de aportaciones financieras subordinadas, de modo que la remuneración queda condicionada al cumplimiento de una serie de requisitos,

1 En la mayoría de las restantes leyes autonómicas de cooperativas aparecen mencionadas en su articulado, aunque sin regularlas.

2 Las aportaciones al capital social de las cooperativas no son títulos libremente transmisibles y la obtención de la condición de socio está condicionada al cumplimiento de unos requisitos, por lo que dichos instrumentos no son títulos cotizados.

3 Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi.

# TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS

---

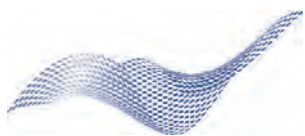
## CRIADOR DE VALOR PARA AS EMPRESAS



O RIGOR DO TOC  
É A SEGURANÇA  
DO EMPRESÁRIO



**OTOC**  
ORDEM DOS TÉCNICOS  
OFICIAIS DE CONTAS



reteniendo al mismo tiempo la clasificación como patrimonio neto.

En concreto, las nuevas aportaciones financieras subordinadas de Fagor y Eroski de 2006 y 2007 respectivamente, devengan un interés anual referenciado al Euribor más un diferencial. Estos intereses se pueden satisfacer en efectivo, en especie o combinando ambas modalidades en función de dos posibles escenarios:

*A. Escenario de pago a remuneración a los socios trabajadores por cualquiera de los siguientes conceptos:*

- 1) intereses sobre las aportaciones al capital social,
- 2) revalorización de aportaciones al capital social,
- 3) actualización de aportaciones con cargo a reservas de libre disposición,
- 4) retornos cooperativos, e
- 5) incrementos del anticipo de consumo a los socios trabajadores como consecuencia de la política retributiva.

Los intereses son abonados en efectivo.

*B. Escenario de no pago a remuneración a los socios trabajadores por cualquiera de los conceptos anteriores.*

La Asamblea General podrá acordar el abono de intereses mediante cualquiera de las siguientes modalidades a su elección:

- Efectivo
- En especie, incrementando el nominal de la aportación en la cuantía correspondiente al importe neto que resulte de minorar el interés devengado en el importe del ingreso a cuenta del IRPF.
- Mediante una combinación de ambas modalidades, en la proporción que se estime conveniente.

En resumen, los intereses de las aportaciones subordinadas se devengarán siempre aunque no haya beneficios, no obstante la cooperativa puede evitar la salida de recursos económicos (es decir la salida en efectivo), satisfaciendo los intereses en especie, en este caso solo podrían ser hechos efectivos en la liquidación de la cooperativa.

El escenario de pago en efectivo ocurrirá cuando se produzcan los supuestos 1 a 5 anteriores. Para que se puedan dar los supuestos 1 a 4 anteriores es necesario, conforme a lo establecido en la Ley y Estatutos, que existan beneficios o reservas de libre disposición, no siendo éste un requisito necesario para el supuesto 5.

Configuradas de este modo, las aportaciones subordinadas retienen la clasificación como patrimonio neto, pero pueden ser un ejemplo, bajo determinadas circunstancias, del así llamado economic compulsion que se hace patente especialmente en instrumentos con opción de compra por parte

de la entidad, que se según sus características sea gravoso económicamente para la entidad mantenerlo en circulación y por tanto, la entidad se vea obligada económicamente a su recompra.

El economic compulsion es un tema complejo sujeto a un análisis más detallado, que dejamos para otro trabajo, basta decir aquí que no ha sido abordado por el IASB por su complejidad que conllevaría a crear más problemas en la clasificación patrimonio neto-pasivo. Según criterio del IASB, queda limitada su consideración a los términos establecidos en el contrato del instrumento financiero.

## Conclusiones

Como se ha expuesto en estas líneas, en la innovación en instrumentos financieros la contabilidad es una variable de primer orden. Las aportaciones financieras subordinadas (participaciones especiales) es un ejemplo más.

El caso expuesto aquí, desarrollando el régimen legal y dos emisiones concretas de aportaciones financieras, es de interés para el regulador contable español, que actualmente está desarrollando un Borrador de Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas adaptado al actual PGC.

Los requisitos para mantener su clasificación son que el instrumento no presente una obligación de recompra para el emisor ni una remuneración obligatoria, tal y como han sido puestos de manifiesto en el documento de AECA (2009).

Para los títulos participativos, considerados como deuda en las leyes sustantivas de cooperativas, retienen generalmente su clasificación en el ámbito contable, en tanto en cuanto no satisfagan los criterios anteriores. Para su contabilización, dada la dificultad en registrar el devengo de los gastos financieros, debido a su carácter contingente al ser participativos, nos remitimos al tratamiento que el ICAC ha dado para los préstamos participativos (consulta nº 1 BOICAC 78/2009).

## Bibliografía

- AECA** (2009) *Fondos Propios en Cooperativas*. Documento 1 de la Comisión de Contabilidad de Cooperativas.
- Borjabad Gonzalo, P.** (1997) 'Estudio comparado de las estructuras financieras de las empresas cuyos titulares son sociedades cooperativas reguladas por las leyes españolas de cooperativas, general y autonómicas, así como de las principales masas patrimoniales que las integran'. En *Anuario 1996 Fundación Ciudad de Lleida*. Lérida. Edita: Fundación privada Ciudad de Lleida, pp. 59-128.
- Carrasco Carrasco, M.** (1993) *La nueva estructura de los fondos propios de las cooperativas agroalimentarias*. Huelva. Edita: Junta de Andalucía.
- Celaya Ulibarri, A.** (1995) *Acceso de las cooperativas al mercado de capitales*. Edita: INFES (Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social).
- Cook, M.L.** (1995) 'The future of U.S. Agricultural Co-operatives: A Neo-Institutional Approach'. *American Journal of Agricultural Economics*, 77 Diciembre, pp. 1.153-1.159.
- EZAI** (2002) Informe *La distribución de resultados entre capital y trabajo*.
- Fajardo García, I.G.** (1999) La ley estatal de cooperativas 27/1999, de 16 de julio. CIDE, nº 29, pp. 27-38.
- Gallego Sevilla, L.P.** (2002) *Efectos económicos y fiscales de la legislación cooperativa en España*. Tesis Doctoral presentada en la Universidad Politécnica de Valencia, 262 pp.

Levi, S.; Segal, B. (2005) 'The impact of Debt-Equity reporting classifications on firm's decision to issue hybrid securities'. *SSRN Working Paper series* (<http://ssrn.com>).

Zárraga, E. (2007) 'Proceso de conversión a las NIIF del Grupo Fagor Electrodomésticos'. Ponencia presentada en el Simposio 'Las cooperativas ante la armonización contable internacional', XIV Congreso AECA 'Empresa y sociedad: respondiendo al cambio'. Valencia 19-21 de septiembre de 2007.

## Marta de Vicente Lama

Profesora de ETEA-Universidad de Córdoba

## Horacio Molina Sánchez

Profesor de ETEA-Universidad de Córdoba

# El valor razonable gana terreno en la valoración de las inversiones inmobiliarias

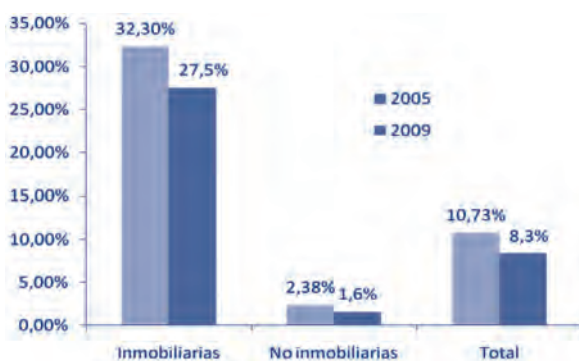
## 1. Introducción

La gestión de empresas requiere un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que se deriva de las actividades que aborda. Una excesiva concentración del negocio en actividades de mayor rentabilidad, que normalmente llevan asociado un riesgo más elevado, puede desencadenar sobresaltos fatales. El caso del sector inmobiliario en la última década es un claro ejemplo; pero ¿se pudo seguir una estrategia que permitiese soltear la tormenta que se avecinaba?

La respuesta la encontramos en el epígrafe de inversiones inmobiliarias que figuran en los balances de las compañías del sector<sup>1</sup>. Como se puede observar en el gráfico 1, la proporción de estos activos es más significativa que en otros sectores, pues la inversión en estos activos constituye una estrategia habitual de diversificación de los riesgos del negocio, tratando de buscar a través del alquiler de los inmuebles unos flujos de ingresos recurrentes y más estables que

Gráfico 1

Peso de las inversiones inmobiliarias sobre el total de activos en el sector inmobiliario y en otros en los años 2005 y 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los grupos cotizados españoles en el mercado continuo que cuentan con inversiones inmobiliarias en su balance de situación consolidado

1 Las inversiones inmobiliarias son terrenos y construcciones destinados a la venta cuando esta actividad no es la habitual de la empresa o bien al alquiler, como arrendamientos operativos, con independencia de cuál sea la actividad principal del arrendador.

los derivados de la actividad de venta de inmuebles, que tiene un carácter más cíclico. La decisión de diversificar hacia el negocio patrimonialista implica para las empresas inmobiliarias sacrificar rentabilidad en periodos de boom inmobiliario a cambio de introducir estabilidad en el importe de la cifra de negocios. En definitiva, es una decisión que tiene bastante en común con la decisión de invertir en instrumentos de deuda con el objetivo de cobrar el cupón de intereses que generan este tipo de inversiones (NIC 40, BC.35).

La Norma Internacional de Contabilidad 40 (NIC 40) regula el tratamiento contable de las inversiones inmobiliarias y ofrece, en la valoración posterior, una alternativa contable según la cual las inversiones inmobiliarias se pueden registrar a valor razonable, reconociendo la diferencia con la valoración anterior en la cuenta de pérdidas y ganancias, o bien se pueden valorar a coste histórico menos amortizaciones y deterioros, revelando en la memoria su valor razonable.

## 2. El modelo dominante en el caso de las inversiones inmobiliarias

Ambos modelos de valoración posterior, coste y valor razonable, priorizan características diferentes en la información contable ya que mientras el primero se decanta por la fiabilidad de la medida, el segundo atiende a la relevancia<sup>2</sup>. En este sentido y para evitar la pérdida de relevancia en la información, si el grupo empresarial opta por el modelo de coste para el registro de sus inversiones inmobiliarias debe revelar su valor razonable en la memoria. De esta forma, no se priva a los inversores de una información relevante en la estimación que el mercado hace de los flujos de caja esperados de dichos activos; limitando de esta manera la actuación de los *insider traders*. Por el contrario, cuando el grupo opta por el modelo de valor razonable no se exige la revelación de los costes históricos.

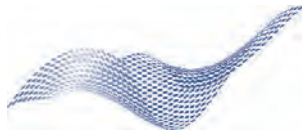
La Norma Internacional de Pymes (párrafo 16.7) se decantó por el modelo de valor razonable siempre que éste se pueda obtener de forma fiable sin incurrir en un coste excesivo. En caso contrario se seguirá el modelo de coste, como sucede en el resto de inmovilizados materiales (a los cuales no se permite en esta norma la revalorización como opción contable). Por lo tanto, no estamos en presencia de una opción contable sino de un análisis de las circunstancias, como sucede por ejemplo en los contratos de larga duración y el empleo del método del porcentaje de realización o el de contrato cumplido.

Por otra parte, recientemente, el FASB ha iniciado el estudio de su norma sobre inversiones inmobiliarias bajo la hipótesis de requerir el modelo de valor razonable<sup>3</sup>; aun siendo

2 Power (2010) realiza una interesante discusión sobre la evolución del concepto de fiabilidad, desde una perspectiva basada en la transacción y que vincularía el concepto con la verificabilidad, a otro de corte más económico y que encontraría valoraciones más fieles del objeto a valorar en el mercado y en los valores que produce.

3 Reunión del 14/07/2010. [http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=FASBContent\\_C&pagename=FASB%2FFASBContent\\_C%2FProjectUpdatePage&cid=1176156713837](http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=FASBContent_C&pagename=FASB%2FFASBContent_C%2FProjectUpdatePage&cid=1176156713837)





consientes que esta decisión no la hace plenamente convergente con la NIC 40 que permite la elección de modelo.

Como consecuencia de lo anterior y de la propia historia del proyecto de Norma Internacional 40, en el que el Borrador de norma (E64) se decantaba por el modelo de valor razonable, se aprecia un sesgo a favor de este modelo. En definitiva, se vela por aquellos usuarios que aprecian en mayor medida la relevancia, no así por los que valoran más la fiabilidad. Una de las razones que justificaría esta elección es que los analistas del sector inmobiliario (donde realmente son relevantes estas inversiones<sup>4</sup>) suelen analizar la rentabilidad del patrimonio en alquiler considerando tanto la rentabilidad por rentas como por cambio en el valor razonable de las inversiones inmobiliarias. Por este motivo, la diferencia de valoración se incorpora al resultado y no al patrimonio (como sucede en el modelo de revalorización que establece la NIC 16 para los elementos de propiedad, planta y equipo). El cambio de valor debe formar parte del resultado del ejercicio a efectos de evaluar la rentabilidad total de los activos. La propia NIC 40 justifica el valor razonable por su capacidad para reflejar “el ingreso por rentas que se podría obtener de arrendamientos en las condiciones actuales, así como los supuestos razonables y defendibles que representen la visión del mercado que partes experimentadas e interesadas pudieran asumir acerca del ingreso que, por arrendamientos futuros se pudiera conseguir a la luz de las condiciones actuales del mercado” (NIC 40, 40).

La obligación para los grupos empresariales que optan por el modelo de coste de revelar el valor razonable de sus inversiones inmobiliarias en memoria muestra, como hemos comentado, la preferencia implícita por el modelo de valor razonable y, por tanto, por la relevancia de la información. Adicionalmente, este requisito de revelación pretende mitigar el efecto que la elección contable tiene en la comparabilidad de la información ofreciendo a los usuarios información suficiente para que puedan realizar un análisis comparativo. Sin embargo, la información revelada en la memoria según el modelo de coste no permite reconstruir fácilmente el efecto del modelo de valor razonable en la cuenta de pérdidas y ganancias o, lo que es lo mismo, la incorporación al resultado del ejercicio de la variación anual en el valor razonable de las inversiones inmobiliarias. Con esta información, los usuarios pueden obtener únicamente el impacto acumulado del valor razonable desde el momento de adquisición (por diferencia con el coste histórico).

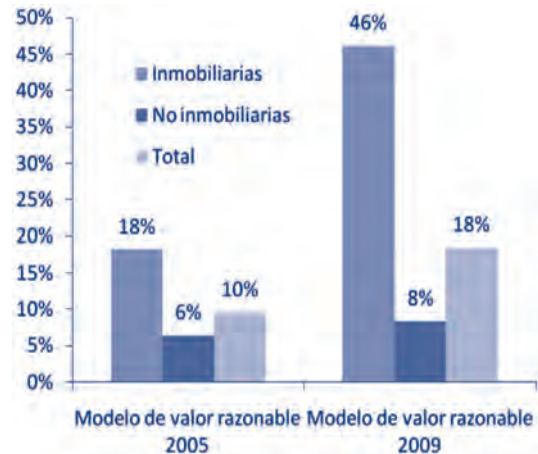
Por otra parte, dado que la NIC 40 no requiere la revelación de costes históricos cuando el grupo opta por el modelo de valor razonable, los usuarios disponen de la información sobre la variación anual en el valor razonable pero no de su efecto acumulado durante los años de tenencia de las inversiones inmobiliarias.

4 En otros sectores son inversiones testimoniales.

5 De los cuatro cambios de criterio del modelo de coste al modelo de valor razonable en los grupos inmobiliarios cotizados en el mercado continuo, tres de ellos se produjeron en el cierre de 2006 y el cuarto en el cierre de 2007.

Gráfico 2

Evolución en la aplicación del modelo de valor razonable de los grupos con inversiones inmobiliarias en el mercado continuo español entre 2005 y 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los grupos cotizados españoles en el mercado continuo que cuentan con inversiones inmobiliarias en su balance de situación consolidado

En España, los grupos españoles con inversiones inmobiliarias en su balance de situación optaron inicialmente por el modelo de coste (véase el gráfico 2), si bien algunos utilizaron la alternativa en la primera adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera que permitía la revalorización como coste atribuido, por lo que en parte se conseguía puntualmente el efecto sobre el balance del modelo de valor razonable<sup>5</sup>.

Con el paso de los años, y a pesar de las críticas que se han vertido sobre el criterio de valor razonable con motivo de la crisis financiera, el número de compañías que emplean el modelo de valor razonable ha crecido significativamente, especialmente en el sector inmobiliario; no en vano en las discusiones previas a la publicación de la NIC 40, se abordó el carácter sectorial de la misma, si bien fue rechazado por el Consejo (NIC 40, BC.7).

### 3. La estimación del valor razonable

La obtención de valores razonables en ciertos activos no financieros, como las inversiones inmobiliarias, debe superar la dificultad que supone la inexistencia de mercados líquidos en los que cotizan estos activos. Por lo tanto, ante la imposibilidad que supone la observación de estos valores se debe recurrir a técnicas de valoración de los mismos, en los que los parámetros empleados pueden ser observables en el mercado o no observables. En la medida, que se puedan utilizar parámetros observables la medición gana neutralidad, lo que aporta utilidad a los usuarios de la información.

Como hemos apuntado anteriormente, el negocio patrimonialista en las compañías inmobiliarias se dirige a un segmento de actividad que no busca la venta inmediata de los activos (que se clasifican como existencias), por lo que el cálculo del valor razonable debería atender a estas circunstancias que describe el modelo de negocio; por este motivo, la NIC 40, pár. 45, indica que “la mejor evidencia de un valor razonable se obtiene normalmente, de los precios actuales en un mercado activo para propiedades similares en la



misma localidad y condiciones, y sujeto a arrendamientos y contratos similares. A estos efectos, la entidad tendrá cuidado de identificar cualquier diferencia en la naturaleza, localización o condición de la propiedad, así como en las condiciones de los contratos de arrendamiento y los otros contratos relacionados con la misma” (el subrayado es nuestro)<sup>6</sup>. La misma norma reconoce la imposibilidad de un mercado que valore este tipo de activos por lo que remite a técnicas de valoración que empleen o bien el enfoque de mercado si hubiese cotizaciones de bienes similares que pudiesen ser ajustados para recoger las circunstancias del activo a valorar o bien la utilización de proyecciones de flujos futuros en arrendamientos similares, “utilizando tipos de descuento que reflejen la evaluación actual del mercado sobre la incertidumbre en la cuantía y calendario de los flujos de efectivo” (NIC 40, 46, c).

Ante la necesidad de recurrir a estimaciones, la literatura ha señalado el riesgo moral que supone la manipulación de las cifras por parte de la Dirección (Landsman, 2007); si bien no presentar el valor razonable favorecería una toma de decisiones ineficientes pues no se ofrecería información al mercado sobre la mayor calidad de determinada cartera inmobiliaria; para superar este problema Landsman (2007) apunta al empleo de valoradores independientes. Barth (2007) va más allá, especialmente cuando los valores no son observables, y considera que la información privada que disponen los propios directivos puede ser relevante para el mercado a la hora de formular sus estimaciones, sin negar el riesgo de manipulación en las cifras.

En este aspecto, la NIC 40 no obliga al empleo de tasadores independientes, si bien el mercado, ha decidido emplearlos, especialmente cuando son inversiones relevantes o cuando se trata del sector inmobiliario. En España, podemos observar su utilización generalizada en los grupos inmobiliarios (véase gráfico 3), siendo bastante disperso en otras compañías, en las que unas veces se utilizan para valorar algunos activos, otras veces se realizaron las tasaciones con otras finalidades y se aprovechan a efectos de información finan-

ciera, otras veces corresponden a estimaciones de la propia compañía a partir de tasaciones independientes formuladas varios años atrás, o finalmente, por tasaciones internas de la compañía.

Otro mecanismo para reducir la asimetría de información es una mayor transparencia sobre el proceso de estimación. Este es el segundo campo en el que el valor razonable (o mejor dicho la forma cómo se obtiene) está ganando presencia. La exigencia de mayores requisitos de revelación sobre las estimaciones, y que van a ser auditados, ayuda a limitar el riesgo moral y facilita la comprensión de las estimaciones por parte de los usuarios de la información. Desde el punto de vista regulatorio, actualmente el IASB tiene abierto un Borrador sobre la Revelación de los análisis de valoración de la incertidumbre en las valoraciones a valor razonable, cuya finalidad es ofrecer información sobre la sensibilidad de las valoraciones obtenidas mediante técnicas de valoración que utilicen datos no observables en el mercado (datos de nivel 3) a variaciones en los mismos. En España, algunos grupos inmobiliarios, de manera voluntaria, presentan cuáles son las variables claves en sus modelos de estimación (Afirma, Colonial, Metrovacesa o Realia en 2009); otros ya presentan los análisis de sensibilidad comentados (Colonial o Metrovacesa en 2009), al igual que los yields utilizados en los descuentos de flujos (Colonial o Nyesa en 2009)<sup>7</sup>.

En cualquier caso hemos de recordar que el valor razonable es preciso calcularlo en cualquiera de los dos modelos permitidos por la NIC 40; en un caso se presenta en la Memoria (modelo de coste) y en otro en el balance de situación y la diferencia con las valoraciones anteriores en la cuenta de pérdidas y ganancias (modelo de valor razonable), por lo que el problema es común para todos los grupos que dispongan de inversiones inmobiliarias en su patrimonio.

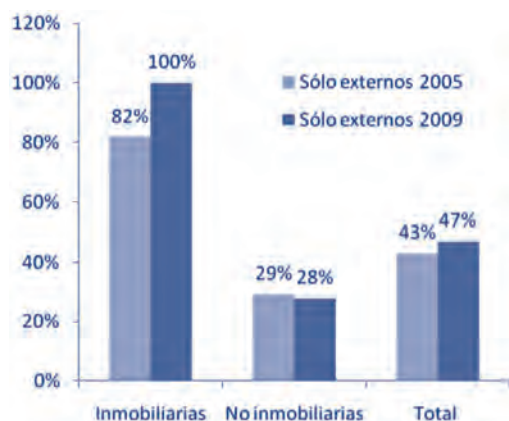
#### 4. Conclusión

En el sector inmobiliario, el valor razonable gana terreno en la presentación de las inversiones inmobiliarias por el creciente uso como criterio de valoración posterior en el balance de situación y por el incremento en la calidad de la revelación en cuanto a su obtención (mayor empleo de tasadores externos, información sobre criterios para su obtención, análisis de sensibilidad, etc.).

La Base de Conclusiones de la NIC 40 indicaba que las razones para incluir esta opción contable eran, por un lado, conceder a los preparadores y usuarios tiempo para obtener más experiencia en el empleo de un modelo de valor razo-

Gráfico 3

Evolución en el empleo de tasadores sólo externos de los grupos con inversiones inmobiliarias en el mercado continuo español entre 2005 y 2009

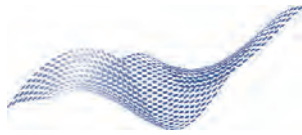


Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los grupos cotizados españoles en el mercado continuo que cuentan con inversiones inmobiliarias en su balance de situación consolidado

<sup>6</sup> Este párrafo de la NIC 40 debería ser objeto de revisión en el caso de prosperar el Borrador de Valoración a valor razonable cuando, al prescribir que la valoración se haga atendiendo “al más elevado y mejor uso”, requiere la revelación separada del valor con el uso actual más el incremento que se podría obtener con “el más elevado y mejor uso” (ED/2009/5, pár. 21), introduciendo una valoración de costes de oportunidad que Barlev y Haddad (2003) consideran debe formar parte de la rendición de cuentas y que el modelo de coste no permite realizar.

<sup>7</sup> De todos los grupos citados, tan sólo Realia siguió el modelo de coste en 2009; el resto emplearon el modelo de valor razonable.





nable y, por otro, dar a los países con mercados inmobiliarios menos desarrollados y a los profesionales de la valoración más tiempo para lograr una mayor madurez. Pasados 10 años, el criterio elegido por la NIIF de Pymes, y la reciente declaración del Consejo del FASB, apuntan a que posiblemente se están alcanzando esas cotas deseadas que permitan eliminar en un futuro esta opción contable.

Por otra parte, en cuanto a la práctica seguida por los grupos empresariales, la elección entre el modelo de coste y de valor razonable se está convirtiendo en una opción contable para aquellas compañías con inversiones inmobiliarias puntuales en su balance. Los grupos especializados en el negocio del arrendamiento de inmuebles optan progresivamente por el modelo de valor razonable, superando una tradición contable muy determinada por el coste histórico y la prudencia valorativa. Por tanto, la opción contable prevista en la NIC 40 pasa a ser una cuestión que da carta de naturaleza a la aplicación del criterio de coste-beneficio.

El creciente uso del valor razonable en las inversiones inmobiliarias del sector inmobiliario introduce debates típicos sobre las prácticas para su obtención y revelación que surgen en el terreno de los instrumentos financieros y que suponen para el regulador otro campo del cuál derivar experiencias que permitan destilar los conceptos de valoración y cómo darle carta de naturaleza, a través de ellos a las características de la información.

### Bibliografía

**Barlev, B. y Haddad, J. R.** (2003): 'Fair Value Accounting and the Management of the Firm'. *Critical Perspectives on Accounting*; vol. 14, pp. 383-415

**Barth, M.** (2007): 'Standard-setting measurement issues and the relevance of research'. *Accounting and Business Research*; Special Issue: International Accounting Policy Forum, pp. 7-15.

**Landsman, W. R.** (2007): 'Is fair value accounting information relevant and reliable? Evidence from capital market research'. *Accounting and Business Research*; Special Issue: International Accounting Policy Forum, pp. 19-30.

**Power, M.** (2010): 'Fair value accounting, financial economics and the transformation of reliability'. *Accounting and Business Research*; vol. 40 (3), pp. 197-210.

### María Teresa Tascón Fernández

Profesora Titular de Universidad de la Universidad de León

### Borja Amor Tapia

Profesor Ayudante Doctor de la Universidad de León

## Cómo mejorar la estimación de la ratio de rentabilidad distinguiendo actividades operativas y financieras

La descomposición en ratios permite obtener guías para desarrollar estimaciones, tanto en la evolución de la propia empresa a lo largo del tiempo, como en la situación relativa de ésta respecto a otras empresas de referencia.

En particular, la rentabilidad sobre fondos propios desempeña un papel fundamental en los modelos de valoración de descuento de rentas futuras, aunque también es el principal inductor de algunos de los múltiplos más habituales usados en valoración, como las relaciones precio de mercado-resultados o precio de mercado-fondos propios.

**Nissim y Penman** (2001) analizan exhaustivamente las actividades operativas y las actividades financieras, tanto a efectos valorativos, en el contexto de los modelos de resultados anormales, como a efectos de análisis de estados financieros, en el contexto de la pirámide de ratios de DuPont. En este sentido, la descomposición en ratios, elaboradas a partir de una separación más clara de lo operativo y lo financiero, permite un gran avance en la interpretación respecto al clásico modelo de DuPont.

### Analizando la ROE: Modelo Clásico de DuPont

El modelo de DuPont propone desagregar la ratio de rentabilidad sobre fondos propios en ratios significativas para la gestión de la empresa, engarzadas matemáticamente, de manera que se puede apreciar el efecto que la variación de cada una de ellas produce en el resto. Así, el modelo destaca los tres inductores básicos de la ROE:

$$\text{ROE} = \text{Margen de Beneficio} \times \text{Rotación de Activos} \times \text{Apalancamiento} =$$

$$= \frac{\text{Resultados}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} \times \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Fondos Propios}}$$

La descomposición de Dupont es útil para identificar la contribución de cada una de esas tres relaciones a la rentabilidad. En primer lugar, la empresa tiene que obtener un margen de beneficio suficiente, o al menos positivo, con independencia de que su actividad sea eficiente y de su forma de financiarse. Una vez deducidos todos los gastos necesarios para la producción, el negocio tiene que dejar beneficios. Un buen margen puede originarse en el poder para establecer precios, ya sea derivado de la innovación en el producto, del posicionamiento de este, del reconocimiento de la marca; también puede proceder de las ventajas de ir por delante de la competencia; o bien, de actuar en un nicho concreto de mercado.

En segundo lugar, asumiendo que la actividad normal de la empresa genera beneficios, es importante lograrlos con la inversión mínima en activos. Una buena rotación proviene del uso eficiente del inmovilizado, de una buena logística y de una correcta gestión del capital circulante. La rentabilidad de la empresa puede reducirse sensiblemente o desaparecer si la inversión en activos no se justifica con la cifra de ventas (bajas rotaciones). Si en lugar de considerar el resultado neto global, consideramos el resultado neto, combinando los dos primeros términos del modelo clásico de DuPont obtendríamos una aproximación a la rentabilidad económica<sup>1</sup> de la empresa.

El tercer factor relaciona los fondos propios con el total de los fondos empleados por la empresa. Con una proporción de deuda elevada, la pequeña base de fondos propios se be-

<sup>1</sup> Aunque la forma más frecuente de hallar la rentabilidad económica utiliza el resultado operativo, otros autores toman el resultado neto, dando a la ratio la misma denominación.

neficia de la totalidad de lo generado como rentabilidad económica (resultado/activos totales) y, por tanto, gozará de un alto nivel de rentabilidad financiera. Pero la deuda adicional puede incrementar o reducir la rentabilidad, en función de la relación entre el coste de la deuda y la rentabilidad generada por la empresa con la financiación obtenida. La financiación ajena contribuye a la rentabilidad final cuando la tasa de interés es inferior a la rentabilidad, antes de intereses, que puede obtener la empresa con el dinero que toma prestado.

Los dos primeros componentes del modelo reflejan el efecto de las operaciones empresariales sobre la rentabilidad. Ya que responden a las cuestiones: ¿cómo emplea la empresa sus activos para realizar las ventas?, y, ¿resulta rentable la empresa con las ventas que realiza? Podemos caracterizar diferentes empresas y sectores a partir del margen de beneficios y las rotaciones. Los sectores intensivos en capital, como por ejemplo el constructor y la industria pesada, tienen bajas rotaciones y, por tanto, mantienen márgenes altos para lograr una tasa de rentabilidad competitiva. En el lado opuesto se sitúan los vendedores minoristas, que generalmente tienen rotaciones altas y, por ello, la competencia deriva en márgenes relativamente bajos. Dentro de cada sector también se puede caracterizar a las empresas según los diferentes márgenes y rotaciones que mantienen. Las empresas que adoptan una estrategia de liderazgo en costes producen al menor coste posible, lo que puede reducir sus márgenes, por lo que suelen compensar esa reducción de margen unitario vendiendo grandes cantidades (mayor rotación). Por otra parte, las empresas que adoptan una estrategia de diferenciación en producto, venden menores cantidades (menor rotación) pero con márgenes elevados.

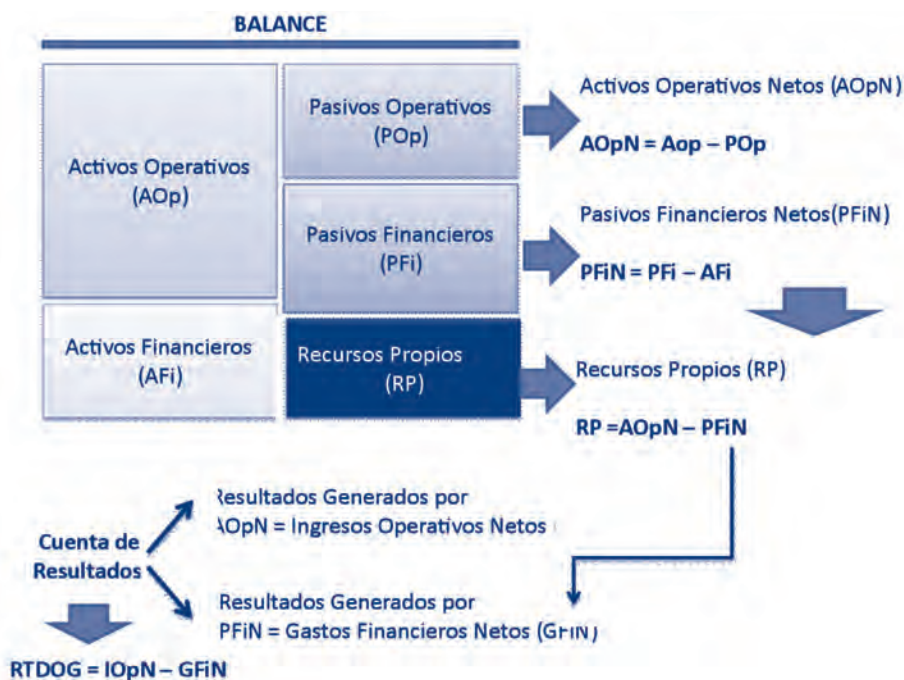
A partir de los estados contables consolidados presentados por la empresa Inditex desde 2004 hasta 2008, hemos aplicado la descomposición de ratios clásica del modelo de DuPont, obteniendo los siguientes resultados.

	2005	2006	2007	2008
<i>Rentabilidad de los Activos Totales</i>	17,59%	17,83%	19,83%	15,95%
<i>xApalancamiento</i>	<u>1,7718</u>	<u>1,7124</u>	<u>1,6712</u>	<u>1,6599</u>
<b>=ROE</b>	<b>31,17%</b>	<b>30,53%</b>	<b>33,14%</b>	<b>26,48%</b>
<i>Margen Neto de Beneficio</i>	12,28%	11,90%	13,50%	11,41%
<i>xRotaciones de Activos</i>	1,4318	1,4977	1,4687	1,3986
<i>xApalancamiento</i>	<u>1,7718</u>	<u>1,7124</u>	<u>1,6712</u>	<u>1,6599</u>
<b>=ROE</b>	<b>31,17%</b>	<b>30,53%</b>	<b>33,14%</b>	<b>26,48%</b>

### El modelo de DuPont distinguiendo actividades operativas y financieras

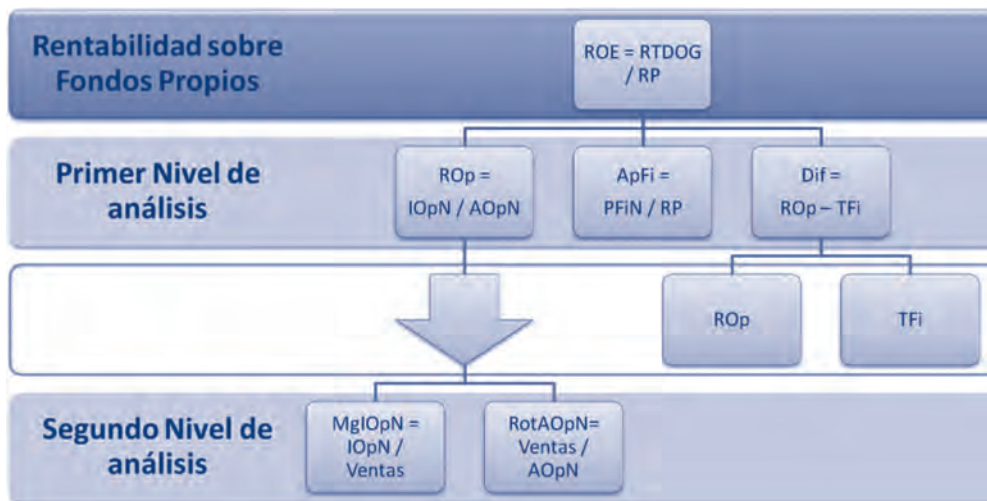
Diferenciar las actividades operativas de las financieras permite determinar si los aspectos de la empresa que generan valor están efectivamente en las actividades que desempeña según su objeto social. Además, dado que los condicionantes estratégicos para la evolución futura de esos dos bloques de actividades son muy distintos, la estimación de la persistencia en crecimientos y rentabilidades será más asequible por separado. Por ejemplo, la evolución de las ventas en el sector, la estrategia de la empresa para conseguir cuota de mercado o la tecnología aplicada a la producción afectarán a los resultados procedentes de las actividades opera-

**Figura 1**  
Activos Operativos Netos, Pasivos Financieros Netos y Resultado Global





**Figura 2**  
Los inductores de la ROE



tivas, pero no a los derivados de las actividades financieras. Por el contrario, la evolución de los tipos de interés, las restricciones a la concesión de créditos por parte del sector financiero, la evolución del mercado bursátil o la normativa sobre protección del accionista afectarán a la estructura de capital de la empresa y, por consiguiente, al resultado generado por las actividades financieras, pero no al resultado de las actividades operativas.

Separando mejor las actividades operativas de las financieras, la reformulación del análisis clásico de DuPont permite calcular la Rentabilidad Operativa (ROp), por un lado, y la Tasa de Coste Financiero (TFi), por otro, aislando su efecto sobre la rentabilidad global de los fondos propios, aunque son necesarios algunos cálculos adicionales.

En la Figura 1 esquematizamos la propuesta de **Nissim y Penman** (2001) y **Penman** (2004) sobre la distinción operativo/financiero para los elementos patrimoniales y para las rentas que estos generan.

El apalancamiento es distinto del apalancamiento total definido por el modelo clásico de DuPont. Esta medida de apalancamiento (ApFi) únicamente incluye obligaciones financieras en el numerador (PFIN), mientras que el modelo clásico de DuPont emplea los activos totales. El modelo propuesto (Fig. 2) describe la ROE como ROp más un ajuste por la cantidad de endeudamiento que emplea la empresa. Dicho ajuste es el diferencial entre ROp y TFi.

Esto tiene algunas consecuencias importantes. En primer lugar, el margen operativo neto no está mezclado con el gasto en intereses o los dividendos preferentes, como sí lo estaba en el modelo clásico de DuPont.

En segundo lugar, el tratamiento de los pasivos operativos es muy diferente entre los dos modelos. En el modelo clásico de DuPont los pasivos operativos son incluidos en el denominador de la ratio de rotaciones de activos. En el modelo propuesto, se incluyen con los activos totales para calcu-

lar los activos operativos netos y, por tanto, son excluidos del denominador de la ratio de rotaciones de activos operativos netos. El modelo clásico de DuPont trata a los pasivos operativos conjuntamente con los pasivos financieros, de forma indiferenciada. El modelo propuesto los trata como una reducción en la cantidad de activos operativos. Este último tratamiento tiene más sentido, dado que normalmente no pensamos en las cuentas a pagar y en los pasivos operativos relacionados, como componentes de las actividades financieras.

Volviendo al ejemplo, hemos reclasificado el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias (tomando información de otros estados obligatorios, cuando ha sido necesario) como se muestra en las dos tablas de la pág. siguiente. El balance permite ahora distinguir patrimonio operativo de financiero.

Uno de los aspectos destacables de la reformulación es la distinción entre tesorería operativa y tesorería financiera. En el ejemplo es particularmente importante, dada la elevada proporción que supone dentro del patrimonio del grupo. Para realizar la distinción acudimos a las memorias de la empresa, y observamos que el saldo en caja y bancos ha oscilado entre el 37% y 51%, mientras que las imposiciones a corto plazo han oscilado entre el 42% y el 6%.

A la vista de estos datos, establecemos la hipótesis de que la totalidad del saldo en caja y bancos y una parte de las imposiciones a corto plazo<sup>2</sup> forman la tesorería operativa, mientras que el resto se integra en la parte financiera de la empresa. Así pues, la asignación de la tesorería se ha hecho imputando un 50% a cada parte del negocio.

Otro aspecto destacable es el hecho de que el patrimonio financiero neto tiene signo negativo. En este sentido, la gran capacidad de generación de tesorería señalada previamente,

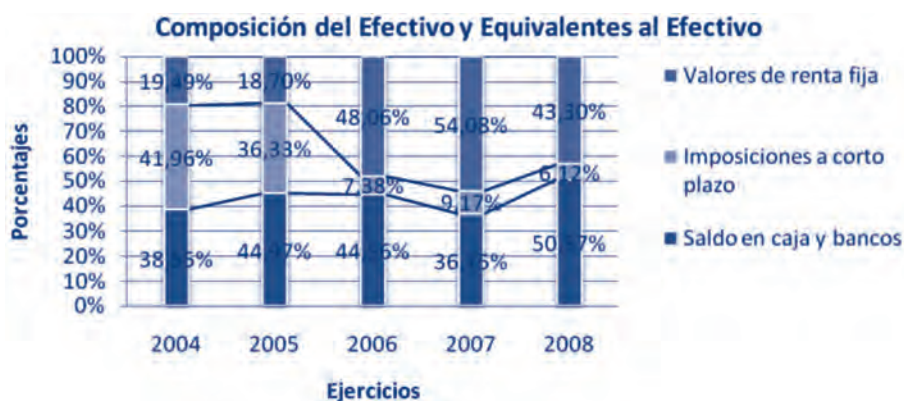
<sup>2</sup> Por tanto, estamos asumiendo que un pequeño porcentaje de las imposiciones a corto plazo son excesos temporales de tesorería, pero necesarios en el corto plazo para las operaciones de la empresa.

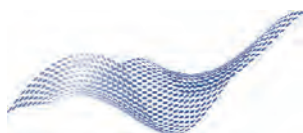
	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ACTIVOS OPERATIVOS</b>	<b>3.773.475</b>	<b>4.647.640</b>	<b>5.255.713</b>	<b>6.336.511</b>	<b>7.029.085</b>
Efectivo y equivalentes	385.921	494.203	453.074	732.918	733.146
Deudores	240.035	327.322	363.635	463.716	585.311
Existencias	517.870	684.392	823.903	1.007.213	1.054.840
Activos por Impuestos sobre Beneficios	14.064	30.609	20.870	1.719	15.342
Otros activos corrientes	17.902	15.884	33.776	43.112	142.257
Inmovilizado material	2.002.151	2.410.032	2.788.816	3.182.112	3.442.321
Propiedades de inversión	10.535	14.227	11.851	9.475	8.455
Derechos sobre locales arrendados	366.632	410.690	454.196	504.604	531.468
Otros activos intangibles	9.098	9.269	15.220	13.344	16.476
Fondo de comercio	68.777	79.094	98.992	125.583	131.685
Inversiones en empresas asociadas	7.232	7.040	4.446	0	0
Activos por impuestos diferidos	61.367	77.716	88.851	133.020	203.100
Otros	71.891	87.162	98.083	119.695	164.684
<b>PASIVOS OPERATIVOS</b>	<b>1.536.648</b>	<b>1.996.699</b>	<b>2.079.167</b>	<b>2.474.917</b>	<b>2.780.768</b>
Acreeedores	1.075.453	1.509.526	1.618.825	1.975.251	2.073.141
Pasivos por Impuestos sobre Beneficios	133.169	132.110	120.839	111.540	83.670
Pasivos por impuestos diferidos	89.177	106.735	104.319	110.957	213.847
Provisiones	31.728	41.965	45.114	47.681	101.820
Otros pasivos a largo plazo	207.121	206.363	190.070	229.488	308.290
<b>ACTIVOS OPERATIVOS NETOS (AOpN)</b>	<b>2.236.827</b>	<b>2.650.941</b>	<b>3.176.546</b>	<b>3.861.594</b>	<b>4.248.317</b>
<b>PASIVOS FINANCIEROS</b>	<b>282.918</b>	<b>285.291</b>	<b>192.391</b>	<b>413.634</b>	<b>247.278</b>
Deuda Financiera Corriente	163.733	209.192	145.077	371.276	234.037
Deuda Financiera No Corriente	119.185	76.099	47.314	42.358	13.241
<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>	<b>439.391</b>	<b>555.224</b>	<b>486.449</b>	<b>769.092</b>	<b>747.562</b>
Efectivo y equivalentes	385.921	494.203	453.074	732.918	733.146
Inversiones financieras	53.470	61.021	33.375	36.174	14.416
<b>PASIVOS FINANCIEROS NETOS (PFIN)</b>	<b>-156.473</b>	<b>-269.933</b>	<b>-294.058</b>	<b>-355.458</b>	<b>-500.284</b>
INTERESES MINORITARIOS (MI)	17.222	21.995	22.227	23.922	26.886
RECURSOS PROPIOS Soc. Dominante (RP <sup>Soc. Dominante</sup> )	2.376.078	2.898.878	3.448.377	4.193.129	4.721.714
RECURSOS PROPIOS (RP)	2.393.300	2.920.873	3.470.604	4.217.051	4.748.600

Cifras en miles de euros. Fuente: Estados Financieros publicados por Inditex

	2004	2005	2006	2007	2008
Saldo en caja y bancos	297.515	444.456	403.770	538.660	741.568
Imposiciones a corto plazo	323.888	359.070	66.839	134.393	89.748
Valores de renta fija	150.439	184.879	435.539	792.782	634.975
<b>Total efectivo y equivalentes</b>	<b>771.842</b>	<b>988.405</b>	<b>906.148</b>	<b>1.465.835</b>	<b>1.466.291</b>

Figura 3  
La Tesorería de Inditex





	2004	2005	2006	2007	2008
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>5.555.571</b>	<b>6.758.065</b>	<b>8.161.856</b>	<b>9.450.744</b>	<b>10.332.522</b>
Ventas	5.568.644	6.740.826	8.196.265	9.434.670	10.406.960
Otros resultados globales procedentes de Est. Var. P.N.	-13.073	17.239	-34.409	16.074	-74.438
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>-4.647.044</b>	<b>-5.647.426</b>	<b>-6.842.792</b>	<b>-7.789.998</b>	<b>-8.798.424</b>
Coste de la mercancía	-2.483.441	-2.953.073	-3.589.276	-4.085.959	-4.492.720
Gastos de explotación	-1.849.264	-2.296.759	-2.800.243	-3.226.369	-3.707.887
Otras pérdidas y ganancias netas	-8.563	-31.672	-17.060	26.501	-19.497
Amortizaciones y depreciaciones	-305.418	-365.730	-433.427	-496.663	-578.320
Resultados por puesta en equivalencia	-358	-192	-2.786	-7.508	0
<b>INGRESOS OPERATIVOS NETOS (Antes de Impuestos)</b>	<b>908.527</b>	<b>1.110.639</b>	<b>1.319.064</b>	<b>1.660.746</b>	<b>1.534.098</b>
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>14.579</b>	<b>28.974</b>	<b>20.789</b>	<b>36.027</b>	<b>46.319</b>
Ingresos por intereses bancarios	14.579	24.729	20.789	20.603	26.067
Diferencias positivas de cambio	0	4.245	0	15.280	20.075
Ingresos por dividendos	0	0	0	144	177
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>-39.425</b>	<b>-20.928</b>	<b>-34.824</b>	<b>-35.063</b>	<b>-67.918</b>
Gastos por intereses bancarios	-21.817	-20.928	-17.272	-4.659	-9.372
Diferencias negativas de cambio	-17.608	0	-17.552	-28.836	-58.546
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	0	0	0	-1.568	0
<b>GASTOS FINANCIEROS NETOS (Antes de Impuestos)</b>	<b>-24.846</b>	<b>8.046</b>	<b>-14.035</b>	<b>964</b>	<b>-21.599</b>
Impuesto sobre beneficios reflejado en cuenta resultados	250.957	290.583	329.502	387.872	325.322
Tasa impositiva efectiva	27,99%	26,38%	24,60%	23,57%	20,50%
Tasa impositiva marginal	35,00%	35,00%	35,00%	32,50%	30,00%
<b>AHORRO IMPOSITIVO DEBIDO A GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>8.696</b>	<b>0</b>	<b>4.912</b>	<b>0</b>	<b>6.480</b>
Ingresos Operativos Netos (antes de impuestos)	908.527	1.110.639	1.319.064	1.660.746	1.534.098
- Impuesto reflejado en cuenta de resultados	-250.957	-290.583	-329.502	-387.872	-325.322
- Ahorro impositivo debido a los gastos financieros	-8.696	0	-4.912	0	-6.480
<b>INGRESOS OPERATIVOS NETOS (Después de Impuestos)</b>	<b>648.874</b>	<b>820.056</b>	<b>984.650</b>	<b>1.272.874</b>	<b>1.202.296</b>
Gastos Financieros Netos (antes de impuestos)	-24.846	8.046	-14.035	964	-21.599
+ Ahorro impositivo debido a los gastos financieros	8.696	0	4.912	0	6.480
<b>GASTOS FINANCIEROS NETOS (Después de Impuestos)</b>	<b>-16.150</b>	<b>8.046</b>	<b>-9.123</b>	<b>964</b>	<b>-15.119</b>
<b>RESULTADOS GLOBALES (RTDOG)</b>	<b>632.724</b>	<b>828.102</b>	<b>975.527</b>	<b>1.273.838</b>	<b>1.187.177</b>
- Resultado Atribuido a los minoritarios (RTDOMI)	-7.346	-7.701	-8.396	-7.495	-8.164
<b>RESULTADOS GLOBALES ATRIBUIDOS A LA SOC. DOM. (RTDOG<sup>Soc. Dominante</sup>)</b>	<b>625.378</b>	<b>820.401</b>	<b>967.131</b>	<b>1.266.343</b>	<b>1.179.013</b>

Cifras en miles de euros. Fuente: Estados Financieros publicados por Inditex

	2004	2005	2006	2007	2008
Margen de Ingresos Operativos Netos (MgIOPN)	12.17%	12.01%	13.49%	11.55%	
x Rotaciones de Activos Operativos Netos (RotAOPN)		2.76	2.81	2.68	2.57
= Rentabilidad Operativa (ROp)	33.56%	33.79%	36.17%	29.65%	
- Tasa de Coste Financiero (TFi)	-3.77%	3.24%	-0.30%	3.53%	
= Diferencial de Rentabilidad Operativa (DifOp)	29.78%	37.03%	35.87%	33.18%	
Apalancamiento Financiero Neto (ApFi)	-8.02%	-8.82%	-8.45%	-9.54%	
Efecto combinado: (ApFi x DifOp)	-2.39%	-3.27%	-3.03%	-3.17%	
<b>ROE = ROp + (ApFi x DifOp)</b>	<b>31.17%</b>	<b>30.53%</b>	<b>33.14%</b>	<b>26.48%</b>	

<b>Análisis de la Tasa de Coste Financiero</b>	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Gastos (-) Financieros Netos (GFIN)</b>	-16.150	8.046	-9.123	964	-15.119
	Gasto	Ingreso	Gasto	Ingreso	Gasto
<b>Pasivos (+) Financieros Netos (PFin)</b>	-156.473	-269.933	-294.058	-355.458	-500.284
	Activo	Activo	Activo	Activo	Activo

hace que los activos financieros superen a los pasivos financieros.

La reformulación en la cuenta de pérdidas y ganancias nos muestra las rentas procedentes de las actividades operativas y financieras.

Al incluir también la partida de otros resultados globales, procedente del estado de variación del patrimonio neto, este estado ofrece una visión global de la capacidad de consumo y generación de rentas del grupo en el periodo considerado.

El peso de los gastos financieros netos es reducido, en consonancia con la situación del patrimonio reflejada en los balances. Debido a ello, la atribución del impuesto sobre beneficios<sup>3</sup> a la parte operativa y financiera de las rentas tiene un escaso efecto sobre el resultado global atribuido a la sociedad dominante.

En los últimos años, la ROE de Inditex ha oscilado entre el 33% y el 26%, con un comportamiento muy similar en su rentabilidad operativa (36%-30%), lo que indica muy poco o nulo apalancamiento financiero.

Destaca el comportamiento de la tasa de coste financiero, con valores muy volátiles que impiden un análisis claro. Como muestra la siguiente tabla, este comportamiento se debe a que la empresa mantiene grandes cantidades de activos financieros, que superan a los pasivos financieros<sup>4</sup>, mientras que hay alternancia entre gastos e ingresos financieros netos.

El patrimonio financiero de la empresa es positivo (activo) debido a la gran generación de tesorería, que materializa en inversiones financieras la parte no necesaria para su uso inmediato. Los flujos financieros han tenido signo positivo o negativo en función de la rentabilidad de los activos financieros y el coste de los pasivos financieros en cada año, siendo cantidades que tienden a compensarse y, por tanto, con poco impacto sobre la ROE. En esta situación, parece más conveniente observar el efecto conjunto del apalancamiento financiero neto y su tasa de coste (o rentabilidad de las actividades financieras, según el signo).

La ROE ha sido ligeramente inferior a la rentabilidad operativa por el efecto combinado del apalancamiento financiero y su tasa de coste. En otras palabras, la parte financiera del negocio ha erosionado ligeramente la rentabilidad que se obtiene con la parte operativa del negocio. Tal vez sea señal de que la empresa mantiene excesiva tesorería sin rentabilizar. Pero no podemos olvidar el periodo de tiempo analizado, ya que, ante la crisis financiera iniciada en 2007, y la posterior recesión, es razonable que la empresa decida mantener una fuerte posición de tesorería, aún a costa de perder unas décimas en rentabilidad.

<sup>3</sup> En el periodo de tiempo tomado para el ejemplo, la tasa impositiva marginal se ha reducido desde el 35% hasta el actual 30%. Por eso, el ejemplo toma la tasa que estaba vigente en cada ejercicio fiscal.

<sup>4</sup> Una de las hipótesis de trabajo que hemos asumido puede condicionar estos resultados. La empresa mantiene cantidades significativas en 'Efectivo y equivalentes al efectivo', que representan entre el 15% y el 18% del activo total en el periodo considerado. En la reclasificación del balance se asumió que el 50% de esa partida era tesorería necesaria para las operaciones y, por lo tanto, fue clasificada como activo operativo, mientras que el 50% restante pasó a integrar el activo financiero. Alteraciones en esta hipótesis de trabajo hacen variar la magnitud del patrimonio financiero y las tasas de coste financiero.

Aunque tanto la ROE como la rentabilidad operativa de 2008 siguen siendo elevadas, reflejan una inflexión con respecto a la tendencia mantenida en los años previos, y se aprecia un empeoramiento tanto en el margen de ingresos operativos netos como en las rotaciones de activos operativos netos.

Inditex mantiene unas rotaciones más elevadas que sus competidores (por ejemplo, la rotación de Adolfo Domínguez se situó en 1,62 en 2007 y 1,36 en 2008), mostrando un comportamiento bastante estable, lo que parece indicar la presencia de sistemas productivos, de logística y de comercialización más eficientes que sus competidores.

### Comparación entre análisis DuPont clásico y análisis DuPont refinado

La rentabilidad sobre fondos propios es la misma, pero ¿muestran ambos tipos de análisis el mismo origen de esta rentabilidad?

La rentabilidad de los activos totales se sitúa entre el 20% y el 16%, para el modelo clásico, cifras sensiblemente inferiores al intervalo 36%-30% que muestra la Rentabilidad Operativa del modelo refinado. Estas diferencias surgen de la distinción operativo/financiero en los resultados y en los componentes del balance.

Los márgenes prácticamente coinciden en ambos tipos de análisis, pero las rotaciones son aproximadamente la mitad en el análisis clásico que en el avanzado. La distinción operativo-financiero refleja con mayor claridad la contribución de la actividad típica de la empresa y de la apuesta de Inditex por la rotación a la rentabilidad final.

En el caso de esta empresa, el apalancamiento se ve notablemente influido por la distinción operativo-financiero. En el análisis clásico, vemos como el efecto del apalancamiento parece ser responsable de una parte sustancial de la rentabilidad total sobre fondos propios. En el análisis propuesto puede verse que la rentabilidad sobre fondos propios proviene en realidad de la parte operativa de la empresa; que el apalancamiento financiero neto es en realidad negativo (hay más activos financieros que pasivos financieros); y que el efecto conjunto de la parte financiera sobre la rentabilidad es negativo y muy pequeño (entre 2,4% y 3,2%). La enorme generación de tesorería de la empresa y el papel de los activos financieros como inversiones transitorias quedaban ocultos en el análisis tradicional pero se reflejan claramente en el análisis refinado.

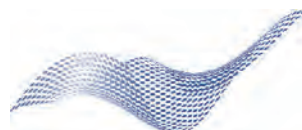
### Referencias

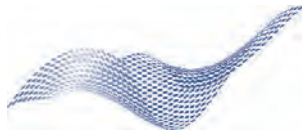
**AECA** (2010): *El análisis contable del rendimiento y la valoración de empresas: actividades financieras y operativas*, Documento nº 10, Valoración de empresas, Madrid.

**Inditex** (2009): Informes anuales 2005-2008.

**Nissim, D. y Penman, S.H.** (2001): 'Ratio Analysis and Equity Valuation: From Research to Practice', *Review of Accounting Studies*, 6(1), 109-154.

**Penman, S.H.** (2004): *Financial Statement Analysis and Security Valuation*, McGraw-Hill, New York.





## Carmen Fernández Cuesta

Universidad de León  
 Miembro de las Comisiones de Contabilidad de Gestión  
 y de Responsabilidad Social Corporativa de AECA

## Luisa Fronti de García

Universidad de Buenos Aires  
 Miembro de la Comisión de Contabilidad de Gestión de AECA

## Inversiones empresariales en unidades de carbono

El cambio climático se define como un cambio de clima, atribuido directa o indirectamente a la actividad humana, que altera la composición de la atmósfera mundial y se suma a la variabilidad natural del clima observada durante períodos de tiempo comparables (UN, 1994).

Entre estos acuerdos se destacan la Convención Marco de las Naciones Unidas (UN, 1994) sobre Cambio Climático y, sobre todo, el Protocolo de Kioto (UN, 1998) y los posteriores acuerdos entre sus países parte, que dan lugar a diversos instrumentos de mercado cuyo objetivo es la reducción y absorción de emisiones de estos gases allí donde resulte económicamente más viable y eficiente.

Las emisiones de gases de efecto invernadero son una de las principales causas del cambio climático, de ahí que, tras la entrada en vigor del Protocolo de Kyoto, las empresas de los países industrializados que han ratificado dicho Protocolo, entre ellas las europeas, tengan limitadas dichas emisiones.

Esta limitación se concreta en las empresas mediante las inversiones productivas para reducir sus emisiones, la verificación de las emisiones anuales y la entrega al estado de los permisos correspondientes a dichas emisiones verificadas.

Los permisos ó derechos de emisión de gases de efecto invernadero, pueden obtenerse como sigue:

- a) La asignación directa por estado, en la que, a partir del 1 de enero de 2011, se combinará la actual asignación gratuita con la asignación mediante subasta entre diversos sectores de actividad económica.
- b) La inversión internacional en proyectos de desarrollo limpio y de aplicación conjunta. Dicha inversión, incorpora a los resultados esperados la obtención de unidades de carbono que, si el inversor lo desea, pueden intercambiarse, una por uno, por derechos de emisión.
- c) La inversión en Fondos de Carbono cuya principal remuneración a sus inversores se realiza en unidades de carbono que, si el inversor lo desea, pueden intercambiarse, una por uno, por derechos de emisión.
- d) La adquisición de derechos de emisión u otras unidades de carbono intercambiables por derechos de emisión di-

rectamente a su vendedor, en un mercado de carbono organizado ó a un minorista.

La inversión empresarial en derechos de emisión y otras unidades de carbono puede obedecer a necesidades productivas o a otros fines. Esta diferenciación es pertinente puesto que los criterios de valoración a aplicar a ambos tipos de inversión pueden ser muy diferentes.

En el primer caso, se trata de una inversión productiva, de un activo intangible, cuyo objeto es satisfacer las obligaciones derivadas de las emisiones efectuadas, eliminando las restricciones productivas que puede ocasionar una emisión superior a la asignada por el Estado. En el segundo, la inversión es financiera y su finalidad puede ser diversa: aceptación social, ampliación de mercados, fidelización de proveedores y clientes, especulación, etc.

El pasivo surgido por la emisión de una tonelada de CO<sub>2</sub>e puede atenderse con un derecho de emisión asignado gratuitamente, o bien cualquier unidad de carbono (siempre y cuando reúna los requisitos temporales de aplicabilidad y no supere los límites fijados por el estado) intercambiada por un derecho de emisión. En este caso, la posibilidad de que el valor se deteriore es muy limitada, causando baja en el patrimonio empresarial en el momento de su entrega al estado, su venta o la pérdida de su validez temporal.

En cambio, cuando se trata de una inversión financiera, los criterios de valoración de activos financieros son plenamente aplicables, en particular los relativos a los mercados organizados, tanto a los derechos de emisión y otras unidades de carbono como a sus derivados.

En el ámbito de la investigación contable, la literatura hace referencia a la rendición de cuentas sobre los derechos de emisión de las empresas, el control económico de los derechos de emisión y otras unidades de carbono, los riesgos e incertidumbres del cambio climático y los mercados de carbono, y las consecuencias derivadas de la Responsabilidad Social Corporativa en la práctica empresarial.

La actuación del IASB y del EFRAG ha contribuido a poner de manifiesto la necesidad de incrementar la investigación contable. En 2003, el IASB hace pública su interpretación IFRIC 3, especialmente dirigida a la Unión Europea. Sin embargo, en 2005, poco después de nacer el mercado europeo de carbono, el EFRAG recomienda que no se apruebe el uso del IFRIC 3 en la Unión Europea porque da lugar a asimetrías valorativas. Ante este rechazo, el IASB decide retirar esta interpretación.

Desde entonces, el IASB ha incluido el tema en su agenda y parece haber acuerdo en que es necesario modificar, al menos, la IAS 20, 'Contabilización de las subvenciones oficiales e información a revelar sobre ayudas públicas'; IAS 37, 'Provisiones, activos y pasivos contingentes'; IAS 38, 'Activos Intangibles'; e IAS 39, 'Instrumentos financieros'.

También se han pronunciado diversos reguladores de los Estados Miembros de la Unión Europea, como por ejemplo, en 2004, el Conseil National de la Comptabilité y, en 2006, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, respecto a las inversiones productivas en derechos de emisión y



otras unidades de carbono, prescindiendo en ambos casos de las inversiones financieras en estos nuevos activos.

En todo tipo de proyectos de inversión empresarial, la presupuestación de los proyectos de desarrollo limpio y de aplicación conjunta depende de su dimensión, su vida económica y los flujos de caja a que darán lugar, debiendo integrarse en el presupuesto general de la entidad. Cuando la entidad inversora debe atender al cumplimiento de las obligaciones derivadas de sus emisiones en la Unión Europea, la opción estratégica que adopte condiciona la dimensión y los riesgos de su inversión en proyectos de desarrollo limpio y de aplicación conjunta, cuya vida económica máxima es el periodo de acreditación u horizonte temporal durante el cual la inversión generará unidades de carbono.

Los costes de transacción, adicionales a los que habitualmente ocasionan los proyectos convencionales de inversión internacional, son necesarios para cumplir con el ciclo del proyecto, desde su diseño hasta la expedición de unidades de carbono, dependiendo su cuantía fundamentalmente de (UNEP, 2007): a) el tamaño del proyecto; b) la intensidad en la utilización de personal local; c) el pago, por adelantado o diferido, de los costes de validación hasta que el proyecto esté operativo; d) la necesidad o no de acudir a un intermediario para comercializar las unidades de carbono del proyecto.

El presupuesto comprende las inversiones en activos no corrientes tangibles, cuya finalidad es reducir o absorber gases de efecto invernadero para obtener unidades de carbono. Al planificar y presupuestar estas inversiones tangibles iniciales ha de tenerse en cuenta que: a) No todos los activos tienen una misma vida económica; b) los criterios y presupuestos de costes de amortización han de especificarse, para cada tipo de activo; c) se debe analizar la renovación de algunos activos; d) al ser tan larga la vida económica del proyecto es muy probable que surjan pérdidas por deterioro y reversiones de dichas pérdidas.

El número de partícipes en el proyecto de desarrollo limpio y sus acuerdos dan lugar a diversas estructuras de inversión y financiación. Entre ellas destacan (UNEP, 2007): a) Modelo unilateral: El promotor desarrolla el proyecto, obtiene la financiación necesaria, cumple con el ciclo de proyecto, lo registra y recibe las unidades de carbono (CERs) generadas, las comercializa o utiliza para cubrir sus necesidades por tener emisiones limitadas. b) Modelo bilateral: Implica la colaboración de todos los partícipes en el proyecto (tanto los inversores como el anfitrión), acordando la selección del proyecto, su financiación y el reparto de las unidades de carbono (CERs) que el proyecto genere. c) Modelo multilateral. La financiación suele proceder de un fondo centralizado que revisa, evalúa y selecciona los proyectos, negocia con los promotores y establece los acuerdos necesarios para el desarrollo del proyecto. d) Otros modelos en los que el propietario del proyecto comparte el riesgo con un inversor (modelo de inversor estratégico) ó diversos brokers internacionales (modelo de comisión de éxito). Estos modelos suelen agilizar el ciclo del proyecto y, generalmente, permiten obtener mejores precios.

Los presupuestos de fuentes de financiación cuantifican las necesidades financieras a lo largo del ciclo financiero del

proyecto, pudiendo atender dichas necesidades con instrumentos financieros tradicionales y con fuentes de financiación específicas para los proyectos de desarrollo limpio y de aplicación conjunta, como son diversos instrumentos de financiación tanto pública como privada, por ejemplo, la venta de unidades de carbono y sus derivados y los Fondos de Carbono.

Los cash flows de los proyectos de desarrollo limpio y aplicación conjunta son similares a los de un proyecto de inversión convencional, con unas necesidades financieras y una inversión inicial generalmente elevadas, y unos flujos de efectivo más o menos regulares por costes operativos y generación de ingresos derivados de la actividad convencional del proyecto. Las unidades de carbono que genera el proyecto proporcionan entradas de efectivo en función de su utilización como activo subyacente de un futuro ó bien de su venta a medida que dichas unidades se transfieren a los partícipes en el proyecto.

La elevada cuantía de estas inversiones en las empresas de la Unión Europea, así como la importancia y la internacionalización de los mercados de carbono, demandan una mayor investigación contable y una regulación específica que sería deseable se concretase a la mayor brevedad. Ello contribuiría a la deseada mundialización de los mercados de carbono y a una lucha más eficiente contra el cambio climático.

### Bibliografía

UNEP (2007): *Guidebook to Financing CDM Projects*. Denmark: EcoSecurities BV & UNEP.

UN (1994): United Nations Framework Convention on Climate Change. Viewed 13. January 2010. <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/conveng.pdf>.

UN (1998): Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change. Viewed 13 January 2010. <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/convsp.pdf>.

## Isabel de Val

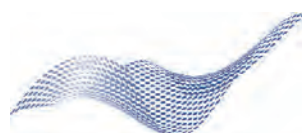
Universidad Pública de Navarra

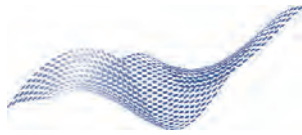
## Planificar la Innovación

El texto trata de apuntar una somera solución a uno de los imperativos de los tiempos –la innovación–, componente del lema del Encuentro. Ofrece la posibilidad de cómo crear su estado futuro deseado, a través de una toma de decisiones adecuadas.

Planificar es el proceso que facilita alcanzar un estado ulterior que se estima pertinente. Pretende anticiparse, a través de unas opciones factibles, a fin de dar respuestas significativas.

Por su parte, innovar es mudar o alterar las cosas introduciendo novedades. Se sustenta en actitudes creativas, en cursos y en la comercialización de los resultados novedosos.





La OCDE (2005) interpretó el término innovación y sus alcances, pero seguimos las definiciones y tipificaciones de Morcillo (1997). En tal caso, y aplicadas a los servicios de salud, la cirugía mínima invasiva y la historia clínica electrónica, son ejemplos de innovación tecnológica de producto o servicio radical, y la tomoterapia, lo es de innovación de producto o servicio gradual; la informatización de los laboratorios clínicos, los servicios de farmacia y los cuidados de enfermería lo son de innovación tecnológica de proceso; y la formación *on line* y los programas de autocontrol de la actividad, de innovación social.

Toda innovación percibida requiere de recursos tangibles o intangibles (los conocimientos, la formación, preparación y experiencia, la información, las técnicas, los procedimientos) que se deben combinar convenientemente a fin de ofrecer resoluciones novedosas.

Los recursos tangibles son fáciles de identificar y valorar, pero los intangibles surgen a partir de los tangibles y, al carecer de entidad física, resulta difícil su cuantificación y ponderación. La previsión de los primeros y su resultado es factible, pero sus derivados, sólo se pueden presumir si la provisión de aquellos es la adecuada.

Si se entiende por innovar 'realizar lo que nadie ha imaginado todavía', su planificación es imposible porque depende de la impronta, de que surja la chispa entre los recursos, con independencia de su naturaleza, ya que son fuente de valor impredecible. En tal caso habrá que hacer las provisiones pertinentes con la esperanza de que tal evento, en cualquiera de sus variedades, tenga lugar en algún momento del tiempo.

La innovación se puede planificar si se entiende por tal 'la transformación de una idea en un producto o servicio vendible nuevo o mejorado o en un proceso operativo en la industria y en el comercio o en un nuevo método de servicio social', ya que a grosso modo se sustenta en la aptitud creativa sobre los recursos tangibles actuales y potenciales.

El *quid* de la cuestión reside en utilizar una metodología que permita evolucionar de la reflexión a la acción, a fin de atender lo que es importante: que las actividades económicas sean competentes y creen valor para todos los agentes. Así se atenderá a la creación de valor presente y futuro, pues con decisiones acertadas y pioneras del presente se construirá un devenir novedoso.

La metodología que lo facilita es la propia del pensamiento estratégico, es decir, el proceso estratégico, que permite apuntar un primer conjunto de estrategias en relación con el medio, de carácter defensivo, adaptativo, reactivo u ofensivo tras identificar las fortalezas y debilidades, y las amenazas y debilidades vía análisis interno y externo.

Caso de innovación en el ámbito de los servicios de salud, ejemplos ilustrativos de estrategias defensivas son la renovación de los activos, la apertura a nuevos mercados y la generación de alianzas en el sector. Estrategias adaptativas

**Tabla 1**
**Tipos de innovación y opciones de estrategias**

Tipos de innovación	Tecnológica		Social	Métodos gestión
	producto/servicio	proceso		
Estrategias				
Horizontal				
Vertical				

**Tabla 2**
**Estrategias horizontales: fortalezas y debilidades**
**FORTALEZAS**

Especialización  
Capacidad tecnológica  
Competencias esenciales  
Núcleo tecnológico  
Inversión no excesiva

**DEBILIDADES**

Nulo o escaso resultado a corto plazo  
Crecimiento lento de la actividad

**Tabla 3**
**Estrategias verticales: fortalezas y debilidades**
**FORTALEZAS**

Economías de escala  
Mejoras logísticas  
Costes transacción  
Riesgos menores por autonomía  
Menor competencia  
Barreras entrada

**DEBILIDADES**

Gestión conocimientos  
Efectos fluctuaciones por incidencia de adaptación  
Tecnologías no optimizadas

son la innovación de servicios, la integración de los usuarios en la cadena de valor y la implicación del personal en la gestión. Estrategias reactivas son la introducción de técnicas de gestión, la optimización de los recursos y una política de personal novedosa y satisfactoria. Estrategias ofensivas son la prestación de servicios avanzados, la implantación de técnicas de marketing y la política de gestión presupearia.

Con posterioridad, las empresas definen sus estrategias de innovación en función de sus posibilidades y de las expectativas, en el intento de elegir cursos de acción que den respuesta a las tecnologías a desarrollar, a la conveniencia de ser atacante o pionero, defensor o seguidor, y al papel que se asigne a la concesión de patentes o licencias. Las opciones, según las circunstancias, son horizontales y verticales (Tabla 1).

Las estrategias horizontales abren nuevas líneas de investigación, ocasionan nuevos proyectos de innovación y anticipan políticas a desarrollar. Las opciones se ocasionan a través de inversiones en investigación propia, ajena o mixta. Las estrategias verticales añaden nuevas actividades y ocasionan arquitecturas organizativas novedosas; estos cursos de acción se logran vía desarrollo interno y externo. La cuestión estriba en saberlas armonizar adecuadamente ya que aspectos positivos y negativos les son implícitos (*Tablas 2 y 3*).

Aunque parezca que las estrategias surgen inspiradas por las tensiones del momento, la secuencia o combinación de las mismas requiere disponer y conjugar:

- ciencia, es decir, investigación empírica, análisis de datos, elaboración teórica y valoración lógica de los argumentos, que propicia creatividad y tecnología (conocimientos, formas, métodos, instrumentos, productos o servicios, procesos) y;
- arte, relacionado con las experiencias universales y las preocupaciones primordiales, fruto de cualidades personales, y el manejo de la suerte (consecuencia del esfuerzo perseverante).

La innovación está indefectiblemente asociada a la creatividad, que proviene de cualidades innatas de las personas, como el ingenio, la intuición, el empeño y la voluntad en el hacer, la confianza y seguridad en uno mismo, la decisión y la actitud emprendedora. Cualidades forjadas por el pensamiento vertical y lateral.

El primero responde al proceso lógico convencional y es unidireccional, pero su eficacia la mejora el segundo ya que ofrece nuevas ideas para la elaboración lógica; en su caso, es la lógica la que está al servicio de la mente (De Bono 1986, 2008).

El resultado de la innovación va más allá de lo individual y colectivo, ya que mejora el bienestar de toda la sociedad: el envite del juego ocasiona que todos los participantes, directos e indirectos, ganen. De una manera u otra todos se benefician:

- los profesionales implicados, al mejorar su satisfacción personal, autoestima, reconocimiento, compensación económica, prestigio, etc., al generar productos o servicios singulares con anticipación a las necesidades;
- los usuarios o clientes, al mejorar su calidad de vida por tener atendidas sus demandas y necesidades satisfactoriamente; y
- la sociedad en general, al mejorarse los estándares de vida, el bienestar y confort.

### Bibliografía

**De Bono, E.:** *El pensamiento lateral*. Paidós, Barcelona 1986; *El pensamiento lateral práctico*. Paidós, Barcelona 2008.

**Morcillo, P.:** *Dirección estratégica de la tecnología e innovación*. Editorial Civitas, Madrid 1997. *Cultura e innovación empresarial*. Thomson, Australia 2007.

**OCDE:** *Guidelines for collecting and interpreting innovation*. París 2005.

## Jesús N. Ramírez Sobrino

Profesor de ETEA. Universidad de Córdoba

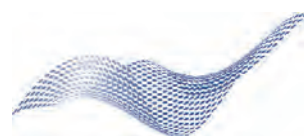
### Consideraciones sobre el proceso de internacionalización de la pyme en España

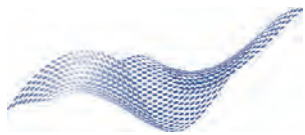
La pyme española no ha sido ajena a los importantes cambios sufridos por la economía mundial en los últimos años; nuestras empresas se han transformado de manera integral para responder a las nuevas circunstancias, en concreto a las derivadas de la acción concurrente de dos fenómenos revolucionarios: por un lado la globalización económica y la integración de los mercados y, por otro, la aplicación a las actividades productivas de un desarrollo tecnológico cada vez más acelerado. Nuestras empresas han respondido al reto planteado por los nuevos escenarios de mercado, transformándose de manera integral: han cambiado sus procesos productivos y de comercialización, sus esquemas organizativos y de gestión y sus estrategias de negocio; mediante la adaptación, la empresa busca la supervivencia en el mercado, pero también aprovechar las oportunidades que nacen de las nuevas condiciones.

La internacionalización es una cuestión de estrategia, pues abre el tablero de juego de la empresa y le ofrece oportunidades tanto en términos de costes de producción (importación o localización de centros de producción en países con ventajas competitivas en costes de estructura o laborales) como en términos de mercados potenciales, ya que los nuevos clientes le permiten diversificar los riesgos geográficos en los que se incurre en aquellos casos en que los ingresos se concentran en una economía concreta.

La estrategia de internacionalización afecta a varias áreas de la empresa; all área comercial (a través de la exportación), al área de compras (a través de la importación), al área de fabricación (pues es necesario localizar centros de producción en el exterior), al área financiera (captando recursos en terceros países que tengan costes financieros favorables, o en otras divisas que sirvan de cobertura natural a los riesgos de cambio en las operaciones internacionales...) y, por último, al área de recursos humanos (contratando directivos para las operaciones internacionales, o procediendo al reclutamiento en origen como ocurre en determinados sectores como el agrario).

Nuestras empresas han asumido el reto que se les planteaba, y tanto las grandes como las pymes han implementado planes de actuación que conducen a su consolidación en los mercados regional y nacional, y a la expansión de su ámbito de actuación mediante el desarrollo y afianzamiento de estrategias activas de internacionalización. Se trata de una cuestión muy interesante y compleja, que ha sido objeto de análisis desde muy diversas perspectivas. La necesaria brevedad de este comentario nos obliga detenernos solo en determinados aspectos, los que consideramos que son claves





para la comprensión del fenómeno; por ello, hablaremos de las cuatro cuestiones que a nuestro juicio son las relevantes en el proceso de internacionalización de la pyme: la primera, la cuestión de por qué este tipo de empresa decide iniciar un proceso de internacionalización. En segundo lugar, nos referiremos a cuál es el proceso o itinerario que normalmente siguen; a continuación hablaremos de las principales dificultades que encuentran las empresas españolas en esta tarea y, para terminar, para dar idea del alcance del fenómeno, hablaremos de los principales datos de la exportación en nuestro país; como hemos visto, la exportación es una de las facetas de la internacionalización, no la única, pero sí la más documentada, por lo que nos facilita una información fidedigna sobre la magnitud del fenómeno.

### 1. ¿Cuáles son las razones por las que una pyme inicia un proceso de internacionalización?

Hay tres tipos de razones: las relativas a la demanda, las relativas a los costes y, el caso específico de la empresa familiar, las razones consistentes en la oportunidad de disponer de recursos humanos familiares. Hay que tener en cuenta que, en España, la demanda de bienes y servicios está saturada, por lo que o bien se mantiene constante o bien, en algunos casos, decrece; por tanto, la búsqueda de mercados exteriores es la única oportunidad de crecimiento (y, a veces, de supervivencia) que le queda a la pyme.

Por otro lado, con respecto a la oferta, la pyme se enfrenta a unos costes laborales, energéticos y, en general, de producción crecientes; si unimos esto a la fuerte presencia de los competidores asiáticos, el efecto es que las pymes españolas pierden competitividad en los mercados. En estos casos, la internacionalización puede suponer una ventaja competitiva en términos de reducción en costes.

Por último, y como característica específica del caso de las empresas familiares (muy común entre las pymes), podemos mencionar un factor relevante, que es la incorporación a la empresa de nuevas generaciones de la familia con unos niveles de formación mayor, lo que les brinda la oportunidad de acometer una aventura nueva y compleja como es la internacionalización.

### 2. Las fases del proceso de internacionalización de la pyme

Hay que tener en cuenta que, en sus comienzos, la empresa se dirige al mercado nacional, y que solo en un segundo momento de su desarrollo se produce la internacionalización, como consecuencia de una serie de decisiones incrementales. Se trata de un proceso gradual, a través del cual la empresa va adquiriendo un mayor conocimiento y entrenamiento en actividades internacionales, así como un mayor compromiso con ellas.

Nos unimos a la línea doctrinal que, dentro del proceso de internacionalización, distingue dos 'estados' y dos 'factores de cambio'. Los estados son el conocimiento del mercado y el compromiso con el mismo (cantidad de recursos de que

dispone la empresa y su posibilidad de usos alternativos), mientras que los factores de cambio son las decisiones de compromiso de recursos y el rendimiento de los negocios. De esta manera, el modelo es un proceso iterativo en el que un incremento en el conocimiento del mercado afecta a las decisiones de compromiso de recursos y a la eficiencia en ese mercado (factores de cambio), y de ellos se deriva un mayor compromiso con el mercado, con el cual se adquiere un conocimiento superior del mismo (estados).

La limitación del riesgo en las actividades internacionales es una de las claves para explicar el proceso de internacionalización: se observa que las primeras etapas en el exterior se caracterizan por el hecho de que se acude a los mercados que geográficamente y culturalmente se consideran cercanos (distancia psicológica). Los incrementos en el compromiso con un mercado dependen del riesgo que se perciba en él y del que se considera tolerable por la empresa. El riesgo percibido dependerá de la incertidumbre del entorno de ese mercado, y de los compromisos que se hayan adquirido en éste. Los aumentos en el compromiso con un mercado se producirán lentamente, a menos que concurren determinadas circunstancias: que la compañía disponga de grandes recursos, que los entornos sean muy estables o que tenga experiencia en mercados similares.

Teniendo en cuenta todo ello, las etapas que caracterizan el proceso de internacionalización (también conocidas como cadena de establecimiento) son las siguientes:

1. En un primer momento, la empresa no realiza actividades regulares de exportación.
2. En una segunda fase, empieza a realizar exportación, utilizando la vía de los representantes independientes (agentes).
3. En un tercer momento, se constituyen filiales en el exterior, y a través de ellas se realizan las ventas en los distintos países.
4. En una última fase del proceso, se acomete la aventura de la producción y fabricación en el exterior.

### 3. Los principales obstáculos para la internacionalización de la pyme española

Los obstáculos que encuentran nuestras pymes para su internacionalización son de diversos tipos: unos tienen que ver con las características del producto que ofrecen nuestras empresas, otros con las características del mercado exterior y otras con dificultades internas de la empresa.

Por lo que respecta al producto, podemos decir que nuestras empresas no pueden competir en precio, pues los costes en nuestro país son altos; por este motivo, su estrategia hace una apuesta fuerte por la calidad. Por otra parte, no tenemos imagen de marca en el extranjero, a lo que se une que la limitación de recursos de las pymes les supone un importante handicap a la hora de obtener la información necesaria para adaptar sus productos a las peculiaridades sociales o culturales del mercado extranjero.

Por lo que respecta al mercado, los principales problemas no son de tipo económico, sino más bien de carácter financiero y de logística. En este sentido, hay que señalar las di-

facultades para conocer la solvencia de los posibles clientes, los problemas de operativa bancaria (cuando los bancos con los que tradicionalmente se opera no tienen sucursal en el país en cuestión), los problemas derivados de la diversidad de regímenes mercantiles y la existencia de tributos que en el mercado interior no existen (como son los aranceles), el escaso grado de seguridad que tienen las instituciones en algunos países (lo que dificulta el cobro de las deudas...). No podemos olvidar tampoco la gran dificultad que supone para nuestras empresas el problema del desconocimiento de la forma de hacer negocios en países culturalmente diferentes del nuestro.

Por último, y por lo que respecta a la propia organización, hay que señalar que en ocasiones los equipos directivos no están suficientemente preparados, o les falta experiencia internacional. También es frecuente encontrarse dificultades en orden a la obtención de recursos financieros, e incluso, suele haber resistencias internas en la propia organización a la hora de afrontar este reto.

#### 4. La exportación española en cifras

La internacionalización de la empresa española puede medirse de forma agregada por la balanza comercial. Recordemos que, tradicionalmente, esta se caracteriza por ser deficitaria, fundamentalmente a causa de la dependencia energética de nuestro país.

La mayor proporción de déficit comercial ha venido produciéndose tanto con la Unión Europea (que es el área geográfica con la que mayor volumen de importaciones y exportaciones se producen) como con Asia. El déficit con Asia se debe a que esta zona es la de origen de importaciones energéticas, a lo que hay que sumar el elevado volumen de importaciones de China que se está produciendo en los últimos años.

Si se analiza el Índice de Tendencia de la competitividad (que relaciona evolución de precios y tipos de cambio), se observa que se ha producido una pérdida de competitividad de la economía española, debido a un acercamiento de nuestro nivel de precios con el de otros países de la OCDE.

Como dato relevante, podemos resaltar que la Unión Europea es el principal destino de las exportaciones españolas, representando en los últimos años entre un 69% y un 74% del total, por lo que las exportaciones al resto del mundo se convierten en casi marginales: a América un 10%, a Asia y Oceanía un 7%, y a Europa no Comunitaria y África el 12%.

Si nos fijamos en los datos por sectores, se observa que los bienes de equipo y los automóviles suponen el grueso de las ventas (el 22% el 17% del total, respectivamente), seguidos de alimentos (el 14%), semi-manufacturas no químicas (13%), productos químicos (también el 13%), manufacturas de consumo (8%), bienes de consumo duradero (3%) y otras mercancías el 2%.

Teniendo en cuenta todo ello, tanto el Estado como las administraciones autonómicas han establecido sistemas de promoción del comercio exterior, en los que se integran diversos tipos de actividades. Además las clásicas, como la organización de ferias, también se desarrollan otro tipo de

actuaciones, entre las que destaca la elaboración de Planes Integrales de Desarrollo de Mercados, cuya finalidad es la de facilitar el establecimiento de relaciones comerciales con países que son considerados prioritarios, en la actualidad son nueve: Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos y Japón.

Por otra parte, también se llevan a cabo distintos Foros de Inversión y Cooperación Empresarial, y Encuentros Empresariales. Existen distintos tipos de Programas, entre los que destacan los que pretenden potenciar la presencia de empresas españolas en algunos países de América Latina y Asia; también son muy significativos el programa Profesionales para la empresa (dirigido a la formación de españoles y extranjeros en procesos de internacionalización con el objetivo de apoyar a las empresas españolas), el Programa Made in/by Spain (programa de apoyo a empresas que operan en Estados Unidos), y Telepresencia (plataforma tecnológica que permite reuniones vía satélite, agilizando el tiempo y reduciendo el coste).

Por todo lo expuesto, podemos afirmar que, a pesar de las grandes dificultades que presenta el proceso de internacionalización, nuestras empresas han aceptado el reto y están haciendo un esfuerzo que merece el apoyo y reconocimiento tanto de los poderes públicos como de la sociedad en general, que deben intensificar sus esfuerzos en este sentido.

---

#### Lázaro Rodríguez Ariza

Universidad de Granada

#### Guadalupe del Carmen Briano Turrent

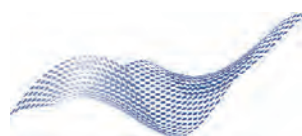
Universidad Autónoma de San Luis Potosí

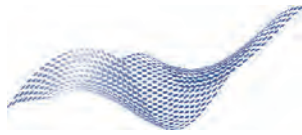
#### Eva Argente Linares

Universidad de Granada

### Gobierno corporativo en Latinoamérica y España: un estudio comparativo del marco regulatorio

La actual crisis mundial y los grandes escándalos financieros como los de Enron, Andersen y WorldCom, en Estados Unidos (EE.UU.), y Ahold y Parmalat, en Europa, hacen que el tema del gobierno corporativo (GC) haya tomado notoriedad. Por otra parte, factores como la globalización, la integración a los mercados financieros, el proceso de privatización e institucionalización que se ha propiciado en determinados países y una participación más activa de los inversores institucionales y stakeholders, crean la necesidad de una mejor gestión por parte de las firmas. Así, los países han apostado por el fortalecimiento de sus instituciones y mecanismos de buen gobierno como una herramienta estratégica que apoya la consecución de los objetivos organizacionales. El GC puede ser definido como el sistema a través del cual las empresas son dirigidas y controladas (OECD, 2004). Para el Banco Mundial, el GC se promueve a través





de la imparcialidad corporativa, la transparencia y la rendición de cuentas a los interesados (**Ramaswamy, Ueng y Carl**, 2008).

En este trabajo presentamos una comparación del marco normativo sobre GC para el caso de Latinoamérica, considerada una de las partes del mundo más débiles en relación a la protección jurídica del inversor, problemas de expropiación más severos y mercados financieros poco desarrollados (**Chong y López de Silanés**, 2007). En la muestra hemos incorporado los cuatro mercados más desarrollados de Latinoamérica: Argentina, Brasil, Chile y México, que capturan el 70% de la capitalización del mercado latinoamericano (S&P, 2010). Sus características institucionales y la baja protección del inversor dan lugar a un conflicto de intereses entre principal-principal, es decir, entre los accionistas mayoritarios y los minoritarios (**Young et al.**, 2008). Es así que los países emergentes en Latinoamérica han apostado por el fortalecimiento de sus instituciones para hacer frente a estas deficiencias e integrarse de forma competitiva a los mercados globales (**Lins**, 2003).

Junto a estos países se analiza también el mercado español, que sigue un sistema continental (**Ooghe y De Langhe**, 2002), y se caracteriza por estar constituido por un número considerable de medianas empresas que cotizan en bolsa, donde la mayoría de los grandes accionistas suelen ser grupos de familias (**Fernández-Rodríguez et al.**, 2004), y donde los tres mayores accionistas llegan a poseer el 50% de las acciones de la empresa, con lo que la propiedad se encuentra altamente concentrada (**La Porta, López de Silanés y Shleifer**, 1999).

### Análisis comparativo de Latinoamérica y España

Los sistemas de GC dependen en gran medida del origen legal del país. Así, se reconoce al sistema legal como un factor determinante en la protección de los derechos del inversor y el desarrollo de los mercados financieros (**Jensen**, 1993; **La Porta et al.**, 2002). En la literatura parece existir consenso en diferenciar dos modelos de GC. Por un lado, el modelo anglosajón o sistema del *accionista/outsider*, basado en el mercado y cuyos principales representantes son EE.UU. y Reino Unido. Por otro, el modelo europeo continental o del *stakeholder/insider*, propio de países como Alemania o Japón, y en donde encontramos a España (**Ooghe y De Langhe**, 2002). Junto a estos dos sistemas ha surgido un tercer modelo o sistema, propio de los mercados emergentes (**Krambia-Kapardis y Psaros**, 2006), denominado 'modelo emergente o institucional', el cual se basa en factores como el gobierno, los bancos y otros tipos de instituciones, y su principal pilar es la transparencia institucional (**Millar et al.**, 2005).

La introducción de prácticas de buen gobierno en los países pueden implementarse a través de reformas legales, de códigos voluntarios o bien una combinación de ambos. Los países analizados han optado por la emisión de normativa que obliga a las empresas cotizadas a cumplir con determinados requerimientos. En el cuadro 1, se observa que todos

los países han adoptado códigos de buen gobierno, con excepción de Chile que ha reflejado sus prácticas de GC en la legislación en materia de sociedades y en la Ley 19.705 (Ley de OPAS y Gobiernos Corporativos).

Dentro de las prácticas de buen gobierno integradas en su normativa y respectivos códigos, encontramos que el 14% de las mismas están enfocadas a la Junta General, siendo inferior en el caso de España con un 9%; estas prácticas se refieren a las competencias, operación y difusión de la información de la Asamblea de Accionistas, así como a los mecanismos de representación y votación. El Consejo de Administración (CA), es la dimensión de GC que mayor relevancia ha cobrado en los países analizados, por ser el órgano supervisor y monitor de la actuación gerencial. En Latinoamérica, el término medio de las prácticas relacionadas con el Consejo es del 35% del total de ellas, siendo Chile y España los países que más importancia conceden al mismo con un 59% y 67%, respectivamente. Los principios van enfocados principalmente hacia las funciones, derechos y estructura del CA. Además, Chile se apoya en la Ley 20.382 para definir su tamaño y composición. Por su parte, Brasil ha desarrollado 16 prácticas que definen la composición y estructura del CA, mientras que el resto de países lo abordan con un número menor de prácticas. Así, encontramos que los tamaños del CA propuestos por los códigos de cada país no son homogéneos: entre 5 y 9 para Brasil, 5 y 7 para Chile, 3 y 15 para México, y entre 5 y 15 para España, mientras que Argentina no lo define. Por otro lado, dentro de la misma dimensión del CA, han cobrado importancia las prácticas referidas a la independencia del mismo; aunque algunos países no mencionan el porcentaje de consejeros independientes. Chile propone al menos un director independiente, México por lo menos un 25% del total de los consejeros y España un 33% de los mismos. Otro aspecto relevante en el CA es la dualidad del Presidente del CA y el CEO, en donde los países sostienen que la posición sea ocupada por personas distintas con excepción de México que no lo especifica.

Se observa que la función de auditoría ha adquirido mayor relevancia, sobre todo en México (27% del total de prácticas), en aspectos relacionados a sus funciones, selección de auditores, control interno y revisión de la información financiera. En el resto de los países el 14% de las prácticas se enfocan a prácticas que fortalecen la función del Comité de Auditoría, la independencia y composición de éste y la selección de los auditores externos. En América Latina el 13% de las prácticas hacen referencia a otras Comisiones u órganos de apoyo para el CA, en España el 9% de las prácticas están dirigidas a describir las funciones del Comité de Nombramientos y Remuneraciones, mientras que en América Latina describen la composición y funciones de los Comités de Nominaciones, Remuneraciones y de Planeación y Finanzas, en tanto que Brasil ha creado el Consejo Fiscal cuya función consiste en vigilar las acciones de los cuerpos administrativos y emitir su opinión en determinados asuntos de los accionistas.

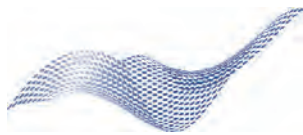
Por otra parte, los códigos de buen gobierno han puesto atención a aspectos como la gestión de la empresa (6%) y requerimientos en la revelación de información (6) para Argentina, Brasil y Chile. Finalmente, cuestiones que se re-

**Cuadro 1**

**Comparativo de las prácticas de buen gobierno**

Código de Gobierno	Argentina	Brasil	Chile	México	España	Prm. L.A.
	No. Prácticas	No. Prácticas	No. Prácticas	No. Prácticas	No. Prácticas	%
Asambleas de Accionistas	• Principios y operación de la junta (Celebración, convocatoria, orden del día, mecanismos de representación y votación, ADRs)	• Asamblea General de Accionistas y su participación en la propiedad y el control	• Objetivos y derechos de la Asamblea	• Información y orden del día de la Asamblea de Accionistas y la comunicación con el Consejo de Administración.	• Información y competencias de la Junta	14%
	9	19	4	6	5	9%
Consejo de Administración	• Responsabilidades del Directorio	• Responsabilidades del Consejo	• Funciones, derechos y perfil del Consejo	• Funciones y responsabilidades del Consejo	• Consejeros y sus competencias	29%
	• Constitución e independencia del Directorio	• Composición y estructura del Consejo	• Tamaño y composición (Art. 50 bis Ley 20.382)	• Tamaño e Integración del Consejo	• Tamaño y estructura funcional	10%
	• Evaluación, capacitación y remuneración	• Compensación	• Remuneraciones de los consejeros y ejecutivos	• Base Comité de evaluación y compensación	• Aprobación y transparencia en las retribuciones	3%
	• Funcionamiento del Directorio	• Organización y reuniones del Consejo	• Operación del Consejo	• Operación del Consejo	• Desarrollo de sesiones, evaluación periódica, información periódica y dedicación	14%
Función de Auditoría	• Comités del Directorio	• Comités de apoyo	• Comités de apoyo	• Estructura (Órganos intermedios de apoyo)	• Comisiones	7%
	• Presidente del Directorio	• El Presidente del Consejo	• Presidente del directorio	• Selección de auditores	• Presidente del Consejo	3%
	• Responsabilidades generales y específicas del Comité de Auditoría	• Comité de Auditoría	• Funciones del Comité de Auditoría	• Funciones del Comité de Auditoría	• Función de auditoría	12%
	• Miembros y organización	• Perfil y Composición	• Empresas de auditoría externa (Ley 20.382, Art. 239)	• Selección de auditores	• Perfil del auditor	2%
Otras Comisiones	• Auditoría externa	• Independencia del auditor	• Independencia del auditor	• Empresas de auditoría externa (Ley 20.382, Art. 239)	• Comisión de Nombramientos	13%
	• Comité de Nominaciones y Gobierno Corporativo	• Consejo Fiscal	• Consejo Fiscal	• Funciones de la gestión	• Comisión de Retribuciones	14%
	• Comité de Remuneraciones	• Comité de Planeación y Finanzas	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Comité de Retribuciones	3%
Gestión de la empresa	• Comité de Planeación y Finanzas	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Comité de Finanzas y planeación	9%
	• Gestión de la empresa	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Responsabilidades del CEO y Compensación	• Comité de Finanzas y planeación	13%
Revelación de información	• Revelación de información	• Informe anual de Gobierno	• Revelación de información	• Revelación de información	• Comisión de Retribuciones	6%
	• Informe anual de Gobierno	• El informe anual	• Revelación de información	• Revelación de información	• Comisión de Retribuciones	6%
Conflictos de interés y responsabilidad social	• Conflicto de intereses y resolución de controversias	• Conflicto de intereses	• Conflicto de intereses	• Conflicto de intereses	• Conflicto de intereses	12%
	• Grupos de interés y responsabilidad	• Código de conducta	• Código de conducta	• Operaciones con partes relacionadas (Art. 146 Ley 20.382)	• Cotización de sociedades integradas en grupos	2%
	77	123	27	51	58	100%

Elaboración propia en base a los códigos de buen gobierno



fieren a los conflictos de interés y transacciones entre partes relacionadas se integran en los mismos códigos, con un 12% en países latinoamericanos; mientras que para el caso español es solamente un 2%.

## Conclusiones

En definitiva, aunque se detecta una convergencia a nivel internacional de los sistemas de GC hacia un modelo anglosajón, tanto en legislación como en códigos de buen gobierno, proceso impulsado por instituciones y las propias empresas; la concreción práctica de los mismos diverge en cuanto a la importancia y plasmación de determinadas prácticas de GC.

Argentina, Brasil y Chile han apostado por fortalecer recientemente su legislación en materia de protección del inversor minoritario y del mercado (Circular No. 3531 en Argentina, Ley 10.303 en Brasil y Ley de OPAS en Chile). México y España han emitido normas más enfocadas a la transparencia en la información (Ley de Transparencia en España y Circular Única de Emisoras en México).

Con respecto a los códigos de buen gobierno, éstos han sido adoptados por todos estos países con excepción de Chile, que basa su gobernanza empresarial en la Ley de OPAS. Dentro de las prácticas integradas en estos Códigos, encontramos que el CA es el pilar principal para controlar y supervisar la actuación gerencial. Para ello los códigos establecen una serie de prácticas encaminadas a delimitar sus funciones, estructura, composición, comités de apoyo e independencia del CEO, aunque se observan mayor número de prácticas para el caso de España y Chile.

La función de auditoría es otra dimensión de GC importante dentro de los códigos, en aspectos relacionados a la función, responsabilidades y composición del Comité de auditoría, ya que éste garantiza y valida la transparencia de la información y operaciones de la compañía. México es el país que mayor importancia proporciona a éste. Cuestiones referentes a la Asamblea de Accionistas, revelación de información, conflictos de interés, comités de apoyo del CA, son de mayor relevancia para el caso Argentina, Brasil y México. En este sentido, consideramos que la convergencia hacia un sistema global es una tarea difícil, aunque no imposible.

## Bibliografía

- BMV** (2010). *Mexican Stock Exchange*. Obtained through Internet: <http://www.bmv.com.mx/>, [accessed 25/3/2010].
- BOVESPA** (2009). *BM&FBOVESPA The New Exchange*. Obtained through Internet: <http://www.bmfbovespa.com.br/en-us/home.aspx?idioma=en-us>, [accessed 04/4/2010].
- CAF**. Confederación Andina de Fomento. (2006) *Lineamientos para un Código Andino de Gobierno Corporativo*, Venezuela: CAF.
- CNMV** (2006). *Corporate Governance Unified Code for listed companies (2006): Special working group on corporate governance, Spain*. Obtained through Internet: <http://www.cnmv.es/Portal/Legislacion/COBG/COBG.aspx?lang=es> [accessed 22/2/2010].
- Unified Good Governance Code** (2006). Obtained through Internet: [http://www.ecgi.org/codes/code.php?code\\_id=244](http://www.ecgi.org/codes/code.php?code_id=244)

**Chong, A. and López de Silanés, F.** (2007) *Corporate Governance in Latin America* Amsterdam: Inter-American Development Bank.

**Fernández-Rodríguez, E., Gómez-Ansón, S. and Cuervo-García, Á.** (2004) 'The stock market reaction to the introduction of best practices codes by Spanish firms', *Corporate Governance: An International Review*, Vol.12, pp.29-46.

**IAGO** (2010) Corporate Governance Institute. Obtained through Internet: [http://www.iago.org.ar/iago/frameset.cfm?frame\\_contenido=codigo\\_mp](http://www.iago.org.ar/iago/frameset.cfm?frame_contenido=codigo_mp) [accessed 22/2/2010]

**IBGC** (2004). *Code of Best Practice of Corporate Governance*, Sao Paulo, Brasil: Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

**Jensen, M.** (1993) 'The modern industrial revolution, exit and the failure of internal control systems', *Journal of Finance*, Vol.48, pp.831-880.

**Krambia-Kapardis, M. y Psaros, J.** (2006) 'The Implementation of Corporate Governance Principles in an Emerging Economy: a critique of the situation in Cyprus' *Corporate Governance*, Vol.14, No.2, pp.126-139.

**La Porta, R., López de Silanés, F. and Shleifer, A.** (1999) 'Corporate Ownership around the world' *The Journal of Finance*, Vol.54, No.2, pp.471-517.

**La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R.** (2002) 'Investor Protection and Corporate Valuation', *Journal of Finance*, Vol.57, pp.1147-1170.

**Lins, K. V.** (2003) 'Equity Ownership and Firm Value in Emerging Markets' *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol.38, No.1, pp.159-184.

**Millar, C. C., Eldomiaty, T. I., Choi, C. J. and Hilton, B.** (2005) 'Corporate Governance and Institutional Transparency in Emerging Markets', *Journal of Business Ethics*, Vol.59, pp.163-174.

**OECD.** (2004). *OECD Corporate Governance Guidelines*. París: OECD.

**Olivencia Report** (1998). Obtained through Internet: [http://www.ecgi.org/codes/code.php?code\\_id=110](http://www.ecgi.org/codes/code.php?code_id=110)

**Ooghe, H. and De Langhe, T.** (2002) 'The Anglo-American versus the Continental European corporate governance model: empirical evidence of board composition in Belgium', *European Business Review*, Vol.14, No.6, pp.437-449.

**Ramaswamy, V., Ueng, C.J. and Carl, L.** (2008) 'Corporate governance characteristics of growth companies: An empirical study', *Academy of Strategic Management Journal*, Vol.7, pp.21-33.

**S&P.** (2010). *Standard and Poor's*. Obtained through Internet: <http://www.standardandpoors.com/indices/sp-latin-america-40/en/us/?indexId=sps40-lac-usdff-p-rla--> [accessed 27/2/2010]

**Young, M. N., Peng, M. W., Ahlstrom, D., Bruton, G. D. and Jiang, Y.** (2008) 'Corporate Governance in Emerging Economies: A Review of the Principal-Principal Perspective', *Journal of Management Studies*, Vol.45, No.1, pp.196-220.

## Antonio M. López Hernández

Catedrático de la Universidad de Granada

## Las administraciones públicas ante la responsabilidad social

Hablar de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en la actualidad seguramente no es ninguna novedad. Por suerte, ya quedan lejos opiniones, no demasiado afortunadas, y en generalmente no compartidas, como la vertida en los años setenta por **Milton Friedman** en un artículo publicado hace casi cuatro décadas en *The New York Times Magazine*, en el que afirmaba que "la única responsabilidad social de las corporaciones es generar rentabilidad financiera a los dueños o accionistas" (**Friedman, 1973**)—stockholders—, y que sólo las personas pueden tener una responsabilidad social, no un ente como una compañía. Si un ejecutivo asigna dinero a la 'responsabilidad social' está malgastándolo. El ejecutivo se debe a sus *stockholders*.



Visiones posteriores de la RSC superaron y ampliaron esta perspectiva, específicamente a través de los *stakeholders* o grupos de interés con los que se relaciona la organización y que, en esencia, son los afectados por la existencia y marcha de ésta, que influyen en la consecución de sus objetivos y en su superveniencia y, por tanto, son los receptores directos de su comportamiento. Es más, después de haber sido testigos de algunas de las nefastas consecuencias de determinadas tendencias económicas seguidas en la década de los noventa (en palabras de **Joel Bakan** –2004– “el neoliberalismo se había vuelto una ortodoxia económica”), de los fraudes cometidos en grandes compañías, que no vamos a recordar ahora, y de la notoria influencia que en la crisis económica han tenido las carencias en la regulación y supervisión de la mayoría de los nuevos agentes y mercados en el ámbito financiero, resulta lógico que vuelva a ser relevante en las agendas gubernamentales la promoción de políticas públicas para la RSC y el buen gobierno corporativo.

De otra parte, las medidas adoptadas en el sector público de numerosos países para atajar la crisis económica y los déficit públicos, buscando una mayor racionalidad en la gestión y economía de medios, han vuelto a poner el énfasis en la gestión orientada a resultados y en la necesidad de transparencia en las actuaciones públicas y rendición de cuentas a los interesados como mecanismo de profundización democrática. La *accountability* en el sector público vincula a gobernantes y gestores con los ciudadanos en general, y con los distintos grupos de actores interesados (*stakeholders*) en particular, y se deriva de las decisiones y actos relativos a la gestión de los recursos públicos

Como es conocido, son numerosas las iniciativas en distintos ámbitos internacionales, tales como Naciones Unidas (Agenda 21; Pacto Mundial o Global Compact), Organización Internacional del Trabajo (Declaración Tripartita), OCDE (Directrices para Empresas Multinacionales) o Unión Europea (Libro Verde; Forum Multistakeholder), que han apostado decisivamente por la responsabilidad social empresarial (RSE) como modo de alcanzar objetivos de sostenibilidad en todos los ámbitos. Ahora bien, aunque la llamada a aplicar políticas de desarrollo sostenible se ha manifestado de forma especialmente clara en relación con el sector privado, conforme ha aumentado la concienciación social en torno al tema, han surgido voces que, tanto desde el sector privado como desde el público, reclaman un papel más activo de los gobiernos en la aplicación de la RSC en las propias Administraciones Públicas (AAPP).

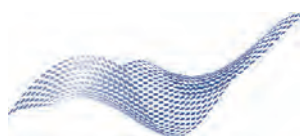
En este contexto, resulta pertinente preguntarse cual es el rol que le compete a las Administraciones Públicas (AAPP), y al sector público en su conjunto, en la promoción de la RSE, así como en la aplicación de criterios de RS en las propias entidades públicas. Así, en estas breves líneas pretendemos reflexionar sobre la función que desempeñan los poderes públicos en la promoción de la responsabilidad empresarial y, especialmente, sobre la necesidad de que las AAPP a nivel nacional, regional y local incorporen los principios de responsabilidad social en sus sistemas de gestión y en las relaciones con sus grupos de interés.

Dentro de las organizaciones internacionales antes mencionadas, la Unión Europea es, sin duda, una de las que más activamente se han implicado en el desarrollo de programas gubernamentales de RSC. Tanto el *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, publicado en 2001, como el *Foro Europeo Multi-stakeholder para la RSC* (CSR EMS Forum), creado en octubre de 2002, constituyen dos hechos significativos que tienden a influir en las políticas nacionales de los países miembros. En la Comunicación *Corporate Social Responsibility: A Business Contribution to Sustainable Development*, la Comisión Europea (2002) se plantea elaborar una estrategia europea para promover la RSC, apoyándose en acuerdos e instrumentos reconocidos internacionalmente como las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE, los estándares laborales de la OIT, el Global Compact de Naciones Unidas o el modelo de comunicación de *Global Reporting Initiative (GRI)*. Pero la Comisión también hace una llamada a que las administraciones públicas, incluida la Comisión, integren los principios de responsabilidad social en sus propios sistemas de gestión y en las relaciones con sus interlocutores y a que examinen sus prácticas con vistas a la integración de consideraciones de tipo social y medioambiental.

Aunque existe bastante controversia respecto al papel gubernamental en el desarrollo del enfoque RSC, principalmente en torno a la voluntariedad u obligatoriedad en la adopción de modelos formales, se mantiene, no obstante, un consenso en cuanto a la labor de los gobiernos como facilitadores de la discusión y las consultas, creadores de redes de conocimiento, y, especialmente, sobre la necesidad de que los estándares existentes sean legitimados por los poderes públicos. Y, en cualquier caso, las AAPP pueden instrumentalizar sus relaciones con las empresas considerando aspectos de RS en su rol de contratista, consumidor, inversor o financiador.

El análisis de las principales iniciativas nacionales o internacionales de promoción de la formalización RSC sobrepasaría el objetivo de este trabajo, pero no podemos por menos que hacer algunas breves referencias al caso español. Después de la constitución en marzo de 2005 del Foro de Expertos en RSE por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, se sucedieron diferentes iniciativas institucionales, como la creación de una subcomisión parlamentaria que elaboró un informe para potenciar y promover la RSE (julio 2006), o la aprobación en diciembre de 2007 de un documento en el seno de la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Diálogo Social, que apoyaban la creación de un Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas como órgano colegiado, asesor y consultivo del Gobierno, encargado de impulsar y fomentar las políticas de RSE.

El Consejo Estatal de RSE, creado por RD 221/2008, de 15 de febrero (modificado por el RD 1469/2000, de 5 de septiembre) celebró su primera reunión constitutiva el 20 de enero de 2009 y planteó la creación de grupos de trabajo relacionados con los siguientes temas: papel de la RSE ante la





crisis económica y un nuevo modelo productivo; transparencia: promover estándares y/o características de las memorias y/o informes de RSE y sostenibilidad; consumo e inversión socialmente responsable; educación, formación y divulgación de RSE.

Por otra parte, en el *Informe sobre la actuación del Gobierno en el fomento de la responsabilidad social de las empresas en España* (Ministerio de Trabajo e inmigración, junio 2009), se destacan otras medidas llevadas a cabo, tanto desde el punto de vista estrictamente normativo como desde el plano de la denominada soft regulation (estrategias, planes, guías, etc), que de forma directa o indirecta promueven un modelo de empresa socialmente más responsable, entre las que podríamos destacar: Ley de dependencia de promoción de la autonomía personal y Atención a las personas en situación de dependencia. (BOE de 15/12/2006); Ley para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (BOE de 23/3/2007); Ley para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción (BOE de 14/12/2007); Ley de Responsabilidad Medioambiental (BOE de 24/10/2007); Ley para el desarrollo sostenible del medio rural (BOE de 14/12/2007); Los programas de apoyo para la realización de estudios y jornadas llevadas a cabo por organizaciones sin ánimo de lucro que promocionan prácticas de RSE; El fomento del microcrédito destinado a la creación de pequeños negocios realizados por personas con problemas de inserción en el mercado de trabajo.

En este mismo *Informe* también se reconoce que las AAPP tienen que desempeñar un papel significativo en la RS al igual que se demanda a las empresas, señalando cuatro aspectos que las hacen actoras en el proceso de implantación de la RSE: transparencia y gobernanza, empleabilidad socialmente responsable, consumo y aprovisionamientos públicos e inversión socialmente responsable.

En relación con la transparencia y gobernanza, aunque se hace referencia a algunas acciones dignas de mención, como la aprobación del Código de buen gobierno de los miembros del Gobierno y de los Altos Cargos de la Administración General del Estado (BOE de 7/3/2005), Código de Buen Gobierno Local (2009) o la Ley de regulación de los conflictos de intereses de los miembros del Gobierno y de los Altos Cargos de la Administración General del Estado (BOE de 11/4/2006), a nuestro modo de ver, el gran reto está en la realización de informes de RS o memorias de sostenibilidad por parte de las AAPP y otras organizaciones y entidades del sector público.

La preparación de informes o memorias de RS permitiría a los usuarios comprender y valorar las políticas llevadas a cabo en relación directa con los resultados que han producido. Todo ello incide en la cuestión de la transparencia. El usuario estaría más capacitado para evaluar el desempeño de una organización cuando puede relacionar directamente políticas y prácticas llevadas a cabo con las externalidades positivas o negativas que producen. De cara a los grupos de interés, ello generaría importantes beneficios para las AAPP,

ya que contribuye a construir una imagen positiva dando confianza y fomentando el compromiso y la valoración social, especialmente entre los ciudadanos, en cuanto que receptores de servicios y contribuyentes.

Un aspecto que no se debe pasar por alto en la consideración de la aplicación de la RS al sector público es el efecto positivo que produciría en la difusión de buenas prácticas éticas en el sector privado. Un sector público que funcione con criterios de gestión socialmente responsables representa el mejor modelo para las empresas. En el marco de la mejora de la transparencia, la adopción de modelos RS legitimados gubernamentalmente para su aplicación homogénea dentro del sector público posibilitaría la comparación y el intercambio de información entre los distintos organismos cuando desempeñan funciones similares.

En esta línea, constituyen dos buenos ejemplos, de un lado, las medidas contenidas en el artículo 33 del Proyecto de Ley de Economía Sostenible para que las sociedades mercantiles estatales y las entidades públicas empresariales adscritas a la Administración General del Estado adapten su gestión en los principios de sostenibilidad contenidos en esta futura norma y, de otro, la iniciativa del proyecto 'Memoria de Responsabilidad Social del Sistema Universitario de Andalucía' promovida por el Gobierno andaluz y por el Foro de Consejos Sociales de las Universidades Públicas Andaluzas, cuyo objetivo principal es promover un modelo de responsabilidad social en las universidades andaluzas (<http://www.rsuniversitaria.org>).

Por lo que se refiere a la empleabilidad socialmente responsable, parece obvio que cuando las AAPP actúan como empleadores debieran poner en práctica comportamientos socialmente responsables, de forma que se perciba por la sociedad que los poderes públicos son ejemplares en aplicar políticas de flexibilidad interna y aplicando planes de igualdad. Sin embargo, existe escaso conocimiento por los ciudadanos de los resultados de este tipo de políticas y planes aplicados en los diferentes ámbitos del sector público. En este sentido, la preparación de informes de sostenibilidad permitiría a los diferentes grupos de interés comprender y valorar las políticas llevadas a cabo en relación directa con los resultados que han producido, especialmente los empleados públicos, que podrían sentirse más motivados y comprometidos con las políticas que despliegan los organismos públicos, mejorando su propio concepto dentro de la comunidad a la que sirven.

En relación con el consumo y aprovisionamiento públicos, es muy relevante tener en cuenta que las AAPP pueden y deben requerir criterios sociales y medioambientales en sus adquisiciones y en la forma de prestar sus servicios, tanto en el aspecto interno como en provocar actuaciones de los proveedores. La Ley de Contratos del Sector Público (BOE de 31/10/2007) posibilita la incorporación de cláusulas sociales y medioambientales por las AAPP, lo que permite impulsar la RS en las empresas con las que contratan (la disposición adicional sexta de la Ley trata, de manera expresa, de la contratación con empresas que tengan en su plantilla personas con discapacidad o en situación de exclusión social y con entidades sin ánimo de lucro).

Aunque, se pueden observar iniciativas de RS en la inclusión de criterios sociales y medioambientales en los pliegos de concursos tanto en ámbito estatal, como en el autonómico y local, en nuestra opinión, actualmente se adolece de un marco conceptual general que las sistematicen y permita la coordinación y comparabilidad entre administraciones.

Finalmente, por lo que se refiere a la inversión socialmente responsable (ISR), a las AAPP se les demanda el fomento de políticas públicas y desarrollos normativos que impulsen de forma efectiva este tipo de inversiones por parte de las entidades gestoras de fondos o planes de pensiones. Y de manera más específica, la inclusión de criterios sociales y medioambientales en la gestión de sus fondos de pensiones y en la gestión del Fondo de Reserva de la Seguridad Social. De hecho el proyecto de Ley reguladora de este Fondo (BOCG: Serie A Núm. 139-1 de 15 de junio de 2007) abre la posibilidad de que hasta un 10% del mismo pudieran utilizarse para adquirir títulos de renta variable, pero condicionados a inversiones que cumplieran con requisitos sociales y medioambientales.

A modo de conclusión, hemos de señalar que, las AAPP, y el sector público en su conjunto, han de tener un papel más activo en la promoción de la RS, tanto en lo que concierne a la adopción de políticas formales de difusión de esta cultura corporativa en las empresas, como en la aplicación de criterios de RS en las propias entidades del sector público. Y han de ser conscientes de que la implementación directa de políticas RS en las organizaciones del sector público evidencia el compromiso de los gobiernos con la RSE y sirve de ejemplo claro para el sector privado. Para ello, en nuestra opinión, es necesario un cambio en la cultura administrativa que favorezca en las entidades públicas una orientación estratégica más decidida hacia la adopción de criterios de responsabilidad social en su gestión. De esta forma, se facilitaría la formalización de políticas y sistemas de gestión en los ámbitos medioambiental, social y económico, junto con la necesaria transparencia, rendición de cuentas y verificación externa de los resultados obtenidos.

## Eduardo Bueno Campos

Vicepresidente Primero de AECA  
Catedrático de Economía de la Empresa y Director del Instituto Universitario de Investigación en Administración del Conocimiento e Innovación de Empresas IADE de la Universidad Autónoma de Madrid

# Metamorfosis económica y transfiguración de la sociedad de la información a la del pensamiento: conocimiento, innovación y responsabilidad social

## 1. Introducción

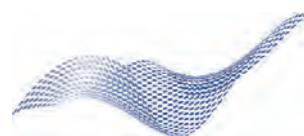
Los primeros términos del título de este trabajo describen el reto praxiológico e inmediato para la sociedad y economía actual, mientras que los tres últimos conceptos anuncian los contenidos que configuran la respuesta a dicho desafío

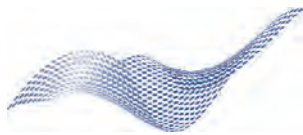
y que van a protagonizar el compromiso teleológico de estas páginas. Para los melómanos puede que los citados primeros términos evoquen acordes de dos poemas sinfónicos del genial músico alemán Richard Strauss (1864-1949) utilizados como referente y metáfora para ilustrar el significado del reto económico y social apuntado. El primero, *Metamorfosis*, indica cierta metonimia con el proceso de cambio o de transformación que, en nuestro caso, requiere la economía actual y que será expuesto oportunamente. El segundo, recuerda a *Muerte y Transfiguración*, perifrasis que, a los efectos del trabajo, solo se circunscribe a la segunda voz, dado que la primera queda sumida en el anterior proceso de cambio o metamorfosis, para centrar la idea en este devenir hacia una nueva figura o estadio avanzado de la sociedad de la información actual, conducente a la sociedad del conocimiento y para culminar en la del pensamiento, como expresión de la conciencia operativa de responsabilidad y evolución social, en una necesaria perspectiva holista de las ciencias del comportamiento.

En concreto, en este trabajo se pretende primero presentar un breve análisis de los efectos no conocidos ni esperados de la dinámica socio-técnica que ha generado la sociedad de la información, provocando ciertos conflictos por su diacronía evolutiva, por la falta de armonía entre la ciencia, la técnica y la sociedad, que ha conducido cierto desorden social concretado en alteración y conflictos de valores y de comportamientos en las relaciones de los agentes sociales, afectando a la confianza en las mismas y entre ellos. Aspectos que han sido, a la vez 'causa y efecto' de la 'secuencia de burbujas' que la economía ha ido creando a lo largo de la primera década del siglo actual en un ciclo económico de 'onda media o de Juglar' que arrastra el sistema de economía de mercado durante el periodo 1975-2010 (Bueno, 2010b).

En este periodo se han desarrollado de manera no sincrónica las tres esferas de actividad económica que han protagonizado en la sociedad actual la producción y consumo de bienes y servicios: economía real, economía financiera y economía digital (Bueno 2008 y 2010b). Esta falta de armonía evolutiva ha sido, en parte, la causante principal de la situación crítica de estos años. De ello se deriva, ante el nuevo orden geopolítico internacional, la necesidad de una metamorfosis del sistema para alcanzar un nuevo modelo económico más sostenible, transformación que exige la transfiguración de la actual sociedad de la información, para consolidar la emergencia de la sociedad del conocimiento.

Esta evolución, una vez aceptado por la sociedad el papel del conocimiento tecnocientífico en toda su multidimensionalidad y complejidad en las relaciones sociales y en los procesos creadores de valor, podrá recuperar el orden perdido y alcanzar un nuevo equilibrio y llevar a cabo una dinámica económica más sostenible, de la mano de la función de la innovación y de una actividad de responsabilidad social. Desarrollo socioeconómico que, como desiderátum, se





orienta a un estado social superior que puede protagonizar la sociedad del pensamiento (**Carbonell**, 2008). Concepción que, como se comentará, relaciona un cierto comportamiento y un necesario gobierno de la complejidad inherente a los procesos de conocimiento, de innovación y de responsabilidad social que los agentes sociales llevan a cabo en sus relaciones y acciones, como elementos atractores que irán vertebrando el nuevo orden que demanda el sistema e ir evitando las contradicciones y confrontaciones de los sujetos cognoscentes y otros agentes que llevan 'al borde del caos' al citado sistema, dada su naturaleza 'complejo-adaptativa' (**Bueno**, 2010a).

## 2. Los efectos no previstos de la sociedad de la información: evidencia de evolución diacrónica y caótica

Como se ha indicado a lo largo de las décadas de existencia de la sociedad de la información se ha ido observando una falta de armonía o de acoplamiento sincrónico entre la ciencia y la técnica con la sociedad, por lo que las relaciones diferentes que éstas provocan entre los agentes representantes, han llevado a determinados efectos no previstos, anteriormente apuntados y que se concretan en aspectos de cambio de comportamiento, de dichos agentes y de conflicto y desconfianza en sus relaciones.

De una parte, hay que resaltar que las nuevas relaciones sociotécnicas ha venido provocando situaciones críticas por su influencia diacrónica y a veces caótica en el discurrir y en la lógica productiva de las tres esferas de la actividad económica indicadas, sobre todo por la presión temporal de la esfera digital, de la mano de las TIC, que ha abierto una importante brecha entre los valores y precios de la economía real y la financiera, situación crítica que ha trastocado los orígenes de la sociedad de la información (**Castells**, 1997), lo cual ha derivado, de la mano de la aceleración provocada por las TIC y por la concentración económica de los medios de comunicación al servicio de determinados grupos de presión e intereses del mercado, a una 'sociedad mediática de lo inmediato', en donde prima la opinión subjetiva más que la noticia, en la que se gesta de un estilo 'informativo' de continua alarma, de agitación y contaminación social, tal y como se comprueba en diferentes acontecimientos en los últimos tiempos y, en consecuencia, una sociedad ausente de información objetiva o contrastada y alejada de lo que se entiende por conocimiento, en su acepción clásica y del análisis tradicional de la teoría epistemológica como: 'creencia verdadera justificada' (**Bueno** 2010a). Por todo ello, esta metamorfosis económica debe basarse en el papel del conocimiento para que cierre dicha brecha y en el de la innovación, como 'acción y efecto de innovar' para que lleve a cabo el proceso social de la necesaria transformación de la sociedad y economía actual, dado que el conocimiento está en la base de toda innovación, aunque hay que saber cuál es el papel de la I+D y cómo deben gobernarse unos y otros procesos (**Sebastián**, 2009 y **Bueno** 2010a).

En suma, es momento de superar la situación creada de una 'sociedad especulativa para la especulación', es decir, una sociedad que 'especula', pero haciendo comentarios sobre algo que no conoce con seguridad (creencia no justificada), pero que la finalidad de dicha 'especulación' es llegar a la 'especulación económica', para obtener provecho a partir de traficar con dicha opinión o aparente información, tal y como ha sucedido en este tiempo.

Estos efectos de la actual sociedad de la información han convivido con la evolución de la economía en la que su esfera financiera, por la perspectiva técnica de la misma y la práctica tecnológica, ha llevado a aquélla a perder su carácter de ciencia social, de origen moral y de función política, perdiendo capacidad crítica, que como indica **Innerarity** (2010), presenta una concepción estrecha de lo humano, es reduccionista y se ve forzada por la ley del mercado basada en la competitividad a corto plazo, propio de una 'sociedad mediática de lo inmediato' y muy poco sensible a las dimensiones sistémicas y complejas de la realidad económica. Dicho autor, denuncia con evidente criterio que la economía no es una ciencia exacta, no es una ciencia natural y no immitiza leyes físicas. Evidentemente, como ya indicó **Marshall** en 189, está más cerca como ciencia social de lo humano, de la biología, y por lo tanto de las ciencias del comportamiento.

## 3. La necesidad de la transformación de la sociedad de la información a la del conocimiento y su trasfiguración a la del pensamiento

De las reflexiones anteriores y de los argumentos expuestos se evidencia la necesidad de una metamorfosis que devuelva a la economía y a la sociedad de la información, inclusive, a sus orígenes, la primera para recuperar su condición de ciencia social, relacionada con la dimensión humana, con el comportamiento, con los sistemas sociales que la componen; en suma como una realidad antropológica y social, que como indica **Innerarity** (2010): "tome en consideración las pasiones humanas y las repercusiones sociales, más allá de los modelos abstractos al uso",... "lo que podríamos denominar la vuelta a una economía de las pasiones" (s.i.c.). La segunda, para avanzar en su evolución y transformar gracias al aprendizaje individual y organizativo la información en conocimiento y, consecuentemente, si hay transferencia o función de I+D en el sistema, generar la necesaria innovación, con el fin de que éste evolucione y progrese adecuadamente.

Ahora bien, todo ello sin perder la perspectiva de la necesaria trasfiguración de la sociedad, desde una necesaria responsabilidad social, hacia la del 'pensamiento'. En este sentido, hay que intentar que el conocimiento fluya por el sistema, recuperar la palabra y dejar sitio para el diálogo o para compartir el conocimiento y el pensamiento entre los sujetos cognoscentes. Como dice **Carbonell** (2008), debemos transformar el conocimiento en pensamiento, en conciencia operativa, en un desarrollo social en el que existan mecanismos que expliquen que la emergencia del conocimiento y la complejidad de su estructuración y difusión están ligados a la generalización de las innovaciones y, en consecuencia, llevan en su seno el cambio o trasfiguración de las relacio-



# LCA

*Leal, Carreira & Associados S.R.O.C.*

Rua Augusto Marques Bom, 21 – 1º Piso

**3030-218 Coimbra**

Tel.: (+351) 239 708 650

Email: [coimbra@lca-sroc.pt](mailto:coimbra@lca-sroc.pt)

## **Quem somos:**

- Estamos no mercado há mais de 20 anos com escritórios em Coimbra e Leiria;
- Dispomos de 16 técnicos com formação académica superior e larga experiência, 5 dos quais Revisores Oficiais de Contas;
- Contamos com importantes clientes permanentes entre empresas públicas e privadas, autarquias locais e estabelecimentos de ensino;
- Acreditados pelo IFDR para auditorias a projectos financiados pelo FEDER.

## **O que fazemos:**

- Certificação Legal de contas;
- Auditorias contratuais;
- Estudos económicos e Organização empresarial;
- Avaliação de empresas;
- Consultoria contabilística, económica, financeira e fiscal;



nes sociales intraagentes, en las que la coevolución técnica y cultural es lo que define nuestra singularidad como sujeto cognoscente o como sistema complejo adaptativo, según la perspectiva individual o colectiva que se adopte.

#### 4. Conclusión

Siguiendo con las ideas anteriores, si se logra que en la sociedad de la información esta se convierta en conocimiento, gracias al aprendizaje y a la reflexión, dicha 'creencia verdadera justificada' si se consigue que fluya por el sistema social, puede que se alcance el estadio avanzado de sociedad del conocimiento y puede, inclusive, que ésta se convierta en el recurso y capacidad principal de creación de valor, integrando las tres esferas de la actividad económica actual. Pero, para ello, como se ha dicho, se necesita que haya sitio para la palabra, el diálogo y el pensamiento. Aunque se dice que el saber no ocupa lugar, si requiere tiempo, por lo que hay que evitar el efecto de la 'sociedad de lo inmediato'. A partir del análisis y de la reflexión y de un buen gobierno de los procesos de conocimiento y de innovación, igual que el ser humano busca un nuevo espacio en la corteza cerebral para la localización del nuevo saber, a través del correspondiente proceso de aprendizaje y pensamiento, las organizaciones de la economía actual deben biomiméticamente desarrollar técnica y socialmente la base de conocimiento necesaria para seguir su desarrollo económico sostenible.

Metamorfosis y transfiguración de la economía, de la sociedad y de los agentes, que debe basarse en el papel relevante del conocimiento como factor principal creador de valor, en su transferencia para convertirse en innovación, en toda su amplitud y sin perder la perspectiva de responsabilidad social, en coherencia con una disciplina como la economía que es, sobre todo, ciencia social, con aspectos importantes que la caracterizan como son: el moral, el comportamiento, lo político y, en definitiva, lo humano.

#### Bibliografía

- Bueno, E.** (2008): 'La sociedad del conocimiento: una realidad inacabada'. En **Micheli, J.; Medellín, E.; Hidalgo, A y Jasso, J.** (Coords): *Conocimiento e innovación: retos de la gestión empresarial*, Plaza y Valdés, Editores, México, 25-55.
- Bueno, E.** (2010a): 'La urgente evolución de la sociedad de la información a la del conocimiento: el reto de la innovación', *Boletín Intellectus*, 16, abril, 17-24 ([www.iade.org](http://www.iade.org)).
- Bueno, E.** (2010b): 'Conocimiento e innovación para dirigir situaciones complejas de cambio y crisis: Hacia un modelo económico evolutivo-sostenible'. En **Micheli Micheli, J.; Medellín, E.; Hidalgo, A y Jasso, J.** (Coords): *Conocimiento e innovación: Un reto ante el cambio y la crisis*, Plaza y Valdés, Editores, México, próxima publicación.
- Caxtells, M.** (1997): *La era de la información*. Vol. 1. 'La sociedad red', Alianza Editorial, Madrid.
- Carbonell, E.** (2008): *La conciencia que quema*, ARA LLIBRES, Barcelona.
- Innerarity, D.** (2010): 'Otra ciencia Económica', *El País: Babelia*, 970, 16.
- Sebastian, J.** (2009): 'La innovación, entre la ciencia, la ficción y la política', *Pensamiento Iberoamericano*, 5, 2ª época, 3-19.

#### Carlos Baptista da Costa

Professor Coordenador do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa  
Revisor Oficial de Contas

#### As Normas Internacionais de Auditoria clarificadas

No passado dia 15 de Dezembro de 2009 (há menos de um ano) entraram em vigor as 36 normas internacionais de auditoria (*International Standards on Auditing-ISA*) e a norma internacional sobre controlo de qualidade (*International Standard on Quality Control-ISQC 1*) clarificadas da International Federation of Accountants (IFAC).

A IFAC foi constituída em 7 de Outubro de 1977, aquando da realização do 11º Congresso Mundial de Contabilistas que se realizou em Munique (Alemanha), como resultado de um acordo assinado por 63 associações profissionais de contabilistas e de auditores representando 49 países de todos os continentes. Presentemente, fazem parte da IFAC 158 membros e associados em 123 países de todo o mundo, representando aproximadamente 2,5 milhões de contabilistas que exercem a sua actividade em firmas que prestam serviços profissionais (de contabilidade, auditoria, impostos ou consultoria), na indústria e no comércio, no sector público e no ensino.

A missão da IFAC é a de 'servir o interesse público através do fortalecimento da profissão contabilística a nível mundial e contribuir para o desenvolvimento de robustas economias internacionais estabelecendo e promovendo a aderência a normas profissionais de alta qualidade, a convergência internacional de tais normas e tomar posições em questões de interesse público onde a perícia da profissão seja mais relevante'.

Com o objectivo de desenvolver e emitir, em nome do seu Conselho, normas (*standards*) sobre práticas de auditoria geralmente aceites e sobre a forma e o conteúdo dos relatórios de auditoria, a IFAC criou uma comissão permanente denominada '*International Auditing Practices Committee*' (IAPC), que desde 1 de Abril de 2002 foi substituído pelo *International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB).

As ISA, que até 1991 se denominavam *guidelines*, aplicam-se sempre que se realiza uma auditoria independente, isto é, no exame independente da informação financeira de qualquer entidade, quer seja ou não de tipo lucrativo e independentemente da sua dimensão ou forma legal, quando tal exame seja realizado com o objectivo de expressar uma opinião sobre a referida informação.

A primeira norma de auditoria (*auditing guideline*) da IFAC foi publicada em Janeiro de 1980 e debruçava-se sobre o objectivo e o âmbito da auditoria de demonstrações financeiras. Em Julho de 1994 todas as normas (*standards*) e declarações (*statements*) da IFAC foram objecto de uma ordenação por assuntos.

Com o objectivo de supervisionar as actividades das várias comissões da IFAC, foi criado, em Fevereiro de 2005, o *Pu-*

*blic Interest Oversight Board* (PIOB) que, em Fevereiro de 2009, aprovou o *Clarity Project*, que entretanto havia sido elaborado pelo IAASB e que deu origem às ISA e à ISQC clarificadas, as quais, como referimos no início, estão em vigor desde 15 de Dezembro do ano passado.

O referido Projecto teve como objectivo substituir todas as ISA e a ISQC então em vigor incluindo as que recentemente haviam sido revistas (*revised*) ou refeitas (*redrafted*), o que teve como consequência que as mesmas passassem a ser conhecidas por ISA e ISQC clarificadas.

No total, existem 36 ISA (ver apêndice) as quais estão agrupadas nas seguintes seis grandes áreas:

- 200-299: Princípios gerais e responsabilidades (8)
- 300-499: Avaliação do risco e resposta aos riscos avaliados (6)
- 500-599: Prova de auditoria (11)
- 600-699: Utilização do trabalho de outros (3)
- 700-799: Conclusões da auditoria e relato (5)
- 800-899: Áreas especializadas (3)

Em termos gerais, as ISA clarificadas obedecem a uma mesma estrutura, a qual compreende duas partes.

A primeira parte engloba quatro capítulos: Introdução; Objectivo; Definições; Requisitos. Note-se, porém, que as ISA 300, 501 e 570 não apresentam definições.

A segunda parte intitula-se 'Aplicação e outro material explicativo' onde são desenvolvidos e explicados aspectos tratados na primeira parte. Note-se que 19 das ISA incluem no final desta parte um ou mais apêndices, sobretudo ilustrativos. De salientar ainda que em muitas das normas esta segunda parte inclui considerações específicas relativas a auditorias efectuadas não só a pequenas entidades como também a entidades do Sector Público.

As ISA são da maior importância para a União Europeia uma vez que o artigo 26º da Directiva 2006/43/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de Maio de 2006, relativa à auditoria (*statutory auditing*) das contas anuais e consolidadas (nova 8ª Directiva), estabelece que "os Estados-Membros devem exigir que os auditores e as firmas de auditoria realizem as auditorias de acordo com as normas internacionais de auditoria aprovadas pela Comissão nos termos do número 2 do artigo 48º". E mais à frente refere-se que a Comissão só adoptará normas internacionais de auditoria para efeitos de aplicação na Comunidade se:

- a) Tiverem sido elaboradas com base num processo adequado, sob supervisão pública e num quadro de transparência e forem geralmente aceites a nível internacional;
- b) Contribuírem para um elevado nível de credibilidade e qualidade das contas anuais ou consolidadas, em conformidade com os princípios estabelecidos no número 3 do artigo 2º da Directiva 78/660/CE (4ª Directiva) e no número 3 do artigo 16º da Directiva 83/349/CEE (7ª Directiva); e

- c) Forem conducentes ao interesse público europeu.

O mesmo artigo 26º da Directiva 2006/43/CE estabelece que as ISA adoptadas devem ser publicadas na íntegra nas línguas oficiais da Comunidade no Jornal Oficial da União Europeia, o que até à data não aconteceu.

De notar ainda que o artigo 2º desta Directiva considera como sendo equiparáveis às ISA as recomendações e normas conexas, na medida em que sejam relevantes para a auditoria. É o que acontece, por exemplo, com a já citada ISQC 1 intitulada *Quality Control for Firms that Perform Audits and Reviews of Financial Statements, and other Assurance and Related Services Engagements*, norma esta que, aliás, é complementada com a ISA 220-*Quality Control for an Audit of Financial Statements*.

Como um primeiro passo conducente à adopção, na União Europeia, das ISA clarificadas, a Comissão Europeia criou em Dezembro de 2005 o *European Group of Auditor's Oversight Bodies* (EAOB) o qual assegurará uma coordenação eficaz dos novos sistemas de supervisão pública dos auditores e das firmas de auditoria na União Europeia. De notar que entre as funções que estão cometidas ao EAOB consta a de homologação (*endorsement*) das ISA.

Em conclusão, como forma de credibilizar os relatórios dos auditores externos ou independentes, fortemente criticados pelo público em geral por via dos grandes escândalos financeiros que ocorreram nos últimos anos um pouco por todo o lado, torna-se indispensável que as 36 ISA e a ISQC 1 clarificadas sejam em breve adoptadas pela União Europeia. Esta decisão, que se espera seja acompanhada por uma eficiente e eficaz supervisão pública da profissão, sobretudo no que se refere ao controlo da qualidade, terá como consequência, estamos certos, uma melhoria substancial na forma como são efectuadas as auditorias no conjunto dos 27 Estados Membros.

### **Bibliografia**

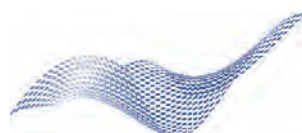
**European Union**, 2006: Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council of 17 May 2006 on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts.

**IFAC**, 2009: *Handbook of International Standards on Auditing and Quality Control*.

### **Apêndice**

#### **Relação das Normas constantes do Clarity Project em vigor desde 15 de Dezembro de 2009:**

- ISQC 1: Quality Control for Firms that Perform Audits and Reviews of Financial Statements, and other Assurance and Related Services Engagements
- ISA 200: Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing
- ISA 210: Agreeing the Terms of Audit Engagements
- ISA 220: Quality Control for an Audit of Financial Statements
- ISA 230: Audit Documentation





- ISA 240: The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements
- ISA 250: Consideration of Laws and Regulations in an Audit of Financial Statements
- ISA 260: Communication with Those Charged with Governance
- ISA 265: Communicating Deficiencies in Internal Control to Those Charged with Governance and Management
- ISA 300: Planning an Audit of Financial Statements
- ISA 315: Identifying and Assessing the Risks of Material Misstatement through Understanding the Entity and Its Environment
- ISA 320: Materiality in Planning and Performing an Audit
- ISA 330: The Auditor's Responses to Assessed Risks
- ISA 402: Audit Considerations Relating to an Entity Using a Service Organization
- ISA 450: Evaluation of Misstatements Identified during the Audit
- ISA 500: Audit Evidence
- ISA 501: Audit Evidence-Specific Considerations for Selected Items
- ISA 505: External Confirmations
- ISA 510: Initial Audit Engagements-Opening Balances
- ISA 520: Analytical Procedures
- ISA 530: Audit Sampling
- ISA 540: Auditing Accounting Estimates, Including Fair Value Accounting Estimates, and Related Disclosures
- ISA 550: Related Parties
- ISA 560: Subsequent Events
- ISA 570: Going Concern
- ISA 580: Written Representations
- ISA 600: Special Considerations-Audits of Group Financial Statements (Including the Work of Component Auditors)
- ISA 610: Using the Work of Internal Auditors
- ISA 620: Using the Work of an Auditor's Expert
- ISA 700: Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements
- ISA 705: Modifications to the Opinion in the Independent Auditor's Report
- ISA 706: Emphasis of Matter Paragraphs and Other Matter Paragraphs in the Independent Auditor's Report
- ISA 710: Comparative Information-Corresponding Figures and Comparative Financial Statements
- ISA 720: The Auditor's Responsibilities Relating to Other Information in Documents Containing Audited Financial Statements
- ISA 800: Special Considerations-Audits of Financial Statements Prepared in Accordance with Special Purpose Frameworks
- ISA 805: Special Considerations-Audits of Single Financial Statements and Specific Elements, Accounts or Items of a Financial Statement
- ISA 810: Engagements to Report on Summary Financial Statements

## José Manuel de Matos Carvalho

Professor do ISCAC-Instituto Politécnico de Coimbra

## A contabilidade da capacidade: uma nova era?

### Introdução

A contabilidade da capacidade é um tema de grande interesse e impacto no sucesso das organizações, sendo mesmo crítico, contudo muito complexo e abrangente, dado envol-

ver várias disciplinas (v. g. engenharia, gestão, teoria da contabilidade). A sua discussão cuidada permite perceber ligações a outros temas e autores (v. g. contabilidade throughput, teoria das restrições e Goldratt).

Na época atual, a transposição das normas internacionais de contabilidade para os diversos países vai abranger um grande número de empresas e setores. No caso português, a NCRF 18 (inventários) impõe a utilização da capacidade normal no cálculo do custo dos produtos. Contudo, não indica como se mede essa capacidade. A discussão deste problema poderá contribuir para avanços neste tema, tanto teóricos como práticos, com grande impacto futuro. Estará a contabilidade da capacidade a entrar numa nova e promissora era? Este artigo analisa esta questão.

O estudo das onze décadas da sua evolução histórica permite constatar altos e baixos ao nível da qualidade da discussão e da sua aplicação prática (v. g. o New Deal, em 1933, levou à crise dos custos de capacidade). Esta perceção ajudará a antecipar uma nova fase.

É interessante contrastar a pouca atenção que os livros-textos lhe dedicam relativamente a organismos profissionais como o IMA (v.g. 1996 e 1998 e **McNair** e **Vangermeersch**, 1998, adiante designado M&V) e o IFAC (2009). Estes apresentam contributos relevantes obtidos através do seu estudo, discussão e divulgação.

### ABW-Contabilidade baseada no desperdício

Na contabilidade da capacidade o grande desafio é compreender, identificar, medir e relatar a capacidade e poder chegar a uma abordagem geralmente aceite, isto é, um MAAP (managerially accepted accounting principle). Não há consenso quando se fala em capacidade ociosa (M&V, prólogo).

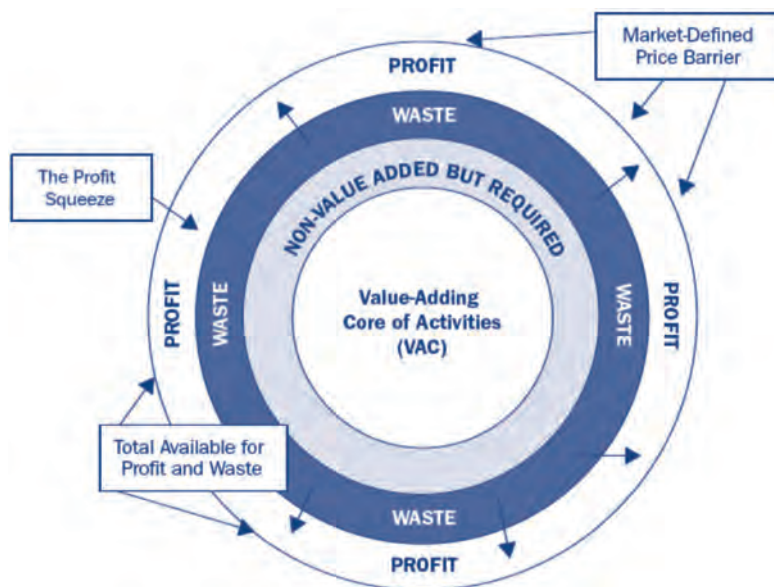
No próximo ponto, evolução histórica, mostra-se que há muitos modelos para captar a realidade da capacidade. No entanto, não se procura encontrar a maneira 'certa' de medir e gerir os custos de capacidade, mas antes ter em conta diferentes visões e modelos que ajudem a captar a realidade em diferentes perspetivas (M&V, 19).

Aliás, a contabilidade como disciplina social traduz diferentes formas de pensar, de captar a realidade económica e social da organização e do meio envolvente. Não há uma única que seja a 'boa', a universal. A contabilidade, sendo uma ferramenta tecnológica, precisa do apoio da ciência, mas também, e muito, da filosofia (pensar no pensar). A discussão da contabilidade da capacidade deve ter presente uma boa teoria geral de custos, como defendia **Osorio** (1993).

As empresas têm de procurar reduzir os custos e fazem-no, sobretudo, através da eliminação dos desperdícios, apoiando-se na contabilidade baseada no desperdício (ABW-Accounting-Based Waste). A Economia do Negócio é, assim, retratada (IMA, 1996:2) (V. graf.).

O preço de mercado é comprimido pelo mercado e está relacionado com o núcleo de atividades que criam valor. Há ainda as atividades que não criam valor mas são necessárias, o desperdício e o lucro. A eliminação do desperdício





conduz ao aumento do lucro. Os recursos devem ser racionalmente utilizados naquelas atividades para reduzir os seus custos e, portanto, aumentar o lucro.

A capacidade não utilizada é desperdício. A capacidade deve ser usada de forma produtiva, maximizando o potencial de criação de valor, começando por eliminar os recursos que são desperdício. A capacidade é um item nuclear na conceção e análise de sistemas de custos. A capacidade tem de ser definida para cada recurso ou processo. Para cada centro de custos (cost pool) tem de haver um indutor (driver) e para cada indutor uma capacidade (V&M, p.2).

A criação de valor para o cliente é um elemento importantíssimo. A gestão da capacidade de criação de valor começa de fora, no mercado. Os modelos VBC (value-based capacity) estão formatados para o mercado externo e para a avaliação do valor e não para a dinâmica interna da empresa. Devem responder à questão: Que características do produto/processo/serviço criam valor para o cliente? O modelo deve determinar qual o perfil de valor do cliente para hierarquizar as atividades a desenvolver, começando nas atividades e processos que criam valor e acabando nas atividades desnecessárias ou com desperdícios (V&M, p. 99).

O impacto da gestão de custos, nas suas vertentes estratégica, tática e operacional, faz-se sentir, a nível de processo, fábrica, empresa e cadeia de valor (IMA, 1996:9). No entanto, pode-se ir mais além e alargar esta gestão de capacidade a uma sociedade, a um país ou a uma região, em que a utilização dos recursos pode ser melhorada (v. g. com inovação social). O caso de algumas auto-estradas em Portugal que não têm utentes é claramente uma má gestão de custos de capacidade. Uma universidade, com 60.000 alunos e 6.000 docentes e não docentes, isto é, recursos humanos de cerca de 100 milhões de horas por ano, pode produzir outputs e outcomes brutais para alunos, organismos externos, cidadãos e sociedade, através de uma boa gestão de capacidade, isto é, boa focalização na criação do valor para os utentes, eliminação de desperdícios, liderança e sinergias.

### Evolução histórica

M&V (p.4) apontam cinco etapas na evolução histórica da gestão de custos da capacidade:

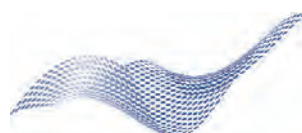
1. Idade da descoberta (1900-19),
2. Era dourada (1920-32),
3. Era da crise (1933-52),
4. Era do custo completo (1953-78) e
5. Era do questionamento (1979-presente).

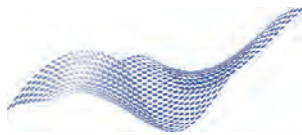
A primeira decorreu no período de gestão científica e destaca-se o debate entre Alexander H. Church e Henry Gantt, ambos engenheiros. O primeiro defendeu, em 1901, a abordagem da capacidade para imputar custos aos produtos, no entanto os custos de capacidade ociosa seriam também levados ao produto através de uma taxa suplementar de encargos. O segundo defendeu, em 1915, que a capacidade ociosa seria levada à conta de resultados (M&V, 128 e 129).

Na segunda caminhou-se para um consenso sobre o tratamento 'adequado' ('proper') dos custos da capacidade ociosa e que culminou num MAAP, em 1926. A melhor prática de gestão de custos de capacidade incluía dois fatores: capacidade 'normal' e as sub ou sobreimputações dos custos de capacidade que eram levadas à conta de resultados (p.5).

A era da crise foi marcada pelo New Deal (1933) e teve grande impacto nas práticas de custeio e gestão de custos de capacidade. Defendia-se um modelo de custeio completo que garantisse um lucro razoável e justo. O excesso de capacidade devia ser incluído nos custos e nos preços. Neste período o debate da gestão de custos de capacidade tendeu a desaparecer (p. 6 e 7).

A era do custeio total (anos sombrios) decorreu num período de prosperidade económica em que a capacidade das empresas estava a ser bem utilizada e não se colocavam problemas de redução de custos. Nesta era ocorreu o deba-





te custeio directo/custeio completo (anos 50 e 60), tendo este custeio prevalecido (p.9).

Na era atual (questionamento), a maior concorrência exigiu uma gestão mais cuidada, com preocupação na redução de custos. O debate reabriu-se na procura do 'melhor' método para determinar o custo dos produtos. Surgiram novas revistas e novas técnicas como gestão estratégica de custos, custeio alvo, custeio do ciclo de vida e a gestão baseada nas atividades (p.14). M&V (p.16) apresentam 12 modelos de gestão de custo de capacidade (gráficos de ociosidade de Gantt, método da taxa suplementar, custos normalizados, teoria das restrições, modelo ajustado misto, modelo de eficácia de recursos, análise de utilização de capacidade, modelo de variância de capacidade, modelo de custos baseados na atividade, modelo CAM-I (Consortium for Advanced Manufacturing-International), modelo CUBES e modelo de contenção de custos).

No século XXI surgiu a Contabilidade do Consumo de Recursos, RCA (Resource Consumption Accounting). O CAM-I desenvolveu o RCA. Em 2008 foi criado o RCA Institute e o Comité PAIB do IFAC publicou IFAC (2009), onde consta o modelo de maturidade contínua dos níveis de custeio (V. graf.)

O RCA baseia-se no alemão GPK (Grenzplankostenrechnung), modelo de custos padrões, e no ABC (Activity based costing). O primeiro apresenta a visão dos recursos e o segundo a visão dos processos.

Sendo M&V de 1998, convém referir que entretanto foram publicados artigos sobre o tema. Um dos últimos, Ewer & Olson (2010), apresenta um título sugestivo: No Equivocating: Expense Those Idle Capacity (Sem Equívoco: A Capacidade Ociosa é Gasto).

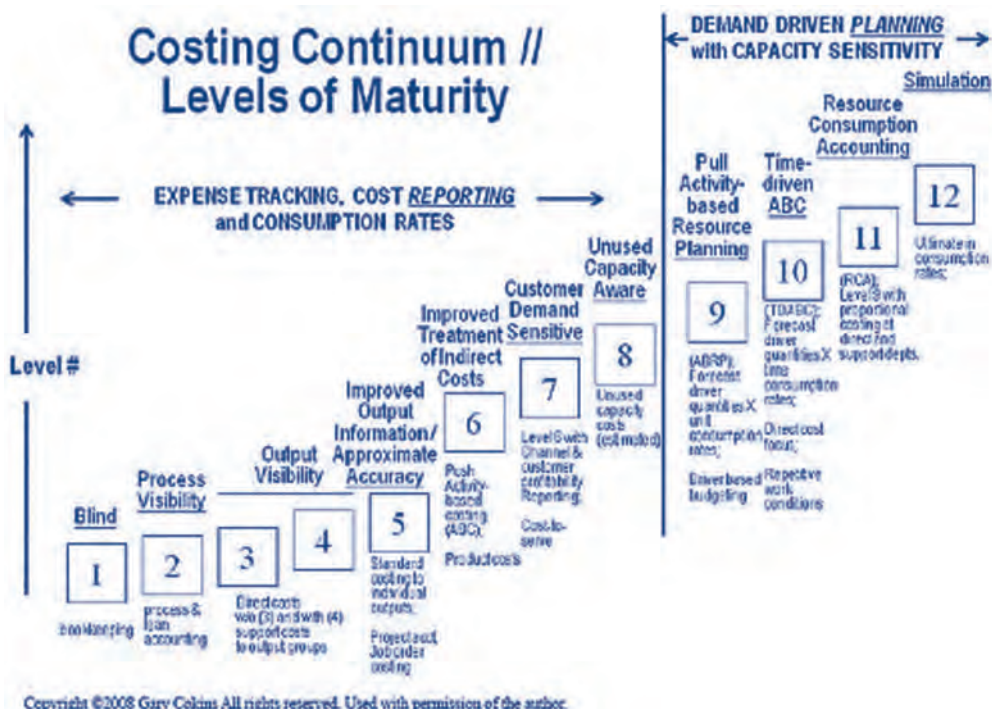
Uma nova Era?

Volmers (1996) ajuda a compreender as razões para o desinteresse pelos custos de capacidade. Estas têm a ver com a grande depressão, com a transparência exigida pela SEC (Securities Exchange Commission), criada em 1934, que privilegiou a demonstração de resultados em detrimento do balanço, a focalização nas vendas em vez da produção (princípio da acréscimo e medidas de resultado), o que levou ao afastamento dos engenheiros das matérias contabilísticas. Além disso, as associações empresariais conseguiam preços de venda aceitáveis, sendo os custos da capacidade ociosa repercutidos nos custos e nos preços de venda.

Atualmente, vive-se uma fase de globalização, de grande concorrência e com margens de lucro reduzidas, utilizando técnicas de gestão avançadas (v. g. JIT) orientadas para a redução de custos. Mas a maior alteração com impacto nos custos de capacidade é contabilística. Interessa saber quais são as consequências da NCRF 18 impor a capacidade normal e de não indicar a forma de a medir.

A definição do montante da capacidade normal vai influenciar o resultado. Numa situação em que a produção efetiva excede em muito as vendas, a definição de uma produção normal muito baixa dá um resultado sensivelmente superior ao de uma produção normal próxima da produção efetiva. É um caso de contabilidade criativa.

Contudo, a mensuração da capacidade não se afigura nem fácil nem pacífica. Justifica-se, assim, que se trabalhe no terreno para consensualizar formas de medir a capacidade normal. Ou até que se proponham e aceitem outros tipos de capacidade (v. g. teórica, prática). Perante variados e diversificados setores, alguns complexos, a necessidade de encontrar soluções práticas, com boa base teórica, poderá desenvolver a contabilidade e a gestão da capacidade e levar a considerar um novo período de progresso pragmático.



Copyright ©2008 Gary Collins All rights reserved. Used with permission of the author.

## Contradição entre custeio completo e custos de capacidade

Haverá contradição entre o custeio completo e os custos de capacidade? Penso que não. Já apresentei artigos com posições de 'absorption coster' (v. g. **Carvalho**, 1993) e concordo com a contabilidade da capacidade. Aceito a imputação de gastos de produção fixos com base na capacidade normal ou na capacidade teórica. Na verdade, não existe uma forma universal de calcular custos e que sirva para todas as situações. Todas têm a sua validade dentro das hipóteses assumidas e raciocínios desenvolvidos.

No caso de a produção ser diferente das vendas, entendo que o custeio variável não representa devidamente essa realidade, pois só é válido para situações de produção igual às vendas. Nesta hipótese, o modelo do custeio variável é extremamente potente e de grande utilidade. Para situações de just-in-time o modelo é útil, como o são o custeio throughput e a teoria das restrições.

### Conclusões

As principais mensagens são:

Realçar o interesse e importância da contabilidade da capacidade na gestão de custos, nomeadamente através da eliminação de desperdícios (ABW).

Sugerir o desenvolvimento de trabalho prático e teórico de medida da capacidade normal e de gestão de custos de capacidade para cada setor e de acordo com a dimensão das empresas.

Sugerir a criação de uma norma contabilística com regras para o cálculo da capacidade normal, uma vez que esta afecta o resultado.

Por último, sugerir a eventualidade de um novo período (progresso pragmático), com avanços práticos e teóricos na contabilidade da capacidade.

### Bibliografia

**Carvalho, José M. Matos** (1993) 'O Resultado em Custeio Racional', *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa*, Nº 334, Julho, Lisboa.

**Ewer, Sid & Olson, Stevan** (2010) 'No Equivocating: Expense Those Idle Capacity Costs', *Strategic Finance*, July, USA.

**IFAC-International Federation of Accountants** (2009) 'Evaluating the Costing Journey: A Costing Levels Continuum Maturity Model', *Professional Accountants in Business Committee* (PAIB), July, New York, USA (disponível em <http://web.ifac.org/publications>).

**IMA-Institute of Management Accountants** (1996) 'Measuring the Cost of Capacity', *Statements on Management Accounting* (SMA 4Y), Practice of Management Accounting, Montvale NJ, USA.

**IMA-Institute of Management Accountants** (2000) 'Implementing Capacity Cost Management Systems', *Statements on Management Accounting* (SMA 4LL), Strategic Cost Management, Montvale NJ, USA.

**McNair, Carol Jean e Vangermeersch, Richard** (1998) *Total Capacity Management: optimizing at the operational, tactical, and strategic levels*. The IMA Foundation for Applied Research, Inc., USA.

**Osorio, Oscar M.** (1993) 'Hacia una teoría general de los costos en contabilidad', *Revista Costos y Gestión*, Nº 10, Diciembre 1993, Buenos Aires.

**Vollmers, Gloria** (1996) 'Accounting for Idle Capacity: Its Place in the Historical Cost Literature and Conjecture About Its Disappearance', *The Accounting Historians Journal*, Vol. 23, Nº. 1, June, USA (disponível em <http://umiss.lib.olemiss.edu:82/record=b1028405>).

## Leonor Fernandes Ferreira

Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa

## Traços gerais de um sistema de contas para as fundações

### 1 Introdução

São muitas as classificações das entidades sem fins lucrativos que se encontram na literatura económica, cada uma seguindo critérios diferentes, nomeadamente em função de forma jurídica, tipo de serviços oferecidos, objectivos prosseguidos e proveniência dos recursos financeiros<sup>1</sup>. Em Portugal, a Classificação das Actividades Económicas (CAE) agrupa as entidades sem fins lucrativos sob uma mesma divisão: Divisão 9-Serviços prestados à colectividade, serviços sociais e serviços pessoais e aí se enquadram as fundações.

O sector fundacional tem apresentado uma importância crescente na economia portuguesa<sup>2</sup>. As fundações representam actualmente percentagem significativa do PIB, empregam e ocupam muitas pessoas e desempenham útil papel social. A importância e a dimensão de cada uma é variável, mas algumas são extremamente relevantes no País e até fora dele.

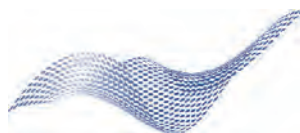
Enquanto umas fundações são instituições particulares de segurança social (IPSS), outra não são. Algumas têm estatuto de utilidade pública e destas um subgrupo beneficia de isenção do imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas.

Embora muitas fundações sejam de origem privada, apresentam objectivos sociais diferentes dos das entidades comerciais. Prosseguem normalmente fins de natureza social, sendo finalidade essencial obter benefícios através da sua actividade que depois serão distribuídos aos agentes económicos. Necessitam de captar recursos públicos e privados para a prossecução das suas finalidades, pelo que se torna necessário a existência de controlos eficientes e elevada transparência de modo a obter informação fidedigna sobre as suas actividades.

Comenta-se haver falta de informação sobre as fundações e poucas vezes os relatórios e contas são do domínio público. **Coelho** (2010) analisou uma amostra de fundações portuguesas para o triénio 2006-2008 e observa que as fundações, além de estarem sujeitas a regulamentação variada, têm vindo a utilizar normas contabilísticas de fontes distintas, uma vez que não existe um plano contabilístico específico para as mesmas seguirem. E conclui que tanto as normas

1 O *National Taxonomy of Exempt Entities* utiliza uma codificação alfabética e nele se indicam dez categorias de actividades de fundações: artes cultura e humanidades; educação; ambiente e animais; saúde; causas humanitárias; assuntos internacionais e negócios estrangeiros; benefícios sociais e bens públicos; relacionados com assuntos religiosos; mútuas e benefícios para os membros; desconhecido / não classificado.

2 **Segundo Ataíde** (2009), em 2009, existiam 371 fundações registadas em Portugal.





internacionais de contabilidade (IAS/IFRS) como o Plano Oficial de Contas (POC) e até as novas Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF) foram concebidos para organizações com fins lucrativos e não são adequados para relatar as actividades das fundações. Assim, comparações directas e correlações oferecem uma fraca elucidação acerca da informação financeira das fundações.

## 2. Enquadramento Legal Português

A legislação aplicável às fundações inclui o Código Civil (arts. 167<sup>o</sup> a 191<sup>o</sup>).

A maioria das publicações acerca das fundações analisam a legislação em vigor, em especial os diplomas fiscais<sup>3</sup>.

Para as IPSS, foram sendo publicados vários decretos avulso<sup>4</sup>. Desde 1990 que as IPSS estão obrigadas à aplicação do Plano de Contas das Instituições Particulares de Solidariedade Social (PCIPSS)<sup>5</sup>, em cujo preâmbulo se indica que 'o PCIPSS ajustado às necessidades das IPSS, reflecte os princípios, a estrutura e os conceitos do POC de 1977, já adaptado à 4<sup>a</sup> Directiva da CEE<sup>6</sup>.

No tocante às fundações que não são IPSS, tem-se aplicado o POC, tirando partido da flexibilidade que este plano de contas possibilitava. Mas a partir de 1 de Janeiro de 2010, as entidades sem fins lucrativos que por legislação específica se encontrassem sujeitas ao POC ficaram transitoriamente abrangidos pelo Sistema de Normalização Contabilística (SNC).

Com efeito, 'até que sejam publicadas normas para as entidades sem fins lucrativos, são abrangidas pelo SNC outras entidades que, por legislação específica, se encontrem sujeitas ao POC, ou venham a estar sujeitas ao SNC' (cf. n.º 2<sup>o</sup>, artigo 3<sup>o</sup>, Decreto-lei n.º 158/ 2009).

Porém, o SNC é vocacionado para entidades com fins lucrativos e, por isso, a necessidade de editar normas contabilísticas aplicáveis ao terceiro sector, 'se mostra indispensável à gestão transparente das entidades sem fins lucrativos, ao seu relacionamento com o Estado e a um combate eficaz da evasão e fraude fiscal no terceiro sector<sup>7</sup>.

3 **Macedo** (2001), **Marques** (2002), **Nabais** (2002), **Crisóstomo** (2007) e **Duarte** (2009) escreveram sobre o enquadramento legal das fundações, com ênfase nas actualizações fiscais mais relevantes.

4 Os que se relacionam com o Estatuto das IPSS, são os seguintes: Decreto-Lei n.º 29/86, de 19 de Fevereiro (DR n.º 41, Série I, 443); Decreto-Lei n.º 402/85, de 11 de Outubro (DR n.º 234, Série I, 3358-3359); Decreto-Lei n.º 89/85, de 1 de Abril (DR n.º 76, Série I, 876); Decreto-Lei n.º 119/83, de 25 de Fevereiro (DR n.º 46, Série I, 643-656).

5 O PCIPSS foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 78/89, de 3 de Março (DR, N.º 52, Série I, 948-967).

6 O grupo de trabalho foi nomeado pelo Despacho n.º 9292-A/2010, de 31 de Maio de 2010, do Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais (DR n.º 105, Série II, 30256 (2)).

7 O centro de investigação *Johns Hopkins Center for Civil Society Studies* de Baltimore (E.U.A.) tem realizado estudos comparativos sobre o terceiro sector em vários países.

Neste contexto, foi recentemente nomeado um grupo de trabalho<sup>6</sup> com a missão de estudar e preparar a edição de normas contabilísticas aplicáveis às entidades sem fins lucrativos e formular propostas em matéria de fiscalidade. No despacho de nomeação assinala-se que 'a extensão e complexidade dos trabalhos a realizar exigem uma análise abrangente das matérias em causa e cuidadoso acompanhamento<sup>7</sup>.

A breve avaliação das práticas contabilísticas das fundações e uma primeira sensibilidade às vantagens, problemas e insuficiências decorrentes dessa práticas, permitiu colher elementos para esboçar as linhas gerais de um Sistema de Contas para as Fundações (SCF).

## 3. Particularidades das Fundações

Em relação ao terceiro sector português, das publicações mais significativas salienta-se um estudo para o Johns Hopkins Center for Civil Society Studies (**Franco**, 2005)<sup>7</sup>. Em dois artigos, **Rogério Ferreira** (2006 e 2007) apresenta uma visão geral e crítica do terceiro sector em Portugal.

Entre as características que distinguem as fundações das entidades com fins lucrativos, há a salientar pelo menos os aspectos seguintes:

- As actividades das fundações correspondem a fins de interesse geral apontados nas disposições estatutárias que transcendem a actividade produtiva, nomeadamente o sentido do lucro;
- Os financiamentos das fundações advêm dos rendimentos do património ou de recursos obtidos de outrem não condicionados a contraprestações derivadas da obtenção de benefícios dos prestadores;
- As fundações contam frequentemente com trabalho voluntário sem relação laboral remunerada.

Nas fundações distinguem-se várias categorias de activos: activos com limitações quanto ao destino ou ao seu investimento obrigatório, activos com restrições temporárias no presente e no futuro e activos sem restrições de utilização. Importa ainda referir o ordenamento contabilístico dos bens do património histórico e artístico, típico das fundações: trata-se dos elementos que a comunidade considera oportuno preservar por razões de índole artística ou cultural, sendo um dos seus traços característicos o facto de não haver possibilidade de os substituir.

Nas fundações, grande parte das actividades realiza-se sem contraprestação e, por isso, a situação não é equiparável às das organizações com fins lucrativos, pelo que não pode estabelecer-se uma relação directa entre rendimentos e gastos em que a fundação incorre ao prestar os serviços já que apenas parte deles assume a forma de rendimentos a incluir no resultado operacional.

As particularidades enunciadas justificam a conveniência de elaborar um sistema de contas específico adaptado às fundações.

**Quadro 1**  
**Objectivos da Informação Contabilística das Fundações**

OBJECTIVOS DE INFORMAÇÃO EXTERNA	OBJECTIVOS DE INFORMAÇÃO INTERNA
- cumprimento de obrigações fiscais.	- consolidação entre fundações.
- prestação de informação aos membros associados.	- evolução temporal de indicadores de gestão.
- prestação de informação a outras entidades e organismos que lidem com as fundações.	- controlo de gestão.
	- apoio nas decisões financeiras, tais como investimento e financiamento.

**Quadro 2**  
**Utilizadores e Necessidades Informativas das Fundações**

GRUPOS DE UTILIZADORES	NECESSIDADES INFORMATIVAS
<b>EXTERNOS</b>	
Doadores / Financiadores / Agências de angariação de fundos	- Grau de atingimento dos objectivos desenvolvidos como se indica nos relatórios e contas. - Grau de cumprimento com os montantes e os modos de aplicar os fundos acordados. - Grau de cumprimento com os procedimentos e normas de contabilidade aplicáveis.
Credores financeiros e fornecedores	- Informação sobre a capacidade de pagar conforme indicado em rácios de solvibilidade, liquidez e estabilidade e risco.
Agências governamentais	- Conformidade com as leis e regulamentos, pagamento de impostos (se devidos) e exigências de relato.
Público em geral	- Impacto das fundações na comunidade e na sociedade em geral.
<b>INTERNOS</b>	
Membros	- Modo como os donativos e outros fundos são aplicados nas actividades. - Outras informações, tais como remuneração dos gestores, utilização dos activos, eficiência da gestão.
Gestores	- Conselho de administração ou conselho de curadores: informação para apoiar a decisões políticas e estratégicas - Directores executivos: informação para apoiar decisões operacionais - Directores de projecto ou de programa: informação para as decisões relacionadas com os projectos ou programas.
Voluntários	- Avaliar os frutos da sua dedicação. - Conhecer os programas realizados e as necessidades de recursos.

Fonte: Adaptado de *Non-profit Sector Accounting: Issues and Recommendations from Asia Pacific Societies*

#### 4. Objectivos de um SCF

Numa fundação, os principais objectivos da contabilidade são reflectir o financiamento obtido num período económico e o emprego que dele se faça para a consecução dos fins programados e, ainda, ver se a fundação se encontra em condições de responder a todos os compromissos assumidos, tanto de carácter económico como de tipo social. A aplicação das normas contabilísticas não deve apenas servir para dar cumprimento à lei, mas permitir também o conhecimento da realidade económica e financeira das Fundações e, logo, possibilitar melhor informação no apoio à tomada de decisões. Porém, torna-se necessário atentar no enquadramento legal e analisar a especificidade da actividade de cada fundação.

O SCF destinar-se-á a racionalização, na contabilidade das Fundações e seus membros, informações economicamente apropriadas que se vierem a considerar úteis. Um SCF a de-

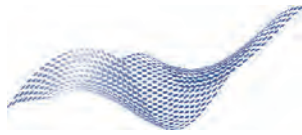
linear ir-se-á preocupar com objectivos de informação externa e interna, conforme se indica no Quadro 1.

#### 5. Utilizadores de um SCF

Nas fundações, os utilizadores da informação financeira são as entidades que entregam recursos (quotas, legados, donativos); as pessoas que realizam prestações gratuitas (assistência ou trabalhos de voluntariado), o governo e a administração pública, entre outros. O Quadro 2 elenca os principais grupos de utilizadores de um sistema de contabilidade das fundações.

As fundações têm a supervisão do Estado e a respectiva acção tutelar. Entre os utilizadores da informação fornecida





pelo SCF, está o Estado que deve verificar a concretização da vontade dos instituídos. E, assim, o SCF deverá proporcionar os meios que facilitem / permitam esse controlo. O SCF terá ainda em conta a necessidade de cumprir trâmites legais e também proporcionar informação que permita uma melhor gestão destas entidades e a tomada de decisões mais bem fundamentadas.

## 6. Das Limitações do SNC à Necessidade de um SCF

O SCF atende às características básicas que distinguem as fundações das entidades com fins lucrativas.

A contabilidade é para as fundações um instrumento de acompanhamento e de controlo da actividade. Aplica princípios contabilísticos e critérios de reconhecimento e de mensuração específicos, que devem permitir verificar que a fundação se encontra em condições de responder a todos os compromissos assumidos, quer de carácter económico quer de carácter social.

O SCF inspira-se nas IAS/IFRS e nas NCRF e consiste numa adaptação do SNC<sup>8</sup>.

As tendências que em Portugal ultimamente se desenham não serão uma radical abolição dos planos de contas e sim uma mudança de modelo de normalização. Assinala-se, assim, que o sistema de contas a criar para as entidades sem fins lucrativos possa partir do SNC e que se proceda a uma adaptação da estrutura conceptual, das normas contabilísticas e de relato financeiro, da lista de códigos de contas e dos modelos de demonstrações financeiras. A proposta envolverá, certamente, aspectos de teoria da contabilidade, mas também opções de política contabilística, com consequências económico-financeiras.

Quanto à divulgação e publicação de contas pelas fundações, parece haver necessidade de informação a satisfazer: Pergunta-se: De que modo? Em que formato? Com que periodicidade?

Pondera-se, por exemplo, se as pequenas fundações deverão ser aliviadas nos elementos de prestação de informação contabilística que teriam que preparar, possibilitando que apliquem um sistema de contas abreviado.

Entre as adaptações propostas pelo SCF relativamente ao SNC estão as alterações nas definições de activo, passivo e capital próprio, alteração nos critérios de reconhecimento de alguns elementos patrimoniais, novos critérios de mensuração, novos formatos das demonstrações financeiras e novas demonstrações financeiras.

A existência de modelos de demonstrações financeiras contribui para a desejada transparência e comparabilidade. Assim, os modelos de demonstrações financeiras propos-

tos no SNC deverão ser adaptados à realidade das fundações.

Um quadro de contas poderia ser comum a todas as fundações, respeitando-se critérios de reconhecimento e mensuração comuns, mas quanto às suas divisões, prevê-se alguma liberdade, em função das finalidades definidas nos estatutos de cada fundação. Admite-se porém que um quadro de contas e respectivas notas explicativas, quando sem carácter obrigatório, possam constituir um referencial explicativo das várias rubricas das demonstrações financeiras.

Quanto a terminologia, expressões tais como 'Capital próprio' e 'Sócios', são, porventura, de substituir por outras mais apropriadas às fundações, por exemplo 'Fundo de capital' e 'Fundadores', respectivamente.

Atentar-se-á em que há contabilidade de operações específicas das fundações e contabilidade de operações comuns a outras sociedades. Quanto às operações específicas, mencionam-se os subsídios, doações e legados, os custos e perdas específicas da actividade própria, os custos de administração, a constituição e extinção de uma fundação e a determinação e distribuição do 'excedente líquido', particularidades dos fundos próprios, reconhecimento de subsídios, doações e legados, cessão de bens, bens de património histórico-artístico, reconhecimento de certos proveitos e custos, particularidades dos principais impostos, contabilização de fundos e actividades, elaboração de orçamentos.

## 7. Conclusões

O SCF será um instrumento de trabalho útil às pessoas que tenham de desenvolver trabalho contabilístico em alguma fundação. Admite-se que possa aplicar-se também às associações e outras entidades sem fins lucrativos, passando a ser um sistema de contas para as entidades sem fins lucrativos.

Haverá que desenvolver em fase seguinte, mais pormenorizada, aspectos tais como a definição e delimitação do conteúdo de cada classe de contas, a decisão sobre se o plano deverá ser digráfico (responde-se dizendo que o plano deve ser dinâmico, ou seja, deverá articular-se com o orçamento da fundação) e a escolha dos indicadores de gestão relevantes para a análise da situação económico-financeira.

Entre as razões que podem constituir obstáculo à implantação de um SCF, antevê-se as seguintes: desconhecimento da existência de tal plano; inexistência de programas informáticos adaptados ao plano; necessidade de consolidação das actividades da fundação com outras do 'grupo' em que se integra; não se reconhecer vantagens na adopção do plano de contas específico; desadequação do plano à especificidade da fundação.

## Bibliografia

**AECA** [Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas] (2001). *La Contabilidad de Gestión en las Entidades sin Fines de Lucro*. Documento n.º 24, Julio.

**Asia Pacific Philanthropy Consortium** (2006). *Non-profit sector accounting: issues and recommendations from Asia Pacific Societies*. Financial Accounting Standards for Non-profit Organizations Project of the Asia Pacific Philanthropy Consortium.

<sup>8</sup> Sempre que o SCF não responda a aspectos particulares de transacções ou situações específicas de dada fundação, em matéria de contabilização ou relato financeiro, será de recorrer, supletivamente às Normas Internacionais de Contabilidade, adoptadas ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho; às IAS/IFRS, emitidas pelo IASB, e respectivas interpretações SICIFRIC.

**Ataíde, Isadora** (2009). 'O braço social das empresas portuguesas'. *Diário de Notícias*, 4 de Dezembro, 10-11.

**Caetano, Marcello** (sem data). 'Das Fundações'. Colecção *Jurídica Portuguesa*, Edições Ática, sem local.

**Centro Português de Fundações**. Directório. CPF, Lisboa.

**Celho, Filipa** (2010). *Financial Reporting by Portuguese Foundations*. Tese de Mestrado. Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa.

**Crisóstomo, João Artur** (2007). 'O Regime Fiscal das Fundações e a Lei do Mecenato'. Conferência *A Gestão das Fundações em Portugal*, 30 de Janeiro de 2007

**Duarte, Feliciano Barreiras** (2009). *Regime Jurídico e Fiscal das Fundações com Apêndice Legislativo*. Ancora Editora.

**Ferreira, Rogério** (2007). 'Instituições de Cultura e Arte-Aspectos Contabilísticos e Financeiros'. *TOC*, N.º 87, Junho de 2007, 47-49.

**Ferreira, Rogério** (2006). 'As Instituições do Terceiro Sector'. 2006, *Revista TOC*. N.º 71, 30-35.

**Franco, Raquel C., S. Wojciech Sokolowski, Eileen M. H. Hairel, Lester M. Salamon** (2005). *The Portuguese Nonprofit Sector in Comparative Perspective*. Acesso em <http://www.ccss.jhu.edu/index.php?section=content&view=9&sub=3>, 10 de Março de 2010.

**Garcia Castellvi, Antonio** (2006). *La Contabilidad de las Fundaciones*. AC-CID, Edición Gestión 2000, Barcelona.

**Marques, António Joaquim** (2002). *Fundações Públicas e Privadas em Portugal*. [http://www.doutrina.net/p/Revista\\_de\\_Doutrina\\_Tributaria/rdt\\_04/antonio\\_marques.htm](http://www.doutrina.net/p/Revista_de_Doutrina_Tributaria/rdt_04/antonio_marques.htm) acesso em 12 de Outubro de 2009.

**Nabais, José Casalta** (2002). 'O Regime Fiscal das Fundações'. *Ciência e Técnica Fiscal*, Abril-Junho 2002, N.º 406, 127-154.

## Maria do Céu F. G. Alves

Professora Auxiliar do Departamento de Gestão e Economia  
Investigadora do NECE-Núcleo de Estudos em Ciências  
Empresariais. Universidade da Beira Interior. Covilhã-Portugal

# Contributo das tecnologias da informação para o uso da informação contabilística

## Introdução

A revolução da informação multiplicou a quantidade de informação que a pessoa pode obter, mas não aumentou o número de horas disponíveis para assimilar essa informação (**Simon**, 1945). Deste modo, o tempo disponível para analisar a informação passou a ser um recurso escasso (**Mitchell** e **Volkling**, 1993; **Bright**, 1996). Nesta situação, os gestores 'atolados' em informação não são capazes de extrair aquela de que necessitam para tomar as melhores decisões. Neste cenário, as TI podem representar uma ajuda preciosa na recolha, manipulação e disseminação de dados e informações (**Connor** e **Martinsons**, 2006), sobretudo para o profissional de contabilidade (**Sutton**, 2000; IFAC, 2006).

A revisão da literatura permite concluir pela existência de uma lacuna na investigação dos impactos das TI na contabilidade. Assim, embora as TI desempenhem um papel fundamental na contabilidade, a relação não tem sido devidamente estudada, tendo se centrado apenas no estudo da relação entre as TI e o desempenho da organização (**Kobelsky** et al., 2008).

Deste modo com este artigo pretende-se estudar os contributos das TI para uma maior ou menor utilização de infor-

mação contabilística nas decisões de gestão dos dirigentes portugueses.

O artigo encontra-se estruturado da seguinte forma: depois de uma breve revisão da literatura na qual é apresentado o referencial teórico que irá dar suporte ao trabalho empírico realizado, são apresentadas as hipóteses de investigação, os procedimentos metodológicos e as variáveis utilizadas. No ponto seguinte são apresentados os resultados recolhidos e finalmente são tecidas algumas considerações finais.

## 1. As tecnologias da informação e comunicação

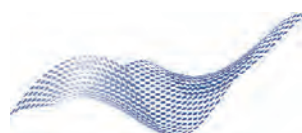
Alguns estudos têm demonstrado que as empresas têm tendência a recolher sistematicamente mais informação do que a que utilizam (**Fahy** e **Murphy**, 1996). Em paralelo, os recentes desenvolvimentos tecnológicos têm permitido aumentar substancialmente o acesso à informação. Neste contexto, surge o problema do excesso de informação, quando estudos como o de **March** e **Simon** (1958) já evidenciaram as limitações na capacidade de processamento de informação dos indivíduos.

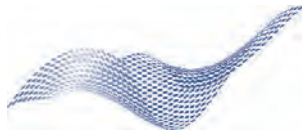
Contudo, longe de se submeterem passivamente aos fenómenos de sobrecarga de informação, muitos gestores tendem a desenvolver verdadeiras estratégias de gestão da informação. Para isso, constroem as informações que eles estimam necessárias e procuram utilizar as informações recebidas da forma mais eficiente possível. Geralmente, estas situações conduzem à existência de um verdadeiro sistema de informação pessoal (**Simon** et al., 1954; **Mckinnon** e **Bruns** 1992).

Constata-se, assim que, ao procurarem informar-se o mais rapidamente possível, os gestores desenvolvem estratégias pessoais de obtenção da informação, recorrendo frequentemente a contactos informais. Por outro lado, o facto de terem de lidar com incerteza e ambiguidade (**Choo**, 1998) leva os gestores a procurarem canais de comunicação mais ricos como, por exemplo, os contactos directos. No entanto, este tipo de canal nem sempre é possível, principalmente quando existe distanciamento geográfico. Nestas situações, novas ferramentas como o correio electrónico e os grupos de discussão on-line podem ser uma solução.

As novas TI representam assim um vector de desenvolvimento. As possibilidades de partilha e troca de informação entre os intervenientes podem fazer surgir redes cognitivas informais, como o fórum electrónico, e podem permitir um reforço das relações com parceiros económicos (trocas de ideias, de conhecimentos etc.). No entanto, a informação electrónica parece continuar a sofrer do seu carácter abstracto e artificial e de uma maior confiança, muitas vezes, atribuída a comunicações menos impessoais (**McLeod** et al., 1984).

É utópico pensar que um sistema de informação, qualquer que ele seja, possa sempre fornecer ao decisor a informação relevante e oportuna (**Le Moigne**, 1974). Para isso, seria necessário que o dirigente soubesse com antecedência





de que informação vai necessitar, quando se sabe que este tipo de previsão é por definição impossível no quadro da resolução de problemas complexos (Simon, 1945; March e Simon, 1958). Contudo, as TI podem representar um auxiliar precioso na busca e no tratamento da informação necessária ao processo de tomada de decisão (Connor e Martinsons, 2006).

## 2. Estudo empírico desenvolvido

Neste contexto, é formulada a seguinte hipótese de investigação:

*H1 - Quanto maior o grau de implementação das TI e a frequência de utilização do computador maior será a utilização de informação contabilística.*

O estudo empírico efectuado consistiu num inquérito, operacionalizado através de questionários fechados enviados por correio postal aos responsáveis de um conjunto de grandes empresas da indústria transformadora. Cada empresa recebeu três questionários, procurando-se, deste modo, analisar as perspectivas do produtor e do utilizador da informação, de modo a evitar as limitações e os enviesamentos provocados pela análise de um único ponto de vista (Pierce e O'Dea, 1998).

Depois de redigido o questionário deve ser testado enviando-o a uma pequena amostra da população (Javeau, 1988; Ghiglione e Matalon, 1992). Nesta perspectiva, o questionário foi testado com um grupo de pessoas do meio académico, de modo a aperfeiçoar o seu conteúdo e vocabulário. Em seguida, o questionário foi testado por um grupo de seis dirigentes de duas empresas distintas. Os dados coligidos a partir dos questionários foram analisados através de estatísticas descritivas. Para isso, foi utilizado o programa estatístico SPSS.

## 3. Principais resultados obtidos

Para testar a hipótese de investigação formulada foi necessário relacionar o investimento em tecnologias da informação (ITI) com a frequência de utilização do computador (FUC). Neste processo, o primeiro passo consiste em determinar o ITI.

Para determinar o ITI, cada empresa foi inquirida quanto ao grau de implementação de um conjunto de TI recorrendo a uma escala progressiva: '1-não existe na empresa' a '5-está operacional em toda a empresa'. Em termos médios, o conjunto de tecnologias analisado está operacional, pelo menos em 'alguns sítios da empresa', as tecnologias menos implementadas são os 'gravadores de mensagens' e a mais frequente é a 'unidade central'. Constata-se, ainda, que na área comercial são utilizados significativamente mais portáteis do que nas restantes áreas.

Quanto à FUC, os dirigentes foram inquiridos sobre a intensidade da sua utilização em quatro situações específicas: para receber informação de outras secções, para enviar informação para outras secções, para responder a solicitações de outras secções e para desempenhar o seu próprio tra-

balho; sendo utilizada uma escala progressiva: '1=nunca' a '5= sempre'.

Constata-se que o computador é utilizado 'muitas vezes' em qualquer uma das situações analisadas. Verifica-se, que é na área produtiva que o computador é significativamente mais utilizado para receber informação.

Para testar a hipótese foi calculado o *coeficiente de correlação de Pearson*. Tendo em conta que a UIC (Utilização de Informação Contabilística) é composta pela UIIC (Utilização de itens de Informação Contabilística) e pela UTGC (Utilização de técnicas de Contabilidade de Gestão), foram calculados os coeficientes de correlação para cada um dos componentes. Verifica-se que existe uma correlação positiva e estatisticamente significativa entre o ITI e a UIC (0,21) e entre a UTGC e o ITI (0,341) e entre a UTGC e a FUC (0,304).

## 4. Considerações finais

Teoricamente o desenvolvimento das TI abre novas portas para a satisfação das necessidades de informação, porém, muito pouca investigação tem sido efectuada para saber se os dirigentes são hoje melhor informados ou, ainda, se preferem receber a informação através destes sistemas. Alguns dirigentes manifestam mesmo o medo de não serem capazes de perceber as potencialidades das tecnologias para o sucesso da empresa (Dutta e Evrard, 1999).

No levantamento efectuado, as empresas inquiridas apresentam um elevado investimento em TI, sendo o conjunto de tecnologias analisado, utilizado pelo menos em algumas partes da empresa. Na área comercial são utilizados significativamente mais computadores portáteis do que nas restantes áreas. Esta situação deve-se à natureza das actividades desenvolvidas, nomeadamente, à maior necessidade de trabalhar fora das instalações da empresa.

Quanto à utilização do computador, e à semelhança do estudo de Murphy (Murphy et al., 1995), constata-se que ele é muito utilizado para receber e enviar informação e para responder a solicitações da própria secção ou de outras secções da empresa. É, contudo, significativamente menos usado para receber informação na área contabilística dado tratar-se de uma área produtora de informação por natureza. É, ainda, significativamente mais utilizado para responder a solicitações da própria secção do que para responder a pedidos de outras secções.

Constata-se que existem correlações positivas e significativas entre o investimento em tecnologias da informação e a utilização de informação contabilística; entre a utilização de técnicas de contabilidade de gestão e o investimento em tecnologias da informação e entre a utilização de técnicas de contabilidade de gestão e a frequência de utilização do computador. Confirma-se assim, que a utilização de informação contabilística na empresa aumenta de forma estatisticamente significativa com a implementação de tecnologias da informação.

## Bibliografia

- Bright J., (1996), 'The information dilemma: finding the nuggets', *Australian Accountant*, Melbourne, Vol. 66, Nº3; pp. 30.
- Choo C. W., (1998), *The Knowing Organization - How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge, and Make decisions*, Oxford University Press, New York.



**Connor N.G. e Martinsons M. G.**, (2006), 'Management of information systems: Insights from accounting research', *Information & Management*, Volume 43, pp. 1014-1024.

**Dutta S. e Evrard P.**, (1999), 'Information Technology and Organisation within European Small Enterprises', *European Management Journal*, Vol. 17, nº3, pp. 239-251.

**Fahy M. e Murphy C.**, (1996), 'Accounting information systems: the role of management developed systems', *Irish Accounting Review*, vol. 3, Nº 2, Autumn, pp. 41-66.

**Ghiglione R. e Matalon B.**, (1992), *O Inquérito - Teoria e Prática, tradução para a língua portuguesa de C. Lemos Pires*, Celta Editora, Oeiras.

**IFAC-International Federation of Accountants**, (2006), *Proposed International Education Practice Statement 2.1 - Information Technology For Professional Accountants*, International Accounting education Standards Board, IFAC.

**Javeau C.**, (1988), *L'enquête par questionnaires, manuel á l'usage du praticien*, 3ª edição, Editions de L'Université de Bruxelles, Bruxelles.

**Kobelsky, K., Richardson, V., Smith, R. & Zmud, R.** (2008), 'Determinants and Consequences of firm Information Technology Budgets', *The Accounting Review*, Vol. 83, nº4, pp. 957-995

**Le Moigne J. L.**, (1974), *Les Systèmes de Décision dans les Organisations*, Presses Universitaires de France, Paris.

**March J. G. e Simon H. A.**, (1958), *Organizations*, 2nd Ed. Tradução de Rouchy e Prunier para a língua francesa, Bordas, Paris.

**Mckinnon S. M. e Bruns W. J.**, (1992), 'The Information Mosaic', *Harvard Business School Series in Accounting and Control*, Harvard Business School Press.

**McLeod R. , Jones J. W. e Poitevent J. L.**, (1984), 'Executives' perceptions of their information sources', reprint in Gray P., *Decision Support and Executive Information Systems*, Prentice Hall, 1994, N. J., pp. 108-122.

**Mitchell V. e Volking Y. E.**, (1993), 'Analysing the quality of management information: a suggested framework', *Management Decision*, Vol. 31 Nº8, pp. 12-19.

**Murphy C., Currie J., Fahy M., e Golden W.**, (1995), 'Decision support systems in management accounting', *Management Accounting*, Vol.73, Nº2.

**Pierce B. e O'Dea T.**, (1998), 'An empirical study of management accounting practices in Ireland', *Irish Accounting Review*, Vol. 5, Nº2, pp. 35-65.

**Simon H. A.**, (1945), *Administrative Behavior-A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*, 4ª edição, 1997, The Free Press, London.

**Simon H. A., Guetzkow H., Kozmetsky G. e Tyndall G.**, (1954), *Centralization Vs. Decentralization in Organizing the Controller's Department*, A Research Study and Report prepared for Controllorship Foundation, New York.

**Sutton S. G.**, (2000), 'The Changing face of Accounting in an Information Technology dominated World', *International Journal of Accounting Information Systems*, Vol. 1, pp.1-8.

## Domingo García Pérez de Lema

Universidad Politécnica de Cartagena

## Antonia Madrid Guijarro

Universidad Politécnica de Cartagena

## Innovación en la pyme en período de recesión

En un sistema dinámico y competitivo de mercado como el actual (crisis económica, globalización de los mercados y rápido cambio tecnológico), la empresa debe cuestionarse su posición y actitud estratégica. La supervivencia y éxito de la empresa dependerá, en gran medida, de su capacidad para dotarse de recursos y capacidades para alcanzar nuevas ventajas competitivas (calidad, tecnología, innovación, capital humano, etc.) y adaptarse al nuevo entorno de incerti-

dumbre económica, todo ello con el objetivo permanente del crecimiento y de la diversificación.

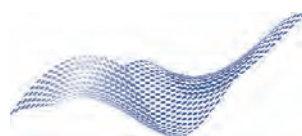
Existe un amplio consenso en el ámbito académico de los beneficios asociados a la innovación, así como la conveniencia de que las empresas busquen sus fuerzas competitivas a través de inversiones en innovación. En este sentido la innovación es considerada como un factor clave de ventaja competitiva (**Porter y Ketels**, 2003; **Burgelman et al**, 2004) y puede ayudar a obtener una mayor cuota de mercado y a una mayor eficiencia de la producción (**Shefer y Frenkel**, 2005, **Van Auken et al** 2008).

Sin embargo, la inversión en innovación se rodea de una incertidumbre que dificulta la tarea de evaluación de las posibilidades de éxito de estos esfuerzos y por extensión el acceso a la financiación externa. Estas dificultades y el problema de racionamiento del crédito se agrandan en una etapa de recesión global de la economía. Por una parte, la actividad innovadora durante épocas de recesión puede estar perjudicada por la imposibilidad de los mercados de absorber la introducción de productos nuevos dada la escasa demanda, lo que limita la rentabilidad asociada a la inversión en innovación, y por tanto perjudica el que las empresas decidan llevar a cabo actividades de innovación durante las depresiones económicas.

No obstante, las crisis también pueden ser un punto de inflexión, donde la empresa dada la caída de la demanda se deba plantear la inversión de recursos y esfuerzos en obtener productos y servicios innovadores. En este sentido, la clave para sobrevivir a la recesión se centraría en la inversión en innovación.

La crisis tiene un impacto directo en la economía real, afectando a la posición financiera y a la posibilidad de supervivencia de las empresas de diversas formas. Por una parte, la confianza en el sistema financiero ha desaparecido, lo que ha llevado a una reducción de la liquidez en el sistema. Esta falta de liquidez afecta fundamentalmente a la empresa puesto que muchos bancos están frenando su actividad principal, la asunción y gestión de riesgos. Por otra parte, las empresas sufren la congelación y caída de la demanda. Esta contracción de la demanda está influyendo negativamente incluso a las empresas netamente exportadoras debido al carácter internacional de la crisis, no obstante estas empresas mantienen unos recursos y una cultura empresarial que a buen seguro suponen un punto clave de supervivencia durante épocas de recesión.

Finalmente, se puede dar el caso en que la empresa siendo solvente y eficiente en su actividad pueda sufrir descalabros debido al retraso en los cobros. En épocas de expansión estos retrasos no eran tan importantes, y además se obtenía fácilmente de las entidades bancarias financiación del circulante. Todos estos efectos provocan que la empresa durante épocas de crisis decida disminuir el nivel de inversión y empleo.





Cuando el entorno económico proporciona recursos en exceso (escenario de crecimiento económico), las empresas son más propensas a invertir en nuevas oportunidades de negocio. Pero cuando la empresa se enfrenta a una caída en sus ingresos, los recursos se desplazan hacia la resolución de la crisis de corto plazo.

Durante las recesiones, las empresas se enfrentan a la difícil decisión de reducir costes y reducir su dimensión operativa para sobrevivir, incluso en un grado en el que la empresa sea incapaz de adaptarse cuando llega la recuperación, o mantener su capacidad, incurriendo en mayores costes en la recesión al objeto de conservar su capacidad para adaptarse con mayor facilidad cuando llegue la recuperación económica, desarrollando oportunidades para la creación de valor a largo plazo.

Para verificar empíricamente cómo afecta la actual crisis financiera en la actividad innovadora de la pyme tomamos datos del Observatorio Económico de la Pyme de la Región de Murcia referentes al año 2005 y 2009. El año 2005 se caracteriza por un crecimiento del PIB del 3,5% (INE), mientras que 2009 se caracteriza por una tasa de variación del PIB de -4,5% (INE), por lo tanto los datos obtenidos en 2005 representan la situación de auge mientras que los datos de 2009 se muestran una situación de recesión. El concepto de innovación incluye la innovación tecnológica y la innovación en los métodos de organización (AECA, 1995). La innovación tecnológica se refiere a los cambios en los productos y procesos de producción (innovación de productos y la innovación de procesos) (Freeman, 1974). De gestión y sistemas de innovación se basa en los cambios introducidos en la estructura organizativa de la empresa y el proceso administrativo, aspectos que están más relacionados con la gestión de las actividades principales de la empresa.

La tabla adjunta muestra las diferencias en términos de innovación de producto, de procesos y de gestión entre las dos muestras (año 2005 y el año 2009). Se puede comprobar que el porcentaje de empresas que realizan innovaciones se ha disminuido, así como el grado importancia de las innovaciones realizadas por las empresas. Por lo tanto, el nivel de innovación que desarrollan las empresas se ve afectado negativamente por el ciclo económico. La crisis económica provoca un descenso en la actividad innovadora de la pyme.

Adicionalmente, hemos verificado que las empresas con una mayor actividad innovadora obtienen una mayor rentabilidad de la empresa, tanto en épocas de recesión como expansión. En este sentido, y a partir de nuestros resultados, se confirma, por una parte, la necesidad de que la pyme siga manteniendo un esfuerzo inversor hacia la innovación, como una salida de la empresa para ganar competitividad y posicionarse en el mercado ante la salida de la crisis, y por otra parte, que se incremente el esfuerzo de la Administración por ayudar a las pyme vía ayudas financieras y fiscales a estimular sus acciones innovadoras en épocas de recesión.

## Bibliografía

AECA (1995) 'La innovación en la empresa: factor de supervivencia', *Principios de Organización y Sistemas*, documento, 7, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.

Burgelman, R. C. Christensen, and S. Wheelwright, (2004). *Strategic management of technology and innovation*. McGraw-Hill/Irwin, New York.

Freeman, C. (1974) *The Economics of Industrial Innovation*, Penguin Modern Economic Texts, London.

Porter, M., and C. Ketels, (2003). 'UK competitiveness: moving to the next stage', *DTI Economics paper*, Nº3 URN 03/899.

Van Auken, H., A. Madrid, and D. García. (2008). 'Innovation and SME Performance in Spanish Manufacturing Firms'. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. 8(1), 36-56.

## Begoña Giner

Universitat de València

## Francisca Pardo

Universitat de València

## Innovación en la presentación de la información financiera: el estado de pérdidas y ganancias y otro resultado global

En este trabajo exponemos en primer lugar cuál ha sido la evolución de la regulación internacional sobre el resultado global, hasta llegar al borrador emitido recientemente por el International Accounting Standards Board (IASB) y exponemos brevemente los cambios que supone esta propuesta. Seguidamente hacemos una síntesis de cuál ha sido la actitud de los usuarios frente a este nuevo concepto de resultado, y antes de concluir hacemos una breve referencia a la investigación realizada sobre el tema.

### 1. Situación y evolución del reciente borrador sobre el resultado global

En 2001, el IASB inició un proyecto cuyo objetivo principal era diseñar un formato para el estado del resultado global<sup>1</sup>. Tras dieciocho meses de trabajo, solicitó asesoramiento de las partes interesadas, principalmente de inversores y empresas. Ante las diferentes opiniones recibidas, y teniendo en cuenta que el Financial Accounting Standards Board (FASB) también estaba abordando un proyecto sobre divulgación del rendimiento financiero, a finales de 2003 ambos organismos paralizaron su actividad sobre el tema, y en abril de 2004 acordaron trabajar juntos de forma que en noviembre formaron un Grupo Internacional Conjunto: 'Reporting Financial Performance'. En marzo de 2006 el grupo pasó a denominarse: 'Financial Statement Presentation' para indicar que se abordaban todos los estados financieros y no sólo el de rendimiento financiero; el proyecto conjunto consta de tres fases.

<sup>1</sup> Este término fue introducido en los USGAAP a finales de los setenta, y se define en el párrafo 70 del SFAC 6 (FASB, 1985) como «el cambio en el patrimonio neto de una empresa durante un período derivado de transacciones y otros eventos y circunstancias no relacionados con los propietarios de la entidad. Incluye todos los cambios del patrimonio neto durante un período excepto los resultantes de aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos».

# Investigación de vanguardia en gestión empresarial

# aeca

AECA es la única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados, que elabora estudios y pronunciamientos sobre buenas prácticas de gestión en la empresa, el sector público y la economía social.

Se funda en 1979 para contribuir al desarrollo de la investigación en ciencias empresariales y para mejorar las técnicas de gestión y la información en la empresa española.

Los socios de AECA representan al amplio conjunto profesional, empresarial, académico e investigador del ámbito contable y de administración de empresas en España, así como a la práctica totalidad de instituciones, asociaciones, corporaciones profesionales y a un gran número de empresas industriales, comerciales y de servicios, especialmente financieros, de auditoría y consultoría.

Más información e inscripciones en [www.aeca.es](http://www.aeca.es)



## UNA AMPLIA OFERTA AL SERVICIO DEL PROFESIONAL Y LA EMPRESA

- Estudios e investigación
- Reuniones y Congresos
- Formación
- Libros y revistas
- Web y portales en Internet
- Newsletter electrónicos
- Premios y ayudas a la investigación
- Convenios de colaboración institucionales

## Actividades y Servicios de Aeca

<p><b>Documentos AECA</b> emitidos por las Comisiones de Estudio</p> <p><b>Revista Española de Financiación y Contabilidad</b></p> <p>Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad</p> <p><b>Cátedra AECA Carlos Cubillo</b> de Contabilidad y Auditoría</p>	<p><b>Revista AECA</b></p> <p><b>Aula de Formación</b></p> <p>Premio AECA para <b>Artículos Cortos</b></p> <p><b>AJOICA - PICCA</b> portales en internet</p> <p>Revista <b>The International Journal of Digital Accounting Research</b></p> <p><b>Ayudas</b> a la Investigación</p> <p>Foro <b>Instrumentos Financieros</b></p> <p><b>Newsletters</b> Actualidad contable</p> <p><b>Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión</b></p>	<p><b>Congresos, Jornadas y Reuniones</b> profesionales y académicas</p> <p><b>Becas</b> para Estudiantes Universitarios</p> <p><b>Newsletters electrónicos</b> - Lista de Correo - Actualidad Contable - Serviaeca</p> <p><b>De Computis</b> Revista Española de Historia de la Contabilidad</p> <p><b>Página Web</b> Información, consultas y enlaces en Internet</p> <p>Premio a la empresa con mejor <b>Información Financiera</b> en Internet</p> <p>Premio <b>Memorias de Sostenibilidad</b> de Empresas Españolas</p> <p>Bases de datos y noticiarios <b>Infoaeca</b> en Internet</p> <p>Revista <b>Gestión Joven</b></p>
--	---	--

## ÁREAS DE ESTUDIO

- Principios y normativa Contables
- Valoración de Empresas
- Responsabilidad Social Corporativa
- Contabilidad de Gestión
- Organización y Sistemas
- Historia de la Contabilidad
- Nuevas Tecnologías y Contabilidad
- Sector Público
- Entidades sin Fines de Lucro
- Contabilidad de Cooperativas

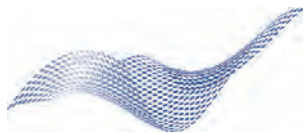
AecaTienda.com   Aeca Facebook  
Aeca YouTube   Galdarón  
al Mejor Expediente Académico de Equipo

Más información e inscripciones:

**aeca**  
Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas  
**DECLARADA DE UTILIDAD PÚBLICA**

Rafael Bergamín, 16-B  
28043 Madrid  
Tels: 91 547 44 65/37 56  
Fax: 91 541 34 84  
info@aeca.es  
[www.aeca.es](http://www.aeca.es)





Como resultado de la primera fase en 2007 se revisó la NIC 1 (IASB, 2007) y se introdujo un estado del resultado global; por ello actualmente las empresas están obligadas a presentar todos los ingresos y gastos de forma separada de los cambios en el patrimonio neto que procedan de transacciones con sus propietarios. En consonancia con la terminología del FASB, se cambió la denominación del estado, pasando de 'estado de ingresos y gastos reconocidos' a 'estado del resultado global'. Por su parte el FASB decidió no publicar como una norma separada la primera fase del proyecto, sino hacerlo de forma conjunta con la segunda fase.

La segunda fase aborda cambios más profundos. Se inició con la publicación en octubre de 2008 de un documento de discusión: *Preliminary Views on Financial Statement Presentation*, en el que ya se plantea una estructura del estado del resultado global que sustituye al tradicional estado de resultados, en donde ambos resultados (global y neto) se muestran en un único estado financiero. Precisamente éste ha sido el aspecto más cuestionado por los que respondieron al documento, ya que plantean que puede restar importancia al resultado neto. A pesar de las reticencias, el borrador recientemente publicado mantiene la misma postura.

La tercera fase aborda la información financiera intermedia y aún no hay ninguna información pública al respecto.

El borrador ED/2010/5 *Presentation of Items of Other Comprehensive Income* fue publicado el 27 de mayo y un día antes el FASB emitió una Accounting Standards Update titulada *Statement of Comprehensive Income* con idéntico contenido. El borrador propone una revisión limitada de la NIC 1 sobre la presentación de las partidas incluidas en los componentes de otro resultado global (*Other Comprehensive Income-OCI*) y su clasificación. Se propone un cambio de nombre de 'Statement of comprehensive income' a 'Statement of profit and loss and other comprehensive income'; si bien, en línea con la NIC 1 actual, se continuará permitiendo a las empresas utilizar otras denominaciones. El beneficio o pérdida y los componentes de otro resultado global se incluyen en dos secciones separadas dentro de un único estado financiero.

Desde nuestro punto de vista se trata de una innovación importante en la forma que las empresas deben divulgar la información financiera, ya que mediante este nuevo formato se trata de dar mayor transparencia y facilitar la interpretación de la información. Con tal propósito el borrador propone:

- Presentación en forma separada del beneficio o pérdida y de los componentes de otro resultado global en un único estado financiero; y
- Presentación separada de los componentes de otro resultado global que serán reclasificados a beneficio o pérdida en un período futuro. Por lo tanto los componentes de otro resultado global se deben clasificar en:
  - Partidas que pueden ser reclasificadas a beneficio o pérdida en períodos futuros.

- Partidas que no serán reclasificadas a beneficio o pérdida en períodos futuros.

El borrador no cambia las partidas que se deben mostrar en el OCI, ni los criterios de reconocimiento y valoración de estos componentes ni de las partidas del beneficio o pérdida, sino que se centra en su presentación dentro de la sección del OCI en un único y continuo estado financiero.

Tanto el borrador del IASB como el documento del FASB establecen un período para realizar comentarios que finaliza el 30 de septiembre, de forma que se espera que la norma final sea emitida a finales de este año.

Debemos recordar que según la NIC 1, revisada en 2007, las empresas tienen la opción de presentar todos los ingresos y gastos reconocidos o bien en un único estado del resultado global, o en dos estados: un estado que muestre los componentes del resultado (cuenta de resultados) y un segundo estado que comience con el resultado y muestre los componentes de otro resultado global (estado del resultado global). Por lo tanto las propuestas del IASB y FASB eliminan la última opción, y todas las empresas tendrán que presentar un único estado que incluye tanto el beneficio o pérdida como los componentes de otro resultado global del periodo. Así se preserva la noción de beneficio o pérdida tradicional, pero se mantiene la posición del IASB de que todos los ingresos y gastos que sean componentes de los cambios en el patrimonio neto distintos de los producidos por transacciones con la propiedad se presenten en un único estado financiero. El beneficio o pérdida tradicional se exige como un sub-total dentro del estado, siendo el resultado global la línea final total.

Conviene insistir que en estas propuestas se mantiene el término 'beneficio o pérdida' para hacer referencia al resultado neto, que se considera una medida importante de rendimiento empresarial. El cálculo de otros indicadores, como el beneficio por acción (*Earnings per Share*) no cambia, en la medida que se basa en ese concepto tradicional de resultado.

## 2. Las opiniones respecto al resultado global

El nuevo concepto de resultado supone un paso adelante en la línea de sustituir el modelo tradicional de cálculo de resultado basado en las transacciones realizadas por uno nuevo que incluye tanto transacciones realizadas como no realizadas, lo que elimina así la tendencia oportunista de realizar los beneficios (incluso para después adquirir el mismo activo) para evitar incurrir en pérdidas en un ejercicio. Indudablemente la ampliación en el uso del valor razonable ha motivado su regulación, ¿qué hacer con los cambios de valor reconocidos?, ¿se llevan al directamente resultado o al patrimonio neto?, ¿cómo informar de forma adecuada a los usuarios?

La diferencia de tratamiento de los cambios de valor ha despertado preocupación en la profesión contable y en los usuarios, principalmente en los inversores, debido a los posibles efectos negativos que la falta de transparencia puede provocar en la comparabilidad y la relevancia valorativa de la información. Como bien es sabido, según la normativa internacional algunos cambios de valor se llevan al patrimonio

neto, pero otros se imputan al resultado; ello da cierta sensación de arbitrariedad. Por otra parte, el hecho de que esta decisión dependa de la función que desempeña el activo en la empresa y no de su naturaleza puede dificultar la interpretación de la información por parte de los usuarios, a la par que fomentar la discrecionalidad de los directivos. Tras los escándalos financieros de principios de este siglo, la necesidad de proporcionar información transparente para recuperar la credibilidad en la información financiera es uno de los principales objetivos de los reguladores, y en nuestra opinión ésa es, probablemente, una de las principales motivaciones que subyacen al proyecto del resultado global.

Este planteamiento sigue el enfoque de balance en lugar del resultado, ya que recoge los cambios de valor de los principales elementos (activos y pasivos) del balance, de forma que considera que la cuenta de resultados tiene un carácter secundario. Sin embargo, como señala **Walton** (2003) las empresas discrepan de este planteamiento, y consideran que lo crucial es la cuenta de resultados y no el balance. En cierta medida, la introducción del nuevo estado a finales de los noventa en EEUU derivó de las críticas de los usuarios que pusieron de manifiesto la divulgación escasa y contradictoria de los componentes del resultado global, lo que dificultaba su uso a pesar de tener relevancia valorativa (AIMR, 1993).

Entre los académicos hay diversidad de opiniones. Así, **Schipper y Vincent** (2003) apoyan esta propuesta porque es la que más se acerca al concepto de resultado de Hicks; además, según **Penman** (2003), es la medición más adecuada desde el punto de vista de los accionistas. Por otra parte, es la base del modelo **Ohlson** (1995), en el que se fundamenta una gran parte de la investigación contable basada en el mercado de capitales. **O'Hanlon y Pope** (1999) se refieren a la falta de transparencia de los cambios en el patrimonio neto de los accionistas que no se incluyen en el resultado tradicional.

Por el contrario, otros autores argumentan que el resultado global tiene mayor volatilidad que el tradicional lo que puede afectar a la percepción del riesgo de la entidad, pudiendo afectar de forma perjudicial a su valor. Normalmente, quienes apoyan la exclusión de los componentes de otro resultado global del estado de resultados sostienen que ello ayuda a eliminar las partidas transitorias del resultado, facilitando que los inversores perciban el resultado sostenible, más útil a la hora de predecir resultados y flujos de tesorería futuros (**Skinner**, 1999). Otros argumentan que permite excluir del resultado los componentes que no están bajo el control de los directivos, por lo que resulta más útil para evaluar su gestión; sin embargo, como apuntan **Linsmeier et al.** (1997), esto podría hacer que los directivos fueran menos conscientes del impacto de algunos factores sobre la riqueza de los propietarios.

### 3. Resultados de la investigación

La literatura empírica sobre el resultado global y sus componentes es amplia y variada. Si bien la mayor parte de los trabajos analizan la relevancia valorativa de estas magnitudes, también hay algunos de tipo experimental. Aunque la mayoría se han realizado en países anglosajones, hay algunos en el ámbito europeo y son bastante recientes.

Los resultados obtenidos en los estudios de mercado no son concluyentes. Mientras algunos sugieren que el resultado neto posee mayor relevancia que el resultado global; otros encuentran evidencia en sentido contrario. En lo que sí parece existir consenso, como **Giner y Pardo** (2010) evidencian, es en la conveniencia de desagregar los componentes del resultado global, al concluir que ciertos componentes del resultado global tienen poder explicativo incremental para explicar la rentabilidad de los títulos, por lo que la desagregación del resultado global es una medida aconsejable<sup>2</sup>. En cuanto a los estudios conductuales, los resultados apoyan la divulgación del resultado global (**Hirst y Hopkins** 1998; **Maines y McDaniel** 2000), coincidiendo en afirmar que las partidas del resultado global mejoran la capacidad de los analistas para evaluar el riesgo y valor de los títulos.

En definitiva estos resultados sugieren la conveniencia de proporcionar de forma transparente los componentes del resultado global.

### 4. Conclusión

El resultado global adopta una noción amplia de beneficio, en la que los cambios de valor reconocidos se agregan al resultado neto. El borrador no trata de sustituir el tradicional concepto de resultado, ya que se mantiene el resultado neto como un concepto clave intermedio en el único estado de resultados, que es el del resultado global, pero sí se trata de dar mayor claridad a los componentes de otro resultado global, en la medida que se deberán presentar conjuntamente con el resultado neto. Ello es acorde con los resultados obtenidos en las investigaciones realizadas.

A pesar de las reticencias que el borrador ha despertado, sólo pretende eliminar una opción de la NIC 1 que, sin embargo, es la empleada mayoritariamente por las empresas. Desde nuestro punto de vista es un paso adelante en la línea de dar transparencia a la información empresarial, lo que parece necesario para los usuarios a los que la misma se destina.

### Bibliografía

**Association for Investment Management and Research**, 1993. *Financial reporting in the 1990's and beyond*. Charlottesville, Va.: AIMR.

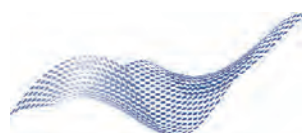
**Financial Accounting Standards Board**, 1985. 'Elements of Financial Statements', *Statement of Financial Accounting Concepts* nº 6, FASB, Stanford.

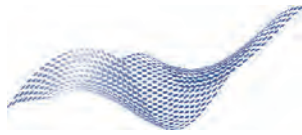
**Giner, B. y Pardo, F.**, 2010. 'La relevancia valorativa del resultado global frente al resultado neto: una perspectiva europea'. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, pendiente de publicación.

**Hirst, D.E. y Hopkins, P.E.**, 1998. 'Comprehensive Income Reporting and Analysts' Valuation Judgments'. *Journal of Accounting Research*, Supplement, 36, 47-75.

**International Accounting Standards Board**, 2007. Norma Internacional de Contabilidad. NIC 1 *Presentación de Estados Financieros*, IASCF, London, March.

<sup>2</sup> Para una revisión de la literatura sobre relevancia valorativa del resultado global y sus componentes puede verse **Giner y Pardo** (2010).





Linsmeier, T.J., Gribble, J., Jennings, R.G., Lang, M.H., Penman, S.H., Petroni, K.R., Shores, D., Smith, J.H. y Warfield, T.D., 1997. *An issues paper on comprehensive income*. *Accounting Horizons*, 11 (2), 120-126.

Maines, L.A. y McDaniel, L.S., 2000. 'Effects of Comprehensive-Income Characteristics on Non-professional Investors' Judgments: The Role of Financial-Statement Presentation Format'. *The Accounting Review*, 75 (2): 179-207.

O'Hanlon, J.F. y Pope, P.F., 1999. 'The value-relevance of UK dirty surplus accounting flows'. *British Accounting Review*, 31, 459-482.

Ohlson, J.A., 1995. 'Earnings, book values, and dividends in equity valuation'. *Contemporary Accounting Research*, 11 (2), 661-687.

Penman, S.H., 2003. 'The quality of financial statements: perspectives from the recent stock market bubble'. *Accounting Horizons*, Supplement, 17, 77-96.

Schipper, K. y Vincent, L., 2003. 'Earnings quality'. *Accounting Horizons*, Supplement, 17, 97-110.

Skinner, D.J., 1999. 'How well does net income measure firm performance? A discussion of two studies'. *Journal of Accounting and Economics*, 26, 105-111.

Walton, P., 2003. *The comprehensive income statement*, ACCA.

## Cristina Gonçalves Góis

Professora do ISCAC-Instituto Politécnico de Coimbra

### Como alcançar melhores conselhos de administração?

O tema do governo das sociedades tem sido um dos mais debatidos nos últimos anos. As principais organizações mundiais (OCDE; SEC) têm procurado implementar as melhores práticas de governação. Malgrado o intenso debate e a cada vez menor discricionariedade nas regras de funcionamento dos conselhos de administração os resultados obtidos mostram que a eficácia das medidas propostas está longe dos efeitos inicialmente prognosticados.

As boas práticas de governo das sociedades começaram por recomendar a presença nos conselhos de administradores independentes<sup>1</sup>. A aplicação desta recomendação suscitou muita controvérsia com o surgimento dos chamados administradores não executivos e dos chamados administradores cinzentos que inicialmente eram rotulados como independentes mas que uma abordagem mais profunda os colocava ao serviço de alguma das partes intervenientes. Esta subjectividade tentou ser reduzida através de uma maior delimitação do conceito de independente que permitisse que todos os *stakeholders* pudessem avaliar o efectivo grau de independência do órgão máximo da instituição.

Nos últimos anos as sucessivas crises na credibilidade dos sistemas de governo das sociedades conduziram a uma avalanche de novas regras orientadoras do modo como funciona o principal mecanismo de governação das empresas. A recomendação de existência de membros não executivos dentro do conselho, mas também de administradores não

independentes visou introduzir elementos que pudessem avaliar o desempenho da sociedade, contribuindo para a sua valorização mas estando afastados da visão ligada à gestão diária do negócio. Estes membros podem contribuir com uma visão exterior dos negócios desenvolvidos e, simultaneamente, agir como agentes fiscalizadores do modo como o negócio tem sido conduzido, devendo actuar no sentido de corrigir orientações menos adequadas.

### Comissão de Auditoria

Uma das principais alterações ocorridas no tema do governo das sociedades foi a recomendação da existência de uma comissão de auditoria. Este órgão não é uma novidade pois as suas funções e vantagens já anteriormente tinham sido anunciadas. Contudo, a sua importância surgiu reforçada com a publicação do 'Blue Ribbon Committee Report' pela SEC (1999). Este relatório estava estruturado em dez recomendações, entre as quais se destaca a imposição de os membros do comité de auditoria possuírem o estatuto de independentes face à empresa. Seguindo esta linha orientadora, em Dezembro de 1999, as bolsas de valores americanas (NYSE e NASDAQ) modificam os seus requisitos para a estrutura do comité de auditoria passando a impor que aquele órgão seja composto por, pelo menos, três directores sem relacionamento com a empresa, para que o exercício das suas funções seja desempenhado com independência face à gestão da empresa.

Aquando do colapso das gigantes americanas Enron e Worldcom, em resposta às fragilidades detectadas nos seus processos de faliência, os Estados Unidos publicaram a lei Sarbanes Oxley Act (2002) que veio consagrar o papel do comité de auditoria. O referido comité deve ser responsável pela nomeação e pela supervisão da contabilidade da firma, bem como sobre os auditores da firma que devem reportar directamente a este conselho.

A lei americana estipula que os membros do conselho de auditoria têm que ser membros independentes. A lei define dois critérios básicos para determinar a independência: primeiro, o membro do conselho de auditoria não deve receber remunerações da empresa para além da remuneração que auferir pelo facto de pertencer ao conselho de administração; e, segundo, para ser considerado membro independente não pode ser um afiliado, ou seja, não pode controlar directamente, ou indirectamente, ou estar sob o controle comum da entidade emitente. Esta lei foi ainda inovadora ao requerer que pelo menos um dos elementos que constituem o conselho de auditoria seja um perito financeiro. A SOA especifica que devem ser divulgados os critérios que estiveram subjacentes à referida classificação de perito financeiro, se a formação e a experiência como contabilista, se como auditor, se como empregado financeiro principal, se como *controller*, ou como contabilista principal da emitente, ou através de uma posição que envolvesse o desempenho de funções similares. A lei especifica que este perito financeiro deve ter como conhecimentos que lhe permitam a compreensão dos princípios contabilísticos geralmente aceites e das demonstrações financeiras; experiência na preparação ou auditoria das demonstrações financeiras dos emitentes; e aplicação de tais princípios em conexão com as estimativas, os acréscimos e as reservas contabilísticas; experiên-

<sup>1</sup> O estudo de Beasley (1996) é um dos primeiros trabalhos que mostra a importância da existência de administradores independentes para a qualidade da informação financeira apresentada pelas empresas.

cia no âmbito do controlo interno contabilístico; e uma compreensão das funções do conselho de auditoria.

### Presidente versus CEO

Uma das principais bandeiras das regras de governo das sociedades tem sido a separação dos papéis entre o Presidente (*chairman*), que é apresentado como devendo ser um administrador independente e não executivo, e o papel desempenhado pelo CEO, que assume o destino da sociedade do ponto de vista da gestão dos assuntos correntes da sociedade.

A separação de poderes não é prática generalizada a nível mundial. Esta tradição é apontada como proveniente do Reino Unido e da Austrália. Com generalização dos códigos de governo das sociedades assistiu-se à sua divulgação como um dos principais instrumentos de garantia de *accountability* perante os accionistas e todos os *shareholders* da sociedade. Contudo a controvérsia desta orientação tem-se acentuado com a evidência a mostrar que a separação de pelouros não tem contribuído para um melhor modelo de governo. **Neil Minow**, reputada especialista e defensora dos códigos de governo, argumenta que nos Estados Unidos esta prática tem sido muito controversa e não se traduziu em melhorias quando comparada com a solução anteriormente vigente do presidente da empresa ter funções executivas (**Farrel**, 2009). Segundo ela esta dualidade apenas suscita mais dúvidas sobre quem deve prestar contas perante os accionistas.

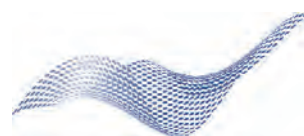
Um dos maiores desafios da governação está relacionado com a necessidade do conselho de administração ser representativo das posições expressas pelos accionistas das empresas. Os administradores deviam reflectir as posições dos accionistas mas, na maior parte das vezes, apenas estão em acordo com quem propôs a sua nomeação para o conselho da empresa. É neste sentido que se compreende as preocupações expressas por **Mary Schapiro**, presidente da SEC, segundo a qual terá que ser garantido que os accionistas podem efectivamente participar na governação das empresas escolhendo os administradores e exigindo divulgações mais exigentes sobre o modo como é exercido o direito de voto e o voto por representação, que tem sido um tema muito controverso nos Estados Unidos onde existem muitas barreiras à sua implementação (**Goldfarb**, 2010). Quando o capital está muito disperso, se não existirem instrumentos que permitam garantir a participação do maior número de accionistas, o poder irá ficar concentrado nos accionistas mais poderosos, o que implicará que os accionistas com menores posições estejam impedidos de dar o seu contributo na escolha dos administradores que representem as suas opiniões. Este problema é agravado pelas práticas existentes, por exemplo, nos Estados Unidos segundo as quais os administradores propostos para o conselho de administração têm que ser eleitos de entre os nomeados propostos pelos actuais órgãos. Esta prática mostra a distância que pode existir entre os eleitos e os accionistas, evidenciando normas que estão longe de conferir à assembleia-geral da empresa as regras democráticas que se suporia estariam inicialmente garantidas.

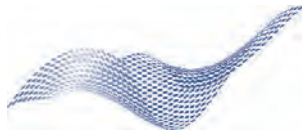
### Comissão executiva

Também a comparação entre os objectivos preconizados para a totalidade do conselho e os objectivos exigidos à comissão executiva não mostram vantagens significativas. Como realça **Annalisa Barrett** (2009), o actual nível de desenvolvimento tecnológico permite que a maioria dos membros do conselho esteja disponível sempre que exista necessidade de tomar uma decisão. Defende assim que não existe necessidade de existir uma comissão executiva apenas com o argumento de que terá que existir um conjunto de administradores sempre pronto para uma rápida tomada de decisões.

### Remunerações

Desde as falências verificadas no início da década que a questão da ligação entre o desempenho e a remuneração dos gestores foi identificada como um dos principais aspectos de controvérsia. Inicialmente apresentada como a melhor forma de garantir o alinhamento dos interesses entre os accionistas e os administradores, a sua aplicação pode gerar os efeitos inversos. Os accionistas nomeiam os administradores com vista a que estes adoptem as políticas que maximizem o valor da sua riqueza. Contudo, apesar daquela missão, os administradores tomam medidas que antes de mais garantam o seu bem-estar. Esta ligação tem sido alvo de intensas críticas, sendo apontada para um dos motivos, de entre vários, que levou à falência de algumas das grandes empresas mundiais ocorridas nos últimos anos. Essas críticas levaram a que as estruturas de remuneração dos administradores e dos CEO fossem questionadas como mecanismos eficazes de governação das sociedades. De entre os factores apresentados como geradores de conflitos estão o conhecimento de todo o pacote de remuneração e quem é o órgão com poder para fixar e controlar essa remuneração. A ideia vigente durante a década de noventa de que as remunerações dos gestores de topo deviam estar directamente alinhadas com o desempenho da sociedade é altamente criticável pois, como se provou pelos vários colapsos financeiros mundiais, essa estrutura de remuneração cria uma maior propensão à existência de comportamentos de risco, em que se privilegia o desempenho de curto prazo em detrimento de uma lógica de desempenho mais orientada para o longo prazo. Para contrariar estes comportamentos têm sido desenvolvidos esforços para que a remuneração dos executivos de topo não esteja tão directamente associada ao desempenho da sociedade no curto prazo mas antes que o alinhamento se faça numa orientação que privilegie a análise desse desempenho no médio e no longo prazo. É nesta linha que se enquadra a recente lei norte americana 'The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection' aprovada a 21 de Julho de 2010. Esta lei torna obrigatória a criação de um comité de remunerações independente, a divulgação de todas as componentes da remuneração dos administradores da sociedade e ainda da relação existente entre a evolução da remuneração total actualmente paga aos executivos da sociedade e o desempenho financeiro da sociedade. Outro aspecto inovador introduzido por esta lei é a





divulgação do diferencial de remuneração existente entre as diferentes hierarquias da sociedade, pois é necessária a divulgação do vencimento médio anual dos emprestados da sociedade (depois de excluir a remuneração da administração executiva) e a ratio entre essa remuneração média e a remuneração do CEO.

### Referências

**Barrett, A.** (2009). 'It all comes down to the people in the boardroom'. In *Reflections on the Occasion of The Corporate Library's 2009 Public Funds Forum*. The Corporate Library.

**Beasley, M.** (1996) 'An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud', *The Accounting Review*, Vol. 71. Nº.4, pp. 443-465.

**Goldfarb, Z.** (2010) 'SEC Chairman Mary Schapiro considers overhauling rules to help investors'. *The Washington Post*, 10 July, Saturday.

**Farrel, G.** (2009). 'Separation of functions still has way to go.' *Financial Times*, June 18, Thursday.

### Esteban Hernández Esteve

Presidente de la Comisión de Historia de la Contabilidad de AECA

## Libramiento y venta de letras de cambio en la contabilidad de la Factoría General de los Reinos de España, 1556-1560

La Factoría General de los Reinos de España fue el elemento central del sistema de Factorías que Felipe II, recién proclamado rey de España en Valladolid el 28 de marzo de 1556, montó con carácter de urgencia y de eficacia a finales de ese mismo año al objeto de recaudar y situar en los lugares requeridos los fondos necesarios para financiar la guerra emprendida contra España, sin previo aviso, el año 1556 por el Papa Pablo IV y por el rey de Francia Enrique II, a instancias de aquél.

Las motivaciones del Papa Pablo IV para entablar esta guerra fueron la gran animadversión que sentía por los Austrias españoles, así como, sobre todo, su deseo de expulsarlos de Italia, a fin de incorporar el reino de Nápoles a los Estados Vaticanos. Las motivaciones de Enrique II, dentro de la tradicional rivalidad mantenida entre Francia y España que provenía ya de los tiempos de su padre Francisco I y que había provocado cuatro guerras de Carlos V con aquél y una con él mismo, obedecía a sus pretensiones sobre la Borgoña, el Rosellón, Navarra y el Milanésado.

La guerra fue promovida por Pablo IV aprovechando el hecho, que estimaba favorable, de la llegada al trono español de un joven rey de 29 años, que, tal vez, erróneamente, supondría inexperto y al parecer con pocas aficiones bélicas; erróneamente en lo primero, porque desde 1541 el príncipe Felipe era quien, prácticamente, gobernaba en España, aunque en lo segundo parece que llevaba razón. Las cosas les salieron mal, tanto a él como a Enrique II, pues en lo que

respecta a Italia la rápida y eficaz actuación del duque de Alba obligó al Papa a capitular, y en lo que concierne a Francia se libraron dos grandes batallas: la de San Quintín, el 10 de agosto de 1557 y la de las Gravelinas, en 13 de julio de 1558. Ambas acabaron de forma desastrosa para los franceses, y la guerra terminó con la firma del Tratado de Cateau-Cambrésis, firmado el 3 de abril de 1559, iniciándose un período de predominio español en toda Europa, que se prolongó hasta el final del reinado de Felipe II.

Sobre esta guerra han corrido ríos de tinta, tanto en nuestro país como en el extranjero. En España prácticamente todos tenemos conocimiento de ella, pues, ¿quién no ha oído hablar de la batalla de San Quintín, en cuya conmemoración Felipe II erigió el monasterio de San Lorenzo de El Escorial?

Sin embargo, lo que se ha estudiado mayormente han sido los aspectos bélicos y políticos de la guerra. Su financiación por parte de España no había sido explorada hasta que aparecieron mis primeros trabajos sobre el tema.

Mi interés sobre la cuestión surgió cuando localicé los libros de cuentas correspondientes a los años 1556 a 1560 de la Factoría General de los Reinos de España, en los que estaban registradas las operaciones de recaudación y suministro de fondos para la financiación de la guerra. Este interés produjo dos investigaciones más de carácter preliminar<sup>1</sup>, así como más recientemente, un trabajo más amplio, un libro en proceso de impresión, que apoyándose en los anteriores trabajos, investiga en detalle la contabilización de los ingresos recibidos por la Factoría General para la financiar dicha guerra, al objeto de averiguar los recursos empleados en su financiación, la procedencia y clase de los mismos, la mecánica instrumentada, los canales utilizados para situar los fondos en los lugares requeridos, el momento de su situación, etc. Todo ello con el propósito de mostrar cómo la historia de la contabilidad puede contribuir al esclarecimiento de hechos históricos que no están todavía completamente explicados por no haberse considerado el estudio de los libros de cuentas relativos a los mismos. Y es, aunque el mundo de los historiadores no sea todavía consciente de ello, lo cierto es que la historia de la contabilidad constituye una vía privilegiada para el desarrollo de cualquier clase de investigación histórica sobre hechos en los que se hayan utilizado y conservado libros de cuentas. A este libro, de inminente aparición, dirijo a los lectores que eventualmente puedan desear conocer más a fondo el tema aquí abordado, que en estas líneas sólo puede ser tratado de forma somera y divulgadora, casi a modo de anuncio.<sup>2</sup>

En las investigaciones preliminares, mi interés se centró en la organización administrativa instrumentada por Felipe II

<sup>1</sup> 'Las cuentas de Fernán López del Campo, primer Factor General de Felipe II para los reinos de España (1556-1560). Contribución al estudio de la contabilidad y de la Hacienda Pública en la España del siglo XVI', publicada el año 1984 en *Hacienda Pública Española*, núm. 87, y 'Guerra, gestión experta y contabilidad en la Real Hacienda. Movimientos internacionales de fondos a través de la Factoría General de los Reinos de España (1556-1557)', publicada en el libro: *De Computis et Scripturis. Estudios en homenaje a Mario Pifarré Riera*. Barcelona: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, 2003.

<sup>2</sup> *La historia de la contabilidad, vía privilegiada de aproximación a la investigación histórica: Cuentas de los fondos recibidos por la Factoría General de los Reinos de España para financiar la guerra de Felipe II contra el Papa Pablo IV y Enrique II de Francia (1556-1559)*, Madrid: Real Academia de Doctores de España (en proceso de impresión).



para la financiación de la guerra, consistente en la creación de un sistema de Factorías, al frente de las cuales colocó a Fernán López del Campo, con su nombramiento el 22 de septiembre de 1556 como Factor General para los Reinos de España, auxiliado por Juan López Gallo, Factor Mayor de Su Majestad en los Estados de Flandes, y por Silvestre Cattaneo, Factor Mayor de Su Majestad en Italia. Todos estos personajes eran grandes mercaderes e importantes hombres de negocios internacionales, en cuyas relaciones confiaba el monarca para obtener y colocar en las plazas requeridas los ingentes fondos necesarios para afrontar la guerra.

Este interés mío estaba justificado por el hecho de que tal organización iniciaba el inusitado e importante giro que tal política administrativa suponía, al confiar Felipe II los asuntos financieros no a los nobles y cortesanos como se había hecho mayormente hasta entonces, sino a la gente más entendida en la materia: los grandes mercaderes y hombres de negocios. Y es que, en efecto, este monarca profesó durante toda su vida una gran admiración y un gran aprecio por las prácticas mercantiles, hasta el punto de haber introducido el año 1592, después de un intento fallido en 1580, la contabilidad por partida doble para llevar las cuentas centrales de la Real Hacienda española, como primera gran nación en el mundo en hacerlo. Confió esta tarea a Pedro Luis de Torregrosa, un gran mercader de familia conversa asentado en Sevilla.<sup>3</sup> En otros diversos organismos y empeños implantó o promovió Felipe II el uso de la partida doble o nombró a grandes mercaderes para que interviniesen en los asuntos de la Real Hacienda. Este amor por los usos mercantiles le acarreó al monarca serios problemas y disgustos con los altos funcionarios de su Hacienda, que se resistían a verse desplazados por unos advenedizos a los que, desde su elevada jerarquía administrativa, contemplaban con cierto desdén.

El primer caso de implantación de la partida doble como contabilidad oficial en asuntos de la Real Hacienda fue, precisamente, el que nos ocupa. En efecto, los Contadores de los tres Factores nombrados debían llevar sus cuentas por partida doble en los dos libros clásicos de este sistema: Manual, o Diario, y Libro de Caja, o Mayor, como diríamos hoy, aunque sin abandonar por ello los libros habituales de Cargo y Data, típicos de la Administración pública en esa época.

De hecho, el Contador de la Factoría General de los Reinos de España debía llevar varias contabilidades distintas para registrar los mismos hechos, a saber:

1. La contabilidad oficial por partida doble. Por desgracia, no ha llegado hasta nosotros ninguno de los libros de contabilidad por partida doble utilizados en la Factoría General de los Reinos de España, debido posiblemente a

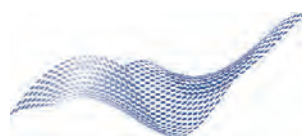
que fueron conservados por sus tenedores y por ello no fueron a parar a ningún archivo oficial. De esta forma, no conocemos el cuadro de cuentas ni la menánica establecida.

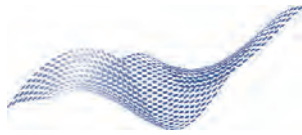
2. Una 'cuenta corriente aparte' del monarca con el Factor General, también llevada por partida doble. Cualquiera adeudo o abono al Factor General en la contabilidad oficial de la Factoría, tanto en la llevada por partida doble como en la de Cargo y Data, daba lugar de forma simultánea a un abono o a un cargo, respectivamente, al monarca en su 'cuenta corriente aparte'. De este modo, mediante esta cuenta corriente llevada por sí misma, con separación de las demás contabilidades y del fárrago de asientos en ellas registrados, se estaba siempre al corriente de la situación en que el Factor se encontraba frente a la Corona. De esta contabilidad sólo conocemos las dos páginas del primer folio del libro Mayor, en las que están registradas las primeras operaciones efectuadas por Fernán López del Campo en el ejercicio de su cargo. Estas operaciones consistieron, precisamente, en el pago, en la feria de Medina del Campo de octubre de 1556, de unas letras de cambio giradas contra él en Flandes, así como en el libramiento y venta en dicha feria de las letras que él giró contra Juan López Gallo, Factor Mayor de Su Majestad en dichos Estados, para allegar fondos con que pagar las letras anteriores. Podrá verse la disposición de este folio del Mayor en la reproducción que se inserta del mismo.
3. La contabilidad por Cargo y Data, una copia de cuyos libros, llevados en pliegos sueltos que se agujereaban para facilitar su archivo —de ahí el nombre de 'contabilidad de pliego horadado' que también recibía este sistema contable—, debía presentar periódicamente la Factoría General en la Contaduría Mayor de Hacienda. La presentación de esta copia tenía por objeto mantener a dicha Contaduría al corriente de las operaciones que se iban efectuando. Del mismo modo, debía presentar una copia de los mismos a la Contaduría Mayor de Cuentas, con el fin de rendirlas en los períodos establecidos. Con este propósito, las cuentas están divididas en 13 libros o Relaciones juradas, correspondientes a cada uno de los períodos de la rendición de cuentas. Todos estos libros de Cargo y Data acabaron en el Archivo General de Simancas, donde se custodian. De ellos nos hemos servido para realizar los trabajos indicados.<sup>4</sup>

Como se ha indicado, las primeras operaciones realizadas por Fernán López del Campo fueron el pago de dos cédulas o mandatos de pago librados contra él por el monarca a favor de Juan López Gallo y de Lope del Campo, respectivamente, en reembolso de las cantidades que éstos habían entregado a Felipe II en Flandes. Al objeto de conseguir los fondos necesarios para hacer los pagos anteriormente citados, Fernán López el Campo extendió a su vez, de forma prácticamente simultánea, una letras contra Juan López Gallo. Con ello se inició un práctica con la que parece que

<sup>3</sup> Véase mi trabajo: 'Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del Libro de Caja de Felipe II. Introducción de la contabilidad por partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592)', publicado en 1985 en la *Revista de Historia Económica*, año III, núm. 2, así como el libro *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592)*, Madrid: Banco de España. Servicio de Estudios, 1986.

<sup>4</sup> Aunque en varios legajos del Archivo General de Simancas hay noticias y cuentas de la Factoría General de los Reinos de España de los años que nos ocupan, el que yo he utilizado mayormente, pues las tiene completas, es el legajo 815 de la Sección de Dirección General del Tesoro, Inventario 24.





de octubre de 1557

E 121

La majestad del Rey nuestro Señor D. Felipe en su Reyno de Castilla y de Aragón  
 de veinte e dos mill e ochocientos e cinquenta e siete ducados e ochocientos e setenta e  
 e quatro maravedis q. montan ochocientos e quinientas e setenta e dos mill e tres e  
 e setenta e quatro maravedis q. por su cedula fecha en buen las a diez e diez e siete del mes pasado  
 de octubre me mando pagase de contado a Antonio de Vega en nonbre de Juan Lopez Gallo  
 futor mayor en fincas por ciertos tantos ducados de setenta e quatro maravedis cada ducado con q.  
 el dho. Juan Lopez Gallo avia suozado a su mag. en finca para casas de su servicio  
 y de labranza de hualla a cargo dellos por las q. es mandado su mag. por la dha. su cedula q. se pagasen  
 en los pagamentos de la dha. feria de octubre e q. los dichos ducados de a no le d. cada uno  
 e q. se tomasen de agios para se las pagar. los quales yo pongo aqui d. q. n. de su  
 mag. por la dha. razon e por q. aviendo los tomados a cambio el dho. v. como parece en  
 plina siguiente las pague e pize buenos en nonbre de la dha. mag. a los dichos Antonio de Vega  
 de contado

de la dha. mag. de el dho. dia cinquenta e dos mill e noventa e tres ducados  
 e a no le d. cada uno q. montan diez e noventa e tres e quatrocientos e noventa  
 e tres mill e seys e ochocientos e veinte e quatro maravedis q. por su cedula fecha el dho. dia  
 de diez e siete del mes de octubre me mando pagar e q. me entregasen dellos por su q. n. de los paga  
 mentos de la dha. feria de octubre de el dho. año por ciertos tantos ducados con que el dho.lope  
 de campo ni hez mano en nonbre de su mag. para cosas de su servicio y de labranza  
 de hualla de el dho. finca Juan Lopez Gallo y de labranza de hualla a cargo dellos. a razon de setenta  
 e quatro maravedis de fincas por cada uno por los quales mando su mag. por la dha. cedula que  
 se me pagasen en los pagamentos de la dha. feria e q. los dichos ducados de a no le d. e q. yo los  
 tomase a cambio. los quales yo pongo aqui d. q. n. de su mag. por la dha. razon e por q.  
 aviendo los tomados a cambio como parece en plina siguiente me entregasen dellos de contado

en el dho. mes de mayo de veinte e tres mill e quinientos e cinquenta e quatro maravedis  
 q. pague a enrique bul. y fern. de pazos a cambio por el contado de e d. q. n. de e q. v. q. me  
 alcancen en la dha. feria de octubre de el dho. año de contado a razon de noventa e tres e  
 e quatrocientos e noventa e tres maravedis de los q. d. q. n. de el dho. año de contado de  
 veinte e tres mill e seys e ochocientos e veinte e quatro maravedis de la dha. feria  
 el dho. dia mill e tres e quatrocientos e noventa e tres e quatrocientos e noventa e tres  
 e quatrocientos e noventa e tres maravedis de los q. d. q. n. de el dho. año de contado de  
 veinte e tres mill e seys e ochocientos e veinte e quatro maravedis de la dha. feria  
 q. en la dha. feria no avia mas partidas no se le dio mas  
 e en caso de hereu. ciento e noventa e tres e quatrocientos e noventa e tres e quatrocientos e noventa e tres  
 e quatrocientos e noventa e tres maravedis de la dha. feria de octubre como posella parez q. lo qual se paso de  
 el dho. dia de octubre de el dho. año de contado a razon de noventa e tres e quatrocientos e noventa e tres  
 e quatrocientos e noventa e tres maravedis de los q. d. q. n. de el dho. año de contado de  
 veinte e tres mill e seys e ochocientos e veinte e quatro maravedis de la dha. feria

20000 10000

20000 10000

20000 10000

10

20000 10000

20000 10000

*Juan Lopez Gallo*  
 Factor General

*Tommaso Pondy*  
 Factor General

Página del Debe de la cuenta de "La majestad del Rey nuestro Señor", llevada por partida doble, correspondiente a las primeras operaciones efectuadas por el Factor General, en la feria de octubre de 1556 de Medina del Campo, período de pagos, el día 4 de enero de 1557. Estas páginas corresponden a la "cuenta corriente aparte" que debía llevarse

Cuenta de Fernán López  
del campo de la feria  
de octubre de 1556  
Medina del Campo  
121

ARCHIVO DE SIMANCAS  
Inscripción de Estada, Exp. 121  
fol. 60

De aver de la maj. del Rey nro Señor Setenta y Seyss mill  
Equivalentes es rudos de Attecientos y Setenta y cinco cada v q montan 22 2/3  
y trezientas y aya mill mis q por Sumandado y qntn de Subazienda tome  
cambio en feria de octubre de medina del campo del ano pasado de 1556 / a los  
quales di letras de cambio para que Juan Lopez Gallo factor mior de Suma en  
ferias pagase otras tantas rudos de dizeys Suelos / de queros moneda de  
plata por rudo En los pagamentos de feria de vergas de navidad del dho año pasado  
de 1556 con avdign q el dho factor lo pudiese prolongar Siquisese hasta feria  
de pasava siguiente con dho por aienpo de yntese / hasta feria de junio con quatro los  
quales dho 122 1/2 y Setomazora cambio con las dhas condiciones En los dias que de  
a hntedia dho personas siguientes En esta manera

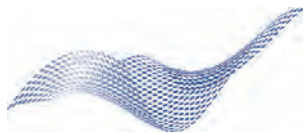
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	200	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	111 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	64 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	64 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	22 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	61 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	111 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	40 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	111 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	61 1/2	75
En el dia de diez y siete del dho año de 1556	4	75
<b>Total</b>	<b>122 1/2</b>	<b>75</b>

Don los dnos. Setenta y Seyss mill y quatro rudos de dizeys y Setenta  
mis cada uno q montan los dnos de veinte y ocho mil trezientas y aya mill mis

Fernán López de Campo

Peromino por doctores

Página del Haber de la cuenta de "La majestad del Rey nuestro Señor", llevada por partida doble, correspondiente a las primeras operaciones efectuadas por el Factor General, en la feria de octubre de 1556 de Medina del Campo, periodo de pagos, los días 31 de diciembre de 1556 a 9 de enero de 1557. Estas páginas corresponden a la "cuenta corriente aparte" que debía llevarse.



Felipe II esperaba, en un principio, que Fernán López del Campo, en coordinación con los demás

Factores situados en plazas extranjeras, pudiera captar fondos, al tiempo que los situaba en los lugares requeridos. El plan era muy sencillo: consistía en la emisión y venta de las letras de cambio libradas por un Factor contra otro de ellos, las cuales pagaría el librado a su vencimiento con los fondos que obtuviera girando y vendiendo a su vez letras de cambio contra el mismo librador de las letras anteriores o contra el tercer Factor; y vuelta a empezar, utilizando a fondo las posibilidades ofrecidas en cada momento por el mercado cambiario. Mientras los efectos iban y venían, transcurrían unos meses, durante los cuales podría disponerse del dinero obtenido mediante este juego de letras. Este es un sistema muy corriente y conocido todavía en la actualidad por las entidades bancarias, que califican estas letras como efectos de colusión o, más vulgarmente, como 'pelotas'. Los bancos, si se dan cuenta del juego, evitan descontar este tipo de letras, porque no responden ni están sustentadas por ninguna operación real, sino simplemente por el deseo o la necesidad de obtener financiación de ellas de una forma enmascarada. Ciertamente, en las operaciones cambiarias que debían hacer los Factores de Felipe II, no intervenían bancos que descontasen las letras: la financiación la proporcionaban los propios 'dadores del dinero a cambio', o sea, los compradores de las letras, que las adquirían para satisfacer su necesidad de situar fondos en determinadas plazas del extranjero o también, en ocasiones, para colocar su dinero sobrante a interés. Sin embargo, por extensión, puede llamarse 'peloteo' a esta práctica, pues la emisión de letras no respondía sólo al propósito de situar fondos en una plaza extranjera, verdadero origen y objeto de las letras de cambio esa época, sino sobre todo al deseo de obtener financiación.

Visto esto, tal vez no sea supérfluo recordar aquí a estas alturas la terminología y las modalidades cambiarias practicadas en la Europa del siglo XVI. En una letra de cambio intervenían a la sazón cuatro personas, que en la terminología de la época recibían las siguientes denominaciones y jugaban los papeles que se indica:

1. Tomador. Se llamaba así al librador y vendedor de la letra, porque eran quien 'tomaba el dinero a cambio'. Extendía una letra y la ofrecía en el período de pagos de una feria a través de algún agente o corredor, dedicado a estos menesteres mediante el cobro del oportuno corretaje por su labor.

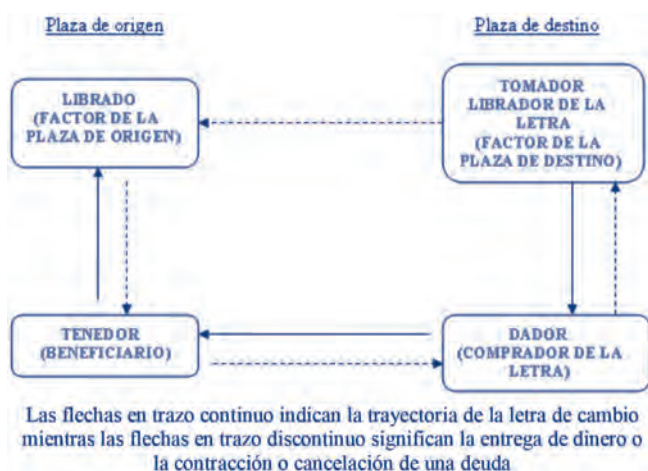
A estos efectos, recordaremos que en esa época había fundamentalmente cuatro ferias en Castilla: las dos de Medina del Campo, la de Villalón y la de Medina de Rioseco. Como ocurría en todas las ferias europeas importantes, las ferias castellanas tenían dos períodos: el período de contratación o de tratos y el período de pagos. Los períodos de tratos tenían una duración de dos o dos meses y medio, por lo general, mientras los de pagos no solían durar, en principio, más allá de un mes. De esta

manera, por ejemplo, la primera feria de Medina del Campo que comenzaba en mayo, tenía su período de pagos desde el 15 de julio hasta el 10 de agosto. La segunda feria de Medina del Campo, que abría en octubre, hacía sus pagos durante el mes de diciembre. La feria de Medina de Rioseco tenía lugar el mes de agosto y el período de pagos comenzaba en la segunda quincena de septiembre, prolongándose hasta fines de la primera mitad de octubre. Finalmente, la feria de Villalón tenía lugar en la Cuaresma, es decir, hacia el mes de marzo o abril; los pagos se efectuaban desde mediada la Cuaresma hasta la Pascua de Resurrección. Durante el período de pagos se compensaban y liquidaban, normalmente por banco, las compras efectuadas en el período de tratos, y, sobre todo, se pagaban las letras de cambio que habían sido giradas sobre la feria, al tiempo que se expedían y vendían nuevas letras.

2. Dador. Se le llamaba así porque era el que 'daba el dinero a cambio', es decir, quien compraba la letra. Normalmente, si hacía tal compra era porque necesitaba situar dinero en la plaza sobre la cual iba librada la letra. En alguna ocasión, también podía hacerlo, como ya se ha apuntado, y siempre que las condiciones de mercado fueran favorables, o sea, si el tipo de interés y el cambio favorecían la operación, para colocar dinero sobrante.
3. Librado. Era la persona contra la que se libraba la letra, es decir, el pagador de la misma, situado en la plaza librada.
4. Tenedor. Era el beneficiario, sea, la persona a cuyo favor se libraba la letra y que tenía que cobrarla del librado.

Conocidas las personas que intervenían en una letra de cambio, estamos ahora en situación de explicar las modalidades en que podía situarse una suma en una plaza por medio de una letra, así como las relaciones que se establecían en cada caso entre los participantes, con aplicación al caso que estamos estudiando:

- a) La persona situada en la plaza de destino de los fondos, es decir, quien deseaba recibir los fondos, en nuestro caso los Factores situados en Flandes o Génova (tomador) tomaba el dinero a cambio, es decir, libraba una letra de cambio contra la persona situada en la plaza de origen (librado), o sea el Factor General, y la vendía a alguien en su plaza (dador del dinero a cambio) que tuviera necesidad de situar fondos en la plaza de origen; dicho dador enviaba la letra al beneficiario en la plaza de origen (tenedor) para que la cobrase del librado. Éste era el método más rápido y directo, y fue el más empleado por los Factores. El esquema de relaciones que se establecía entre las partes interesadas era el siguiente: *(ver en página siguiente)*
- b) El Factor situado en la plaza de origen de los fondos actuaba como dador del dinero, comprando una letra de cambio al librador de la letra (tomador del dinero) sobre la plaza de destino, y se la remitía al Factor de dicha plaza de destino (tenedor) para que la cobrase del librado a su vencimiento. Las relaciones que se establecían eran las mismas, sólo que el papel asumido por los respectivos Factores era distinto.



c) El Factor de la plaza de origen actuaba como librador, librando una letra de cambio contra un corresponsal suyo (librado), fuera del circuito del sistema de Factores, a favor del Factor de la plaza de destino (tenedor), a quien se la remitía para que, a su vencimiento, la cobrase del librado.

La transferencia de fondos de cuenta a cuenta, que es actualmente el sistema más utilizado para situar fondos sin movimiento de efectivo en cualquier lugar, nacional o extranjero, no se utilizaba en la época estudiada.

La modalidad primera era también la utilizada, a la inversa, por el Factor General para reembolsarse de los fondos pagados o para procurarse fondos con los que hacer honor a las letras giradas contra él por los demás Factores. Esto es lo que ocurrió, precisamente, en las primeras operaciones realizadas por Fernán López del Campo, según lo ya comentado.

En cualquier caso, debe decirse que el desarrollo de los acontecimientos y las condiciones del mercado cambiario, poco propicias para países en guerra, no permitieron que las expectativas iniciales fueran totalmente satisfechas. Por ello, el Factor General tuvo que obtener la mayor parte de los fondos que tenía que situar en Flandes y en Italia a partir de otros expedientes, y de colocar estos fondos en los lugares requeridos a través, bien del desplazamiento físico de metales preciosos y monedas, bien mediante Asientos, es decir, mediante convenios de préstamo con grandes mercaderes y

hombres de negocios que debían colocar el dinero directamente en los sitios donde se necesitaba.

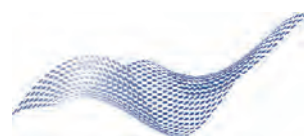
Con todo, no puede decirse que la actuación cambiaria de la Factoría General fuera un completo fracaso. El total de letras libradas por los dos Factores de Flandes y Génova contra el Factor General y pagadas por éste ascendió a 438 millones de maravedís, mientras las letras giradas por el Factor General contra aquéllos importaron solamente 185 millones. Puede suponerse que esta última cantidad fue la financiada temporalmente por efectos de colusión para salir de casos de emergencia, mientras la diferencia entre ambas cantidades por el importe de 253 millones constituyó el volumen de fondos situados por este medio en Flandes y Génova. No es una cantidad muy importante, ciertamente, tomando en consideración que el total de fondos recibidos por la Factoría General de los Reinos de España se elevó a la suma de 5.371 millones de maravedís. Esta cantidad sí fue muy considerable, teniendo en cuenta que, de acuerdo con las estimaciones de Modesto Ulloa, que es posiblemente el investigador que mejor ha estudiado la cuestión de los ingresos de la Real Hacienda castellana para esta época, los ingresos totales de la Corona se elevaron el año 1556 a 2.172 millones de maravedís.<sup>5</sup>

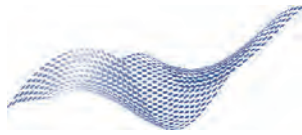
El Cuadro que se inserta a pie de página ofrece el desglose de los libramientos y ventas de letras efectuados por el Factor General durante el período estudiado de 1556 a 1560. A efectos de su correcta comprensión, será conveniente, sin embargo, que exponga previamente algunos detalles. Con el fin de crear un marco sistemático que facilitase el estudio de las cuentas y de su evolución, reordené y clasifiqué las 58 cuentas o epígrafes que en total fueron abiertas en las 13 Relaciones de los libros del Cargo de la Factoría General de los Reinos de España en 14 Capítulos de mi invención. Así, las cuatro cuentas que registran ingresos por libramiento y venta de letras están incluidas en el Capítulo 'Dinero tomado a cambio por el Factor General de los Reinos de España'.

Como puede apreciarse, el Capítulo tiene movimiento en los cuatro epígrafes que componen en el mismo, pero solamente en seis Relaciones: la Preliminar, que solamente comprende las operaciones de venta y pago de letras de que tu-

<sup>5</sup> Ulloa, Modesto (1986): *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*, 3ª edición, Madrid: Fundación Universitaria Española.

DINERO TOMADO A CAMBIO POR EL FACTOR GENERAL DE LOS REINOS DE ESPAÑA								
Epígrafes	RELACIONES							
	Preliminar	1ª	2ª	5ª	9ª	11ª	Nº partidas	Total en maravedís
Tomado a cambio sobre Flandes	28.305.000	75.025.916	7.602.297		10.318.382 30.229.241	7.766.395 10.395.997	90	169.643.228
Tomado a cambio sobre Italia					5.065.200	11.850.000	5	16.915.200
Tomado a cambio de Nicolao de Grimaldo sobre Sicilia				4.125.000			1	4.125.000
Tomado a cambio sobre Sevilla		685.688					1	685.688
Totales	28.305.000	75.711.604	7.602.297	4.125.000	45.612.823	30.012.392	97	191.369.116





vieron lugar en la Feria de octubre de Medina del Campo de las que ya se ha hablado; la 1ª, que abarca desde el 23 de enero hasta el 31 de mayo de 1557; la 2ª, que comprende del 1 de junio al 30 de agosto de 1557; la 5ª, del 1 de abril al 15 de agosto de 1558; la 9ª, del 16 de junio de 1559 al 28 de febrero de 1560; y, finalmente, la 11ª, que engloba las operaciones realizadas desde el 1 de mayo hasta el 30 de junio de 1560.

El primer epígrafe, que registra las letras giradas sobre el Factor de Flandes Juan López Gallo es con mucho el más importante, con un total de 169.643.228 maravedís distribuidos entre 90 letras, cantidad que en este caso coincide con el número de partidas, pues aunque algunos asientos son complejos e incluyen varias ventas, las letras vienen especificadas.

El epígrafe 'Tomado a cambio sobre Italia' sólo registra movimiento en dos Relaciones, la 9ª y la 11ª, por un total de 16.015.200 maravedís y cinco partidas de venta de letras.

El tercer epígrafe del capítulo, 'Tomado a cambio de Nicolao de Grimaldo sobre Sicilia', tiene tan sólo movimiento en la Relación 5ª, con una sola partida, que por cierto presenta el curioso caso de una letra de cambio a un mes vista, siendo el único caso de todas las letras examinadas en estas cuentas en que el vencimiento no es al período de pagos de una feria, si exceptuamos el cambio sobre Sevilla que a una fecha fija.

Finalmente, en lo que respecta ahora al epígrafe 'Tomado a cambio sobre Sevilla', sólo tiene movimiento en la Relación 1ª. Este cambio fue posibilitado por la reapertura, a instancias del Factor General, de los cambios sobre Sevilla y demás plazas y ferias interiores, acordada por la pragmática de marzo de 1557. Y, efectivamente, el día 20 de mayo de 1557 se efectuó el pago previsto, según atestigua un asiento en la Relación 2ª de la Data de la Factoría General de 12 de julio de dicho año.

\* \* \*

A pesar de la obligada brevedad de esta exposición, hemos podido considerar en ella algunos aspectos interesantes en relación con la guerra de España contra Francia y la Santa Sede. En primer lugar, nos ha permitido presentar la afición de Felipe II por los métodos y prácticas de los grandes mercaderes, y en particular por la contabilidad por partida doble, cuya primera aplicación en la Real Hacienda de Castilla fue, precisamente, su instrumentación para llevar las cuentas oficiales de la Factoría General de los Reinos de España.

Asimismo, hemos podido contemplar el sistema que, con carácter de emergencia, estableció el monarca español para hacer frente a las exigencias financieras de la contienda.

Por otro lado, hemos visto cómo Felipe II utilizó la captación de fondos a través de efectos de colusión, una práctica que muchos podrían haber considerado como propia de los tiempos modernos. Ciertamente, no parece que la misma le proporcionara gran financiación, apenas un 3,6 % del total

de fondos ingresados, pero sí le sirvió al menos para resolver problemas perentorios de liquidez.

Hemos visto también el importe total que por medio de prácticas cambiarias pasó a través de la Factoría General para la financiación de la guerra, junto con su desglose entre letras libradas y vendidas, y letras pagadas por el Factor General como consecuencia de los efectos girados por los Factores de Flandes y Génova. También se ha visto el desglose y ubicación temporal por Relaciones y epígrafes de las letras libradas por el Factor General.

Se ha podido apreciar asimismo la elevada cuantía de los fondos que pasaron por las manos de Fernán López del Campo para financiar la guerra desencadenada por Pablo IV con la colaboración de Enrique II de Francia, que consumió en sus tres años de duración un importe igual nada menos que al 247% de los ingresos de la Corona en el año 1556, de acuerdo con las estimaciones de Modesto Ulloa.

## Manuel Larrán Jorge

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Cádiz

## Factores institucionales que pueden contribuir a la implantación de la responsabilidad social en el contexto universitario español

### 1. Introducción

Desde un punto de vista global, se viene manifestando últimamente una preocupación creciente sobre el papel y los impactos o externalidades que las empresas provocan en su contexto social y ambiental, plasmándose en una mayor presencia de la responsabilidad social corporativa o empresarial en la literatura. No obstante, al menos desde un punto de vista científico o de investigación, esta preocupación ha sido bastante inferior en el ámbito del sector público (Ball y Grubnic, 2007; Ball y Bebbington, 2008) y, en concreto, en el ámbito de la Educación Superior (Larrán et al., 2010). El hecho de que las universidades no hayan sido objeto de atención adecuada en las investigaciones sobre responsabilidad social genera una necesidad y una oportunidad no sólo por los impactos sociales y ambientales que se derivan de cada una de las parcelas de la gestión universitaria, sino también por el papel ejemplar que deben asumir en la sociedad y en la responsabilidad o riesgo que puedan tener al formar a profesionales con una alta formación técnica, exentos de valores sociales y sin una verdadera percepción del papel que han de tener las empresas en el contexto actual y futuro.

En gran medida, el éxito futuro de la responsabilidad social corporativa dependerá de la actitud de las futuras generaciones, ellas influirán en las relaciones entre empresa y sociedad, bien como ciudadanos, clientes o directivos. Sobre este particular, las universidades tienen un papel fundamental tanto por el impacto que pudiera tener la incorporación de la responsabilidad social en el diseño de su oferta formativa e investigadora como también por incorporarla en su misión,

visión y estrategia corporativa (Muijen, 2004). Las reflexiones anteriores, en gran medida, están presentes en la Estrategia 2020 de la Unión Europea, en los propósitos del ‘Decenio de Educación para el Desarrollo Sostenible’ (DEDS) de Naciones Unidas para el periodo 2005-2014, y en las distintas conferencias internacionales organizadas por la UNESCO desde 2005, entre otras.

Dada la importante contribución que las universidades, desde el punto de vista formativo, investigador y de gestión, pueden llevar a cabo para contribuir al afianzamiento de la aplicación de la responsabilidad social en diferentes organizaciones, se han desarrollado diferentes propuestas a nivel internacional como acabamos de poner de manifiesto anteriormente, siendo el objetivo del presente trabajo el describir de una forma sintética los diferentes factores e iniciativas institucionales que pueden facilitar en un futuro inmediato la aplicación integrada de la responsabilidad social en el ámbito universitario español.

## 2. Indicios de cambio en el desarrollo de la responsabilidad social en el sistema universitario español

Si nos centramos en el entorno español, desde un punto de vista legal, se ha manifestado en los últimos años una mayor concienciación hacia temas relacionados con la responsabilidad social con la proliferación de diversas leyes que abordan temas como la transparencia, la igualdad o la dependencia.

En este sentido, la Ley de Transparencia entra en vigor en 2007 con la idea de “garantizar la transparencia, valga la redundancia, de las relaciones financieras entre las Administraciones Públicas, ya sean estatales, autonómicas o locales y las empresas públicas a través del suministro de información sobre la puesta a disposición de fondos, directa o indirectamente, por parte de las Administraciones Públicas a estas empresas, así como su motivación y utilización efectiva”. Por otra parte, la Ley de Igualdad (2007) tiene por objeto “hacer efectivo el derecho de igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres, en particular mediante la eliminación de la discriminación de la mujer, sea cual fuere su circunstancia o condición, en cualesquiera de los ámbitos de la vida y, singularmente, en las esferas política, civil, laboral, económica, social y cultural para, en el desarrollo de los artículos 9.2 y 14 de la Constitución, alcanzar una sociedad más democrática, más justa y más solidaria”; y en cuanto a la Ley de Dependencia (2007) pretende regular las condiciones básicas que garanticen la igualdad en el ejercicio del derecho subjetivo de ciudadanía a la promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.

Partiendo de un enfoque legal más centrado en aspectos relacionados con la responsabilidad social o la sostenibilidad, podemos enunciar la existencia de diferentes normas que regulan asuntos relacionados con la dimensión medioambiental, como por ejemplo, la Ley de Protección del Medioambiente (2006) o el reciente Proyecto de Ley de Economía Sostenible (2009).

Otra de las iniciativas realizadas por el gobierno español en pos del fomento y desarrollo de la Responsabilidad Social

en España fue la creación de un Foro de Expertos de Responsabilidad Social Empresarial, el cual se fundó en 2005 y finalizó su labor en 2007, dando paso al Consejo Estatal de Responsabilidad Social Empresarial, el cual surge a raíz del RD 221/2008, de 15 de febrero, como “foro de encuentro de todas las partes interesadas en Responsabilidad Social de las Empresas, que mantenga un diálogo multilateral permanente sobre la Responsabilidad Social de las Empresas y proponga al Gobierno acciones de fomento de la Responsabilidad Social de las Empresas”.

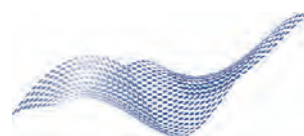
Si atendemos más que a compromisos y recomendaciones institucionales a las prácticas reales, y en concreto, en las universidades públicas españolas, apreciamos un menor nivel de concienciación hacia la Responsabilidad Social, aunque con una progresión importante. De hecho, las universidades, al igual que otros organismos públicos, a pesar de su clara vocación y orientación social, han presentado hasta ahora un menor nivel de desarrollo de dicho concepto en sus sistemas de gestión y de información que las empresas (Melle, 2007; Lozano, 2007). Una simple visualización de las bases de datos sobre Memorias de Sostenibilidad publicadas en el informe de Progreso del Pacto Global o en las Memorias de Sostenibilidad de la GRI nos llevan a refrendar lo anterior. Es decir, una mayor presencia de las grandes corporaciones privadas, y una escasa representación de organizaciones públicas y de universidades incorporadas a este movimiento. En concreto, solamente hay dos universidades públicas españolas que han publicado memorias de sostenibilidad en base a los indicadores del GRI, las universidades de Santiago de Compostela (2004, 2005 y 2006) y la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA).

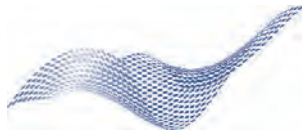
No obstante, una visualización al United Nations Global Compact nos permite comprobar que existen varias universidades españolas adheridas a los principios que promulga esta institución. Entre las universidades españolas comprometidas con los principios inspiradores del Global Compact se encuentran: Córdoba, Jaén, Salamanca, Santiago, Sevilla, Barcelona, Politécnica de Madrid, Politécnica de Valencia, etc.

Junto a ello, y como muestra de que la Responsabilidad Social es un concepto emergente en el ámbito universitario, la Conferencia de Rectores de Universidades Españolas ha creado una comisión sectorial (Julio 2009) de sostenibilidad, desarrollando un grupo de trabajo para la Calidad Ambiental, el Desarrollo Sostenible y la Prevención de Riesgos Laborales.

Todo lo anterior, conjuntamente con algunas evidencias adicionales, apunta a que se está iniciando en España una sensibilización importante hacia la incorporación en el ámbito de las universidades del concepto de responsabilidad social:

1. La puesta en marcha de proyectos con diferente alcance sobre implantación y publicación de memorias de responsabilidad social, tales son los casos de las universidades de Zaragoza, UNED, Almería, Cádiz, Pública de Navarra, etc.





2. Si nos detenemos en el caso de Andalucía, el Sistema Universitario Andaluz cuenta con un proyecto de investigación orientado hacia la Responsabilidad Social Universitaria, el cual es financiado por el Foro de los Consejos Sociales de las Universidades Públicas Andaluzas. Como resultado de esta iniciativa, el grupo socialista ha presentado en el Parlamento de Andalucía una proposición no de ley relativa a: 'La Responsabilidad Social Universitaria en la Estrategia de las universidades andaluzas' con la idea de que las universidades se incorporen a este nuevo paradigma de gestión en sus planes estratégicos.
3. El creciente interés y participación en las dos Jornadas celebradas sobre Responsabilidad Social Universitaria, la primera organizada por la UNED en Úbeda y la segunda celebrada el pasado mes de mayo en la Universidad Jaume I en Castellón, donde entre otras conclusiones, destacamos la importancia de promover la creación de redes, institutos y centros de investigación que permitan ir avanzando en conocimientos sobre este particular.
4. La creciente constitución de cátedras, cursos y actividades relacionadas con la responsabilidad social en diferentes universidades españolas.
5. Igualmente, destacar que la universidad española se encuentra en un proceso de cambio de adaptación al Espacio Europeo de Educación Superior y como consecuencia de ello, el gobierno español, junto a las comunidades autónomas y las propias universidades, han desarrollado una iniciativa de forma conjunta, la llamada 'Estrategia Universidad 2015', que pretende la modernización de las universidades españolas mediante la promoción de la excelencia en formación e investigación, la internacionalización del sistema universitario y su implicación en el cambio económico basado en el conocimiento y en la mejora de la innovación. La iniciativa pretende mejorar la formación y la investigación universitarias para adecuarlas a las necesidades y demandas sociales y al contexto internacional, siendo la Responsabilidad Social Universitaria una de sus líneas de actuación. Para la consecución de estas directrices, es necesario un sistema universitario mejor financiado, con estructuras de gobernanza modernas y ágiles, así como políticas que favorezcan la diferenciación, la especialización y la excelencia en el panorama internacional.
6. Por otra parte, y con el ánimo de conducir a las universidades en la dirección anterior, el Gobierno español y en el marco de la Estrategia Universidad 2015 ha elaborado dos borradores para la reflexión y el debate en torno a la gobernanza y la financiación, donde en el primero de ellos se recoge lo siguiente: "En la actual sociedad del conocimiento, a las universidades no sólo se les pide que se ocupen de investigar e impartir docencia y formar a los alumnos, sino que también se les exige cada vez más que contribuyan al desarrollo económico y social de su entorno... Todo ello sin olvidar el papel que la universidad debiera jugar asimismo en el desarrollo social y cultural y en la expansión de una serie de valores cívicos y humanos".
7. En línea con lo anterior, en el RD 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales se establece en el Artículo 12.8. que "De acuerdo con el artículo 46.2.i) de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades, los estudiantes podrán obtener reconocimiento académico en créditos por la participación en actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación hasta un máximo de 6 créditos del total del plan de estudios cursado" y en el Artículo 3.5.: "Entre los principios generales que deberán inspirar el diseño de los nuevos títulos, los planes de estudios deberán tener en cuenta que cualquier actividad profesional debe realizarse: a) desde el respeto a los derechos fundamentales y de igualdad entre hombres y mujeres, debiendo incluirse, en los planes de estudios en que proceda, enseñanzas relacionadas con dichos derechos. b) desde el respeto y promoción de los Derechos Humanos y los principios de accesibilidad universal y diseño para todos de conformidad con lo dispuesto en la disposición final décima de la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de Igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad, debiendo incluirse, en los planes de estudios en que proceda, enseñanzas relacionadas con dichos derechos y principios. c) de acuerdo con los valores propios de una cultura de paz y de valores democráticos, y debiendo incluirse, en los planes de estudios en que proceda, enseñanzas relacionadas con dichos valores".
8. Por último, sería necesario destacar algunas de las conclusiones recogidas en el 'Informe de conclusiones del Grupo de Trabajo sobre Educación, Formación y Divulgación de la RSE' del Consejo Estatal de la Responsabilidad Social de las Empresas, CERSE de 18 de mayo de 2010, donde, entre otras, se recoge: "Por ello proponemos que en la autorización y seguimiento posterior de la oferta docente reglada (grados y master aprobados), así como en la financiación pública de los proyectos de investigación y los Campus de Excelencia se determinen procedimientos e indicadores de resultados precisos y claros que orienten a las universidades y a los evaluadores sobre qué parámetros serán tenidos en cuenta para valorar positivamente dichos proyectos y qué mecanismos de verificación y seguimiento se llevarán a cabo en las cuestiones relativas a la RSE y los motivos concretos por los que se pueda perder la condición de grado o master oficial o CEI".

### 3. Conclusión

En definitiva, existe una preocupación emergente en torno a la Responsabilidad Social Universitaria en España, aunque su presencia actualmente en los sistemas de gestión universitarios escasea (Larrán et al., 2010), no obstante diferentes iniciativas, pronunciamientos y factores institucionales puestos de manifiesto en el presente trabajo ofrecen esperanzas fundadas para esperar un crecimiento importante en los próximos años de la aplicación integral de la responsabilidad social en el sistema universitario español.



## Bibliografía

**Ball, A. y J. Bebbington** (2008), 'Editorial: Accounting and Reporting for Sustainable Development in Public Service Organizations', *Public Money & Management*, 28(6): 323-326.

**Ball, A. y S. Grubnic** (2007), 'Sustainability accounting and accountability in the public sector', in Unerman, J., J. Bebbington, y B. O'Dwyer. (Eds) *Sustainability Accounting and Accountability*, Routledge, London.

*El Decenio de las Naciones Unidas de la Educación para el Desarrollo Sostenible, 2005-2014*, <http://www.unesco.org/es/esd/>; <http://www.un.org/spanish/conferences/ref/pap40.htm>.

**Documento Gobernanza: Estrategia Universidad 2015. La gobernanza de la universidad y sus entidades de investigación e innovación.** Documento borrador pendiente de revisión. Ministerio de ciencia e innovación, CRUE, FCYD <http://www.upic.cat/wp-content/uploads/2010/02/Documento-Gobernanza-CRUE-FCYD.pdf>.

Documento Financiación Universitaria (2010): *Documento de mejora y seguimiento de las Políticas de Financiación de las Universidades para promover la excelencia académica e incrementar el impacto socioeconómico del Sistema Universitario Español (SUE). Eje de la estrategia universidad 2015.* Consejo de universidades-Conferencia General de Política Universitaria. <http://www.educacion.es/horizontales/prensa/notas/2010/01/financiacion-universidades.html>.

*Estrategia de la Comisión Económica para Europa de Educación para el Desarrollo Sostenible*, Vilnius 17 y 18 de marzo de 2005, reunión de alto nivel de los ministros de Medio Ambiente y Educación; Naciones Unidas, Consejo Económico y Social, <http://www.unecp.org/env/documents/2005/cep/ac.13/cep.ac.13.2005.3.rev.1.sp.pdf>.

*Estrategia Universidad 2015*, Ministerio de Educación, <http://www.educacion.es/eu2015>.

**European Commission Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth**, <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COM-PLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.

**Larrán, M, A. López, J. Herrera y J. Andrades** (2010), *Evaluación del compromiso social de las universidades públicas: Un estudio empírico basado en el análisis de contenidos de sus planes estratégicos*. Comunicación presentada al XIV congreso ASEPUC (2010).

**Ley 51/2003**, de 2 de diciembre, de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad, <http://www.boe.es/boe/dias/2003/12/03/pdfs/A43187-43195.pdf>.

**Ley orgánica 6/2001**, de 21 de diciembre, de Universidades, <http://www.boe.es/boe/dias/2001/12/24/pdfs/A49400-49425.pdf>.

**Ley 9/2006**, de 28 de abril, sobre evaluación de los efectos de determinados planes y programas en el medio ambiente. Jefatura del Estado. [http://www.boe.es/aeboe/consultas/bases\\_datos/doc.php?id=BOE-A-2006-7677](http://www.boe.es/aeboe/consultas/bases_datos/doc.php?id=BOE-A-2006-7677).

**Ley 39/2006**, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia, BOE núm. 299 de 15 de diciembre de 2006.

**Ley 4/2007**, de 3 de abril, de transparencia de las relaciones financieras entre las Administraciones públicas y las empresas públicas, y de transparencia financiera de determinadas empresas.

**Ley Orgánica 3/2007**, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres.

**Lozano Soler, J.M.** (2007), 'Promoción pública de la responsabilidad social empresarial', *Economías* 65: 108-127.

**Melle, M.** (2007), 'La responsabilidad social dentro del sector público', *Economías* 65: 108-127.

**Muijen, H.** (2004), 'Corporate Social Responsibility Starts at University', *Journal of Business Ethics*. 53: 235-246.

**OECD-CERI** (1982), *The university and the community: the problems of changing relationships*. París: OECD .

**Proyecto de Ley de Economía Sostenible**, aprobado por el Consejo de Ministros el 19 de marzo de 2009, <http://www.economiasostenible.gob.es>.

**Real Decreto 1393/2007** de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales. Ministerio de Educación y Ciencia.

**Real Decreto 221/2008**, de 15 de febrero, por el que se crea y regula el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas, <http://www.boe.es/boe/dias/2008/02/29/pdfs/A12373-12376.pdf>; Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

**Unesco**, 1998: Conferencia Mundial sobre la Educación Superior: La declaración mundial sobre la Educación Superior en el siglo XXI: Visión y Acción, [http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration\\_spa.htm#declaracion](http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm#declaracion).

## Alejandro Larriba Díaz-Zorita

Catedrático de Universidad

Vicerrector de la Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA)

Presidente de la Comisión de Entidades sin Fines Lucrativos de AECA

## Características básicas de las entidades sin fines lucrativos

### 1. Presentación

En este trabajo, que en modo alguno me debe ser atribuido en exclusiva, trataré de realizar un pequeño resumen de lo que en estos momentos estamos tratando en el seno de la Comisión de Entidades sin Fines Lucrativos (ESFL) de la AECA, en el intento de definir unos atributos que sirvan de pauta para identificar estas entidades, lo cual, en un momento posterior, también será útil para describir sus tipologías con mayor detalle, con la finalidad posterior de proponer una clasificación que sistematice los diferentes tipos de estas entidades. Es decir, en esta Comisión estamos intentando determinar qué son las ESFL, cuáles son –o cuáles deberían ser– para concluir en cómo podrían ser racionalmente clasificadas.

### 2. Atributos identificativos básicos de las ESFL

En general, por atributos entendemos aquellas propiedades que nos permiten describir singularmente la identidad singular de 'algo'. En particular, *atributos identificativos* son los que nos permiten diferenciar una cosa –o grupo de cosas– del resto de un conjunto.

En nuestro caso, los dos atributos más importantes ya están presentes en la propia denominación de *Entidades sin Fines Lucrativos*, al combinar los que a nuestro entender son sus dos rasgos fundamentales:

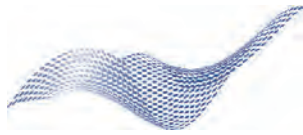
- a) Se trata de *entidades*.
- b) Carecen de *fines lucrativos*.

#### 2.1. El concepto de entidad

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, en su primera acepción, una entidad es, en general, una colectividad considerada como unidad y, en especial, cualquier corporación, compañía, institución, etc., con persona jurídica.

En este sentido, una entidad es una unidad perfectamente identificable que realiza actividades de algún tipo, combi-





nando recursos humanos, naturales y financieros, bajo la coordinación o dirección de una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los cuales fue creada. Tratándose de una colectividad tomada como unidad, será una persona jurídica dotada de personalidad propia –es decir con capacidad para hacer y decidir–, que no quedará sólo limitada a una constitución formal-legal determinada –ya que el concepto abarcará también a cualquier unidad de hecho–, siempre que en ellas se realicen actividades bajo una coordinación y dirección unificadas con la finalidad última de conseguir unos objetivos determinados.

Como en general la realización continuada de actos implica actividad económica, una entidad es una unidad económica, que dotada de autonomía propia distinta de la de sus propietarios o dueños, se formaliza en una estructura patrimonial con la capacidad de decidir y obrar con total libertad dentro del marco de la legalidad vigente,

## 2.2. El ánimo de lucro

La expresión ‘ánimo de fin de lucro’, semánticamente incluye los tres términos siguientes:

- **Ánimo:** Alma o espíritu en cuanto principio de la actividad humana; valor, esfuerzo o energía; intención, voluntad, atención o pensamiento.
- **Fin:** Término, remate o consumación de algo. Límite o confín. Objeto o motivo con que se ejecuta algo.
- **Lucro:** Ganancia o provecho que se saca de algo.

En consecuencia, el concepto *ánimo de fin de lucro* indica la intención o voluntad de ejecutar algo, obteniendo ganancia o provecho material al realizar una actividad o negocio. Por contra, la carencia de dicho ‘ánimo de lucro’, es lo que nos sirve para precisar la expresión ‘fines no lucrativos’ que completa la denominación de las ESFL.

*Fines no lucrativos* son, tanto los que persigue una entidad cuando atiende las demandas específicas de un colectivo o grupo<sup>1</sup>, como cuando presta atención a necesidades e intereses de carácter general. Por tanto, existen dos clases de *fines no lucrativos*:

- Los que persiguen intereses en favor de un colectivo, cuando la ESFL como organización se destina a atender un número concreto de intereses propios y singulares de dicho colectivo ¿nunca intereses particulares?, y que son

compartidos por un o grupo de personas físicas o jurídicas. Como característica singular, normalmente el colectivo demandante, que será el receptor de los servicios que preste la ESFL, suele ser a su vez el promotor de la misma.

- Los orientados a cubrir necesidades e intereses generales y globales de carácter social cuando la ESFL se crea para responder a demandas solicitadas por la propia sociedad, o por diversos colectivos no necesariamente afectados de forma directa.

## 2.3. ¿Actividades no lucrativas o fines no lucrativos?

Definido el concepto entidad, así como el significado de la expresión *sin fines lucrativos*, una ESFL carece de sentido si, junto con esos dos atributos, no figura la finalidad u objetivo que pretende conseguir, finalidad que justifica su razón de ser y a la que se dirigen sus actividades.

Ahora bien, ¿qué debemos observar?, ¿las actividades no lucrativas, o la finalidad no lucrativa perseguida por las ESFL? Entendemos que, tal como se desprende de su propia denominación –*sin fines lucrativos*–, serán los fines, y no las actividades que conducen a los fines, las que definen el carácter de una ESFL. Por tanto, será la ausencia de fines lucrativos y no las actividades que la entidad realice o que pueda realizar –lucrativas o no– las que definirán su carácter.

El funcionamiento en la práctica de cualquier entidad, tiene lugar mediante la realización de diversos actos, siendo su encadenamiento, fruto de una actividad continuada, lo que conduce a lograr su fin último. Aparte de que en la práctica distinguir una actividad lucrativa de una actividad no lucrativa, no es tarea sencilla, por depender las más de las veces de la intencionalidad con que se realiza, o de lo que se espera conseguir con su realización –y eso sin contar que pueden existir presunciones legales que califiquen como lucrativas determinadas actividades–. Como no es práctico, además de imposible en muchos casos, separar las actividades realizadas en lucrativas y no lucrativas, la distinción se efectuará analizando el fin último para el que se realizan las actividades. Así, cuando una ESFL que en el desarrollo de sus actividades aisladamente consideradas, realice actuaciones que tengan el carácter de lucrativas junto con otras que no lo tengan, la entidad en su conjunto será calificada como no lucrativa atendiendo a su finalidad.

Pero, desde otro punto de vista: ¿qué significa finalidad lucrativa? y, las entidades con fines lucrativos, ¿a qué destinan el lucro que obtienen?

Entendemos que la contestación a estas dos preguntas servirá para clarificar este punto. Para una entidad lucrativa su objetivo precisamente es obtener beneficios con la intención de que, una vez logrados, su importe se reparta entre diversos agentes económicos, principalmente los titulares del capital-propiedad de la entidad.<sup>2</sup> Esta es una radical diferencia respecto de las entidades no lucrativas, las cuales, de forma expresa, renuncian al reparto de los eventuales beneficios o excedentes obtenidos entre los diversos sujetos implicados con ellas<sup>3</sup>, además de que, tal como veremos a continuación, en estas entidades, al no tener sentido la existencia del capital-propiedad, tampoco lo tiene el reparto de algo.

1 Entendemos que existe demanda específica de un colectivo, cuando los individuos aislados que lo forman están dispuestos a renunciar a un incremento particular en la satisfacción de sus intereses personales en aras a que el colectivo logre las aspiraciones formuladas como grupo. Por su lado, intereses particulares, son los propios y privativos de un sujeto concreto aisladamente considerado, al que para su consecución, le es indiferente la posición del resto de individuos.

2 El término capital-propiedad se refiere al aportado por los dueños, propietarios o accionistas de una entidad y que concede a sus aportantes derechos de propiedad sobre la misma.

3 En la mayoría de los casos existe la prohibición legal de estos repartos.

## 2.4. El capital-propiedad en las ESFL

La condición de propiedad, entendida del mismo modo que en las entidades lucrativas, no existe en las ESFL. Dada la finalidad social de estas entidades, nadie es su dueño, nadie las posee, nadie tiene el poder absoluto sobre su patrimonio y nadie tiene la propiedad legal sobre ellas. Esta circunstancia deberá ser tenida en cuenta con independencia de que, en la práctica, algunas ESFL estén controladas por determinadas personas o grupos, físicas o jurídicas, públicas o privadas, ya que control no significa propiedad. Atendiendo a esta peculiaridad, las ESFL son personas jurídicas en cuyo *status* no se contempla la existencia de títulos de propiedad.

Las entidades lucrativas nacen con la intencionalidad de obtener beneficios para posteriormente repartirlos entre sus dueños o titulares, característica que no sucede en las ESFL. Y aunque, tanto en una como en otra clase de entidades, el lucro se puede producir –y de hecho se produce, como resultado natural de la propia actividad emprendida–, la diferencia fundamental radica en que el propósito inicial y primordial de las lucrativas es obtener beneficios para repartirlos entre sus dueños o titulares, dado que su objetivo es lograr unas cifras de beneficio suficientes para permitir, de forma periódica, una remuneración adecuada a su capital-propiedad.

En las ESFL, el objetivo estratégico de maximizar la rentabilidad económico-financiera a través de una actividad o negocio, simplemente no entra dentro de sus fines. En estas entidades, cuando eventualmente algunas de las actividades emprendidas produjeran beneficios, además de contar con la ausencia de ánimo lucrativo como atributo esencial, su indisponibilidad queda totalmente asegurada, ya que al, no existir títulos de propiedad sobre la ESFL, nadie tiene la facultad para invocar su reparto.

En consecuencia podemos afirmar que una ESFL como estructura patrimonial no persigue el lucro mediante la realización de sus actividades, y aunque eventualmente se produjera beneficio, el mismo no se repartiría.

## 3. Apreciación de la capacidad financiera de una ESFL para alcanzar la finalidad u objeto propuesto

Es evidente que esta condición, aunque realmente no forma parte de los atributos básicos que estamos definiendo para identificar a una ESFL, tiene una importancia capital para su reconocimiento pleno, ya que de esta condición dimana la capacidad necesaria pueda acometer con ciertas garantías de éxito el objetivo para el que la entidad fue creada.

En una ESFL de poco vale tener perfectamente definidas su finalidad y las actividades a realizar, si carece de la financiación suficiente para poder emprenderlas. Si por falta de recursos una ESFL no puede llevar a cabo sus actividades, es como si no existiera; de igual modo que desde el inicio deben estar clara y expresamente delimitados sus objetivos, también deberán estar razonablemente previstos los recursos suficientes –o la forma razonable de conseguirlos en el futuro–, para poder lograr los objetivos propuestos.

Esta condición, importante en cualquier clase de entidad, adquiere una especial relevancia en las ESFL, en razón de que no es sólo que no puedan acometer por falta de medios

financieros los proyectos derivados de sus objetivos, lo peor sucederá cuando una vez iniciado un proyecto tenga que cancelarse por no poder seguir financiándole; aquí el mayor problema no es el financiero, sino el posible deterioro social que se podrá producir con las cancelaciones, y que será mayor o menor en función de los compromisos que la ESFL hubiera adquirido.

En definitiva una ESFL, para ser efectiva en el cumplimiento de las finalidades que se haya marcado, deberá contar razonablemente con los recursos suficientes para realizarlos, así como para mantenerlos el espacio de tiempo suficiente hasta su culminación.

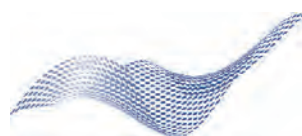
## 4. Definición de unos indicadores identificativos de las ESFL

Un indicador es una medida instrumental, esencialmente cuantitativa, que puede usarse como guía objetiva de comparación o medida para ordenar, controlar o valorar alguna realidad, atributo o información que constituya el hecho o circunstancia a analizar u observar. Los indicadores pueden adoptar la forma de clasificaciones, números, hechos, opiniones o percepciones, siempre que señalen determinadas condiciones o situaciones específicas, que permitan emitir una opinión lo más objetiva posible acerca del estado del objeto observado.

Los indicadores suelen ser herramientas diseñadas a partir de unos valores estándar respecto de los que evaluar, estimar o demostrar las variaciones o desviaciones apreciadas en el objeto observado, cumpliendo algunas o todas de las siguientes funciones respecto del objeto observado:

- Sirven para representar un modelo simplificado del mismo.
- Permiten apreciar los cambios producidos en él a través del tiempo.
- Facilitan la medida y comparación de los resultados producidos.
- Analizan su proceso evolutivo en el tiempo.
- Orientan acerca de cómo se pueden alcanzar los mejores resultados.

La Comisión de Entidades sin Fines Lucrativos está trabajando para definir dos series de indicadores aplicables a entidades, los primeros –a los que hemos denominado *indicadores de condición*– para reconocer lo más objetivamente posible la existencia, y medida en su caso, de los que hemos denominado atributos básicos que nos permitan identificar una ESFL, y los segundos –bajo la denominación de *indicadores específicos*–, para que nos señalen las demandas específicas que la sociedad hace a estas entidades en materia de información financiera, identificando sus usuarios, peculiaridades y alcance de la información a formular, etc.





#### 4.1. Indicadores de condición

Catalogar a una entidad como ESFL implica apreciar que se cumplen en ella todas las características que hemos enunciado. Con esta finalidad, y para realizar dicha identificación, definiremos unos indicadores que, de la manera más objetiva y sintética posible, nos permitan incluir a una entidad dentro del colectivo de las ESF. A título enunciativo, las características que los indicadores deberán revelar serán las siguientes:

- Entidad singular con personalidad jurídica propia y capacidad de autogobierno.
- Acuerdo explícito de desarrollar finalidades no lucrativas.
- Ausencia de títulos de propiedad, imposibilitando el reparto de excedentes económicos.
- Voluntad de atender demandas generales, y nunca intereses particulares.
- Apreciación de que la entidad dispone de recursos suficientes para el cumplimiento de sus fines, así como apreciación de la capacidad razonable futura de conseguirlos en el futuro.

#### 4.2. Indicadores de entorno

Una ESFL emitirá información financiera siempre que exista una demanda significativa por parte de los diversos agentes socio-económicos. Para la mejor identificación de esta obligación se arbitrarán unos indicadores específicos a través de los que se pueda identificar:

- Los posibles distintos usuarios de la información.
- Las necesidades generales de información en función de su carácter legal, consuetudinario, voluntario, etc.
- Las necesidades informativas específicas atendiendo a sus usuarios más significativos.
- Lagunas e inadaptaciones que se aprecien en la información actual.
- Diseño de la estructura de presentación que la haga más asequible.
- Dosificación de la información a proporcionar en función del tamaño e importancia de las ESFL que deban emitirla, etc.

### 5. Conclusiones

Una Entidad sin fines lucrativos es una organización económica con personalidad jurídica propia y dirección única, que careciendo de capital-propiedad, dentro de sus objetivos no contempla la finalidad de lucro.

Para reconocer una ESFL, será preciso encontrar en ella los siguientes atributos o características:

- Entidad dotada de personalidad jurídica propia.
- Estructurada como organización económica.

- Capacidad de autogobierno.
- Voluntad de atender determinadas demandas sociales o de grupos constituidos.
- Ausencia de finalidad de lucro.
- Ausencia de aportantes de capital-propiedad a quienes atribuir su propiedad.
- Renuncia por parte de los diversos agentes económicos y sociales al reparto de los eventuales beneficios que se pudieran obtener.

Para facilitar el conocimiento de los atributos y características fundamentales de las ESFL de forma lo más objetiva posible, nos serviremos de diversos indicadores que dividiremos en dos clases o categorías que denominamos como:

- Indicadores de condición.
- Indicadores de entorno.

---

### Lúcia Lima Rodrigues

Universidade do Minho

## Conflitos entre 'stakeholders' em relação às actividades de responsabilidade social: uma abordagem dialéctica

### 1. Introdução

Para capturar o amplo processo de responsabilidade social das empresas, os principais elementos da dialéctica hegeliana (tese, antítese e síntese) são apresentados para promover a compreensão da macro-dinâmica associada às actividades de RSC. A seguir são explicadas as várias formas relevantes de isomorfismo e o conceito *power-knowledge* de Foucault. Posteriormente, a tese e a antítese actual sobre a RSC, e as várias sínteses que podem emergir são apresentadas. Finalmente, oferecem-se algumas conjecturas sobre a evolução futura das práticas de responsabilidade social.

### 2. Perspectivas teóricas

#### *Dialéctica hegeliana*

**Hegel** (1770-1831) considerou que a contradição é a raiz de toda a mudança (**Hegel**, 1969). Defendeu que um facto (tese) trabalha contra outro (antítese), para produzir um facto totalmente novo (síntese); e que a mudança é um elemento inevitável e inerente à existência humana (**Hegel**, 1975). A tese (apoio às actividades de RSC) contém uma incompletude que dá origem à sua oposição - uma antítese, ou uma ideia em conflito (a oposição à RSC). Como resultado do conflito, surge um terceiro ponto de vista, uma síntese, que supera o conflito, conciliando a verdade contida na tese e antítese. Esta síntese mais tarde torna-se numa nova tese. Por sua vez, gera outra antítese, que então dá origem a uma nova síntese.

#### *Isomorfismo*

O isomorfismo ocorre quando uma organização se torna semelhante a outra, adoptando as características dessa orga-

nização. Os defensores da 'nova teoria institucional' são cépticos sobre o uso de apenas razões de eficiência para justificar a adopção de práticas e procedimentos. Pode-se considerar que as práticas de RSC não são quase nunca adoptadas por razões de eficiência, mas a maior parte das vezes servem para melhorar a reputação da organização enquanto racional, moderna, e responsável (**Carruthers**, 1995, p.316).

A premissa básica da teoria institucional é que as organizações tendem a conformar-se com as normas predominantes e as influências sociais. Se não o fizerem perdem legitimidade (**Carruthers**, 1995). Este facto estimula a convergência para a homogeneidade das estruturas e práticas organizacionais. A teoria institucional propõe um isomorfismo estrutural no qual as organizações se tornam estruturas semelhantes entre si (**DiMaggio e Powell**, 1983).

Também relevante é o isomorfismo institucional, no qual as organizações tendem a adoptar as mesmas práticas ao longo do tempo em resposta a pressões institucionais comuns exercidas por organizações similares e indústrias. **DiMaggio e Powell** (1983, p.150) identificaram três formas principais de isomorfismo institucional: coercivo, mimético e normativo. No isomorfismo coercivo as organizações tornam-se semelhantes por estarem sujeitas a pressões externas (particularmente Estado), ou de organizações de que dependem. No isomorfismo mimético, as organizações emulam as acções de organizações similares que são consideradas mais legítimas ou bem sucedidas no ambiente institucional. O isomorfismo normativo reconhece como as profissões difundem orientações e práticas organizacionais. Isso decorre principalmente do processo de profissionalização, onde os indivíduos recebem uma base cognitiva comum para legitimar suas actividades. O isomorfismo normativo é derivado de dois aspectos fundamentais da profissionalização: primeiro, a educação formal nas universidades; e segundo, a elaboração de redes profissionais que facilitam a rápida difusão de novos modelos e práticas (**DiMaggio e Powell**, 1983, p.152).

#### *Conceito de Foucault de conhecimento e poder*

**Foucault** (1991) afirma que os sistemas de crenças ganham força (como a crença nas práticas de RSC), quando mais pessoas são levadas a aceitar, como conhecimento comum, as visões particulares associadas a esse sistema de crença; ou seja, quando essas ideias começam a cristalizar sobre o que é certo, errado, normal e desviante, como 'verdades' inegáveis. As práticas de RSC tornam-se poder quando as empresas e outras partes estão dispostas a aceitá-las porque com elas o mundo será melhor.

### 3. Tese

Os argumentos que se apresentam a seguir têm ajudado a construir uma crença, ou uma tese, que as actividades de RSC devem ser desenvolvidas pelas empresas e pelos países. Os argumentos inerentes são declarações que se tornam 'poder' se as pessoas estiverem dispostas a aceitá-las como verdadeiras.

#### *O conceito de gestão das partes interessadas*

As partes interessadas (*stakeholders*) incluem os clientes, fornecedores, trabalhadores, o Governo, as instituições financeiras e os accionistas. A teoria dos stakeholders postula que todas as pessoas ou grupos com interesses legítimos numa empresa procuram obter benefícios e que não há prioridade de um dos *stakeholders* em detrimento de outro (**Donaldson e Preston**, 1995). Amplia o foco da gestão: para além da utilização dos recursos das empresas em benefício dos accionistas, a gestão deve considerar ainda o uso desses recursos em benefício de todos os *stakeholders* (**Freeman**, 1984).

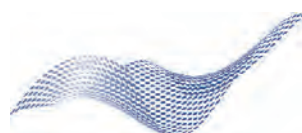
#### *Teoria do 'Enlightened Stakeholder'*

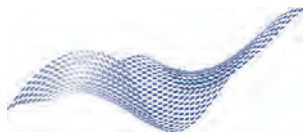
Esta teoria foi proposta por **Jensen** (2001). Reconhece que uma abordagem única de maximização do lucro para os accionistas (em detrimento dos vários grupos de interessados) é improvável que tenha sucesso. Neste contexto, é muito possível que o investimento em algumas actividades de RSC tenha um impacto positivo no valor da empresa. É muito possível que o investimento em algumas actividades de RSC tenha um impacto positivo sobre o valor da empresa:

- Actividades que resultam numa economia de custo imediato e, supostamente, um aumento no valor de mercado da empresa. Um exemplo disto é uma empresa que decide tornar-se mais eficiente em termos energéticos: isto terá um impacto positivo sobre o meio ambiente e também reduz os custos, aumentando a rentabilidade.
- Outras actividades trazem benefícios de reputação (goodwill) que aumentam o valor de mercado a longo prazo. Exemplos disto podem incluir decisões para melhorar a qualidade do produto ou doar para a pesquisa médica, que podem ter um impacto inicial negativo sobre a rentabilidade, mas podem contribuir para uma melhoria da imagem da empresa no mercado.
- Outras actividades podem dissuadir a acção futura por parte do Governo e outros órgãos reguladores. Um exemplo disto pode ser tomar medidas para controlar voluntariamente as emissões de poluição. Apesar do custo inicial, pode dissuadir o governo de introduzir regulamentos e/ou impostos sobre a empresa que podem ter custos ainda maiores e provocar erosão da reputação da empresa.

#### *A economia para os stakeholders*

A noção de uma economia para os *stakeholders* foi amplamente divulgada na Grã-Bretanha por Tony Blair. Alega-se que todos os grupos sociais têm uma participação no bem-estar das sociedades e que o bem-estar pode ser aumentado com a inclusão de todos os *stakeholders*. Neste sentido, ao considerar os *stakeholders* como beneficiários que trabalham em harmonia, e não como concorrentes reclamantes do excedente produzido pela empresa, o conflito torna-se invisível.





Assim, a economia dos *stakeholders* difere do capitalismo do accionista na medida em que inclui líderes sindicais e trabalhadores na gestão da empresa assim como considera os interesses dos consumidores.

#### 4. Antítese

A antítese ganha força nos argumentos que a seguir são apresentados.

##### *O ponto de vista dos economistas neo-clássicos*

A perspectiva dos economistas neo-clássicos é que o papel do gestor dentro de uma empresa é tomar decisões com o único objectivo de maximizar o valor de mercado das sociedades a longo prazo e assim a riqueza dos proprietários da empresa.

Esta perspectiva sugere que todas as despesas em actividades de RSC vão colocar a empresa em desvantagem competitiva, resultando assim numa relação negativa entre essas actividades e o seu desempenho (Aupperle et al., 1985). Outros consideram que não há uma relação positiva observável entre a extensão das actividades de RSC e o desempenho da empresa (Ullman, 1985).

De acordo com Friedman (1970), as empresas têm apenas uma responsabilidade social - usar seus recursos e participar em actividades destinadas a aumentar os lucros, num ambiente de concorrência livre, sem fraudes. Isto sugere que a administração das empresas não tem o direito de expropriar a riqueza dos accionistas para o benefício dos *stakeholders*.

##### *A crítica à economia dos stakeholders*

Cooper e Sherer (1984) desafiaram o pressuposto que todas as partes cooperam na geração e distribuição de lucro, demonstrando que o conflito entre as partes interessadas é inerente às relações de produção e distribuição e é inevitável.

A economia dos *stakeholders*, ao considerar como beneficiários as partes que trabalham em conjunto, e não como concorrentes do excedente produzido pela empresa, torna invisível o conflito. Os Governos justificam a privatização dos serviços na base de que todos beneficiariam: consumidores, empregados e a nação. Ora, diversas situações mostram que esse conflito existe.

#### 5. Síntese

Quando as despesas com as actividades de RSC têm um impacto neutro ou positivo na avaliação de mercado da empresa, geralmente há uma reconciliação, ou um consenso. Por conseguinte, a extensão dos conflitos é susceptível de ser limitada. Quando tal acontece a gestão pode automaticamente tomar em conta os interesses das outras partes sem entrar em conflito com os interesses dos accionistas.

Quando as actividades de RSC têm um impacto negativo sobre os lucros, é mais provável que exista um conflito.

De seguida são destacados os diversos níveis de actividades de RSC que podem surgir a partir de uma síntese da tese e antítese acima descritas:

- *Nenhuma actividade de RSC*: o gestor acredita que o envolvimento na RSC é sintomático de um problema de agência entre os interesses dos gestores e accionistas (Friedman, 1970). Algumas leis das sociedades preconizam a protecção legal dos accionistas, não considerando outros *stakeholders*.
- *As actividades de RSC existem se houver um impacto neutro ou positivo sobre o desempenho financeiro da empresa*: não há conflito quando os gastos com actividades de RSC tenham um impacto neutro ou positivo na valorização da empresa no mercado. Quando não há conflito, é provável que seja encontrada uma solução de mercado, que garante que os interesses dos *stakeholders* estão protegidos. McWilliams e Siegel (2001) concluem que existe um 'nível ideal' de RSC, que os gestores podem verificar através da análise custo-benefício, e que leva a que exista uma relação neutra entre a RSC e o desempenho financeiro. Concluem que o nível de responsabilidade social das empresas depende do seu tamanho, nível de diversificação, pesquisa e desenvolvimento, publicidade, vendas ao governo, rendimento do consumidor, condições do mercado de trabalho e o ciclo de vida da indústria.
- *As actividades de RSC existem mas os interesses dos 'stakeholders' não foram suficientes acautelados havendo conflitos*: Quando as actividades de RSC atingem valores que levam a um impacto negativo nos resultados, existe um conflito. No entanto, quando há um conflito público, então a gestão pode ter de comprometer os interesses dos accionistas, tendo em conta os de outras partes interessadas a fim de evitar conflitos e riscos de reputação.

De acordo com Frankental (2001), um ponto de viragem na evolução da RSC foi o caso da Shell, na sequência do choque com a sociedade civil em 1994-1995. Primeiro teve problemas com a Greenpeace relacionados com plataforma de petróleo Brent Spar no mar, depois foi criticada internacionalmente pelas suas operações de petróleo na Nigéria e pelas relações aparentemente confortáveis com a junta militar. A Shell foi forçada a repensar sua estratégia e desviou enormes recursos para responder a às preocupações das organizações não-governamentais. O caso actual da BP é outro exemplo.

#### 6. Discussão

À luz do quadro teórico apresentado, perspectiva-se a seguir a evolução das práticas de RSC:

##### *1. A tese de que as actividades de RSC seriam vantajosas foi gerada e alimentada nos últimos anos.*

A síntese actual é que as actividades de RSC devem ser adoptadas. A tese da RSC é suportada, por exemplo, por organizações *multi-stakeholder*, governos e grandes empresas internacionais de contabilidade. O GRI promove e desenvolve uma abordagem padronizada para a comunicação de actividades de RSC, a fim de estimular a procura de informações sobre sustentabilidade. As empresas de audito-

ria estão no momento a auditar os relatórios de sustentabilidade.

Dentro deste contexto, a extensão das actividades de RSC de cada empresa e, ao longo do tempo, será uma consequência de um processo de isomorfismo e depende de se o conhecimento sobre o discurso da responsabilidade social das empresas se torna poder.

### 2. As actividades de RSC são um processo de isomorfismo

#### ISOMORFISMO COERCIVO

Os governos podem impor actividades de RSC às empresas estatais. Por exemplo, a Resolução 49/2007 do Conselho de Ministros destaca a importância das empresas de capitais públicos terem modelos de governo que contribuam para a adopção de estratégias de sustentabilidade nos domínios económico, social e ambiental.

O isomorfismo coercivo pode também ser exercido através de pressões da empresa-mãe sobre as suas subsidiárias no sentido de terem práticas de RSC com a consequente divulgação.

#### ISOMORFISMO NORMATIVO

O isomorfismo normativo pode ser visto em muitos países através da retórica das grandes empresas internacionais de contabilidade (chamando a atenção para a necessidade de preparar um relatório de sustentabilidade); o ensino da sustentabilidade nos cursos superiores de contabilidade e gestão; e na retórica dos organismos profissionais (que apelam à divulgação de informações sobre as actividades de RSC).

#### ISOMORFISMO MIMÉTICO

As actividades de RSC e os relatórios de sustentabilidade podem ser considerados como tendo natureza voluntária. É provável que a sua adopção seja feita para estabelecer a reputação de serem bons cidadãos e para se legitimarem na sociedade. Trata-se de isomorfismo mimético: as empresas modelam-se em organizações que consideram ser mais legítimas ou bem-sucedidas.

Espera-se que este tipo de isomorfismo se torne mais proeminente nos próximos anos se as instituições acreditarem que oferece o melhor caminho para melhorar a imagem, e estas práticas forem concebidas como sendo 'certas' e 'normais'.

### 3. A extensão das actividades de RSC vai depender de o discurso sobre a responsabilidade social das empresas se tornar poder

Diferentes sínteses podem vir a ser observadas como consequência de um discurso *power-knowledge*. As actividades de RSC podem aumentar nos próximos anos se as instituições acreditarem como sendo certo e normal. Durante a última década, um número crescente de estudiosos e praticantes adoptaram o discurso da RSC (Pederson, 2006).

Qualquer que seja a síntese observada nos próximos anos será resultado de um sistema de crença que vai ganhar força e poder e que vai influenciar o nível de isomorfismo estrutural e institucional observado. Este sistema de crenças será importante na determinação da adopção futura de actividades de RSC pelas empresas, e será construído pelos ac-

tores organizacionais que suportam, se opõem ou se esforçam para influenciar as actividades de RSC. Organismos internacionais e regionais, o Estado e as profissões irão exercer o poder através da imposição de restrições, articulando a fundamentação e formulação de exigências relativas às actividades de RSC.

#### Referências

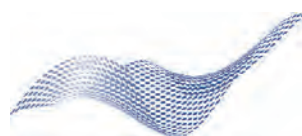
- Aupperle, K. E., Carroll, A. e Hatfield, J. (1985). 'An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability', *Academy of Management Journal*, 28(2), pp. 446-463.
- Carruthers, B.G. (1995). 'Accounting, Ambiguity and the New Institutionalism', *Accounting, Organizations and Society*, 20(4), pp.313-328.
- Cooper, D. J., e Sherer, M. J. (1984). 'The value of corporate accounting reports: Arguments for a political economy of accounting'. *Accounting, Organizations and Society*, 9(3/4), pp.207-232.
- DiMaggio, P. e Powell, W. (1983). 'The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields', *American Sociological Review*, 48(2), pp.147-160.
- Donaldson, T. e Preston, L. (1995). 'The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications', *Academy of Management Review*, 20(1), pp. 65-91.
- Frankental, P. (2001). 'Corporate social responsibility: A PR invention?' *Corporate Communications*, 6(1), pp.18-23.
- Foucault, M., (1991). 'Governmentality', in G. Burchell, C. Gordon & P. Miller (eds), *The Foucault Effect*, pp.87-104 (Chicago: University of Chicago Press).
- Freeman, R. (1984). 'Strategic Management: A stakeholder approach'. (Boston: Pitman).
- Hegel, G. (1969). (trans. A. V. Miller), *Science of Logic* (New York: Humanities Press).
- Hegel, G. (1975). *Hegel's logic* (Oxford: Oxford University Press).
- Jensen, M. (2001). 'Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function'. *Journal of Applied Corporate Finance*, 14(3), pp.8-21.
- McWilliams, A. e Siegel, D. (2001). 'Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective'. *Academy of Management Review*, 26, pp. 117-27.
- Pederson, E. (2006). 'Making Corporate Social Responsibility (CSR) Operable: How Companies translate stakeholder dialogue into practice', *Business and Society Review*, 111 (2), pp.137-163.
- Rodrigues, L. e Craig, R. (2007). 'Assessing international accounting harmonization using Hegelian dialectic, Isomorphism and Foucault'. *Critical Perspectives on Accounting*, 18 (6), pp. 739-757.
- Ullman, A. (1985). 'Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure and Economic Performance of U.S. Firms'. *Academy of Management Review*, 10(3), pp. 540-557.

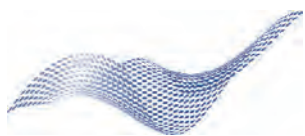
### Jesús Lizcano Alvarez

Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid

## El necesario y creciente vector 'social' de la medición económica

La dimensión o perspectiva *social* ha de impregnar cada vez más los distintos tipos de mediciones que se llevan a cabo actualmente, tanto a nivel de unidades microeconómicas (empresas y entidades públicas) como de la realidad agregada a nivel macroeconómico; es tanto una necesidad como una exigencia de una sociedad desarrollada como la actual.





A tal efecto vamos en estas breves líneas a recordar algunas de las proyecciones o evaluaciones económicas que apuntan en esta línea o clave *social*.

Por una parte, cabe señalar que en el terreno de las empresas, se vienen últimamente midiendo cada vez más determinados aspectos o criterios sociales en el desempeño y actividades de las mismas. Es el caso, por ejemplo, de la evaluación de los denominados *Productos socialmente correctos*, que viene desarrollando en estos últimos años una disciplina como es la *Contabilidad de gestión*.

Vamos a aclarar, en primer lugar, lo que entendemos por *productos socialmente correctos*: Se trata de aquellos productos –y creemos que lo habrían de ser todos– que respeten fundamentalmente en su proceso de producción unas mínimas normas: a) De equilibrio medioambiental y natural, y b) De respeto social y laboral.

Son éstos dos objetivos o coordenadas mínimas (podría haber alguna más) que entendemos que han de cumplir los productos (bienes o servicios) que realice cualquier empresa: a) Por una parte, que al producirlos se preserve en la medida de lo posible la cantidad y calidad de los recursos naturales con los que tiene relación el propio proceso de actividades de la empresa, considerado éste en un sentido amplio, es decir, tanto las actividades productivas, como las comerciales, las de administración, control, transporte, etc.; b) Por otra parte, que al desarrollar su actividad respeten escrupulosamente las mínimas condiciones sociales y laborales que se establecen como *estándares* a nivel internacional, por ejemplo, en lo relativo a la *edad* de los trabajadores, a las condiciones de trabajo, horarios, características del puesto de trabajo, características físicas de las tareas, condiciones de seguridad y riesgos, etc.

El establecimiento y diseño de sistemas de información interna –tanto a nivel de magnitudes monetarias, como a nivel de indicadores de gestión cualitativos o no monetarios– que puedan llegar a controlar o cuantificar de alguna forma las correspondientes variables relacionadas con los dos objetivos citados, constituye a nuestro juicio un desafío tan importante como novedoso para la evaluación y la información contable de las empresas.

Otro exponente del vector social que caracteriza la evaluación de las unidades empresariales es el de la consideración del nivel de cumplimiento efectivo de su *responsabilidad social*. No podemos olvidar que uno de los desafíos éticos a los que se enfrenta actualmente nuestra sociedad se centra en esta perspectiva social de las distintas entidades e instituciones que forman el sistema económico. En estos últimos tiempos se está desarrollando de forma importante el concepto, la metodología y la sensibilidad de las empresas en torno a lo que se llama *responsabilidad social empresarial* o también *responsabilidad social corporativa*, y que tiene un importante componente de ética y de respeto por el entorno natural en el que se mueven las propias empresas, por la consideración sustantiva de los *stakeholders* o grupos de interés relacionados con las mismas, y que está

igualmente relacionada con el nivel de *transparencia* de estas entidades, en la medida en que proporcionen información amplia, rigurosa y ágil sobre sus actividades económicas y sociales.

En todo caso, la existencia de esta transparencia resulta cada vez más importante y necesaria, no sólo en las *empresas*, sino asimismo en las *entidades públicas* y las *organizaciones sin ánimo de lucro*, todas las cuales han de proveer de una información suficiente a los ciudadanos para garantizarles el derecho a la información que éstos demandan actualmente.

Inciendo en la transparencia de las empresas, cabe recordar la importancia que tiene que las mismas presenten a la sociedad, además de las Cuentas anuales (información que han de depositar obligatoriamente en el Registro Mercantil), también unas Memorias amplias y detalladas sobre otros muchos aspectos sociales, medioambientales, etc. siguiendo ese objetivo de responsabilidad social. En este contexto cabe además recordar la existencia en nuestro país de la Ley de Transparencia para las empresas, de la que indicamos algunos de sus elementos más significativos: a) Aumento de la información difundida por la sociedades que cotizan en Bolsa. b) Se requiere la publicidad de los pactos parasociales y similares. c) Se obliga a las sociedades a tener una página web, donde se publicará la información financiera, Cuentas Anuales, y otros muy diversos aspectos informativos. d) Se debe publicar anualmente en la web un Informe de Gobierno Corporativo. e) En la Memoria de la sociedad se debe informar, además, sobre las operaciones de los administradores con la sociedad cotizada.

En otro orden de magnitud cabe señalar, por otra parte, que en la medición a nivel *macroeconómico* se viene asimismo utilizando crecientemente en estos últimos años un conjunto de indicadores con un alto componente *social*.

En este sentido, y para resolver algunas de las limitaciones de la medición económica tradicional y la consiguiente ampliación de sus miras y objetivos hacia esa dimensión social y medioambiental, se han venido proponiendo algunos indicadores alternativos a los utilizados convencionalmente para medir la situación y el crecimiento a nivel económico.

Cabe así recordar, en primer lugar, que el Producto Interior Bruto presenta ciertas limitaciones en lo relativo a la medición de los aspectos ecológicos y sociales, ya que el PIB mide simplemente el valor de mercado los bienes y servicios producidos en un país, y por lo tanto, desde esa perspectiva cualquier transacción de mercado, sea cual fuere su naturaleza, aumenta el PIB; en este sentido, un accidente o catástrofe grave puede aumentar el PIB ya que los trabajos de reconstrucción vienen a incrementar el conjunto de bienes y servicios producidos, sin embargo, no se consideran en este planteamiento las pérdidas materiales o personales inherentes a dicha catástrofe.

Así, entre los indicadores que se vienen utilizando o proponiendo para la evaluación económica con una perspectiva más social, podemos mencionar, en primer lugar, el *Indicador del Desarrollo Humano (IDH)*; a través de este indicador se mide entre otras cosas el nivel medio de desarrollo al que se encuentra un determinado país, según tres cri-



terios esenciales: a) Longevidad, b) Educación, c) Condiciones de vida. La longevidad se mide a través de la esperanza de vida; la educación se mide de una parte por la tasa de alfabetización de adultos, y de otra parte, por la tasa combinada de escolarización en primaria, secundaria y superior; en cuanto a las condiciones de vida se hace un ajuste con el PIB real por habitante medida en unidades constantes de poder adquisitivo.

Otra aportación científica de estos últimos tiempos a la Economía en clave social es el *Índice de Bienestar Económico Sostenible (IBES)*, índice que integra en su cálculo la desaparición de los recursos naturales, los gastos de defensa, la pobreza o la discriminación. En este sentido se puede observar que países como Estados Unidos, por ejemplo, durante bastantes años mostraron un claro crecimiento del PIB, pero una disminución del IBES. Por otra parte, cabe mencionar el *Índice de Progreso Genuino (IPG)*, que es una modificación del IBES que incluye aspectos como la distribución desigual de la renta o la delincuencia.

Otro indicador que puede evidenciar esa proyección de la ciencia económica en clave social es el denominado *Indicador de la Pobreza Humana (IPH)*. En este caso las variables utilizadas son: a) Porcentaje de individuos con riesgo de fallecer antes de la edad de 40 años; b) Porcentaje de adultos analfabetos y c) Nivel de dotación de servicios (servicios sanitarios, agua potable y de nutrición).

También es aquí mencionable el denominado *Indicador Sexoespecífico del Desarrollo (ISD)*, que es similar al IPH anteriormente mencionado, pero corrigiendo en función de desigualdades sociológicas entre los sexos. Este indicador disminuye en función de las desigualdades entre mujeres y hombres.

Otro indicador relacionado con el análisis de género es el *Indicador de Participación de las Mujeres*, indicador que viene a mostrar la medida en que las mujeres pueden tomar parte activa en la vida política y económica.

Finalmente cabe mencionar algunos otros indicadores que ponen de manifiesto las desigualdades sociales y económicas y otros aspectos estadísticos de la población, como son: El *Índice de Gini*, indicador estadístico que mide las desigualdades sociales, siendo un índice asimétrico que pondera más a los pobres que a los ricos en términos de utilidad social. Otro de los indicadores más conocidos en este ámbito es el *Índice de Theil*, quizá el más utilizado para medir las desigualdades del reparto de los ingresos en el interior de un determinado país; así si con una misma media de ingresos por habitante el peso global de los pobres aumenta (sea porque son menos pobres, o bien porque ellos son más numerosos) mientras que el de los ricos disminuye, la desigualdad según este índice se reduce fuertemente.

Los indicadores mencionados constituyen, en definitiva, un reforzamiento de esa orientación *social* que viene caracterizando a los indicadores, y en general, a los distintos tipos y niveles de medición y valoración en el terreno económico, tanto a nivel *micro* como *macroeconómico*. Aunque aún queda un largo camino por recorrer, no cabe duda de que se va en este terreno en una dirección correcta, y acorde con una sociedad moderna y desarrollada.

---

## Vicente Montesinos Julve

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

## Sector público e innovación: el nuevo Plan General de Contabilidad Pública

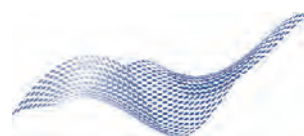
### El gobierno de las entidades públicas: innovaciones y reformas

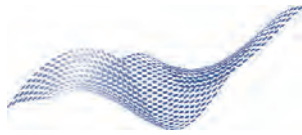
Si algo ha puesto de manifiesto la actual crisis ha sido la necesidad de hacer efectiva la reforma del sector público, reflexionando acerca de la actualidad y vigencia de los postulados de la denominada 'nueva gestión pública', postulados que, pese a haber sido formulados hace más de treinta años, no han llegado a aplicarse de manera efectiva, quedando en muchos casos en el terreno de la pura retórica, más que en el plano de la realidad. Como es bien conocido, estos principios generales son, fundamentalmente, la introducción en las entidades públicas de criterios y principios tomados de la lógica de mercado y de la gestión empresarial, la consideración de los ciudadanos como clientes que demandan servicios públicos de calidad y la comparación de resultados entre entidades que lleven a cabo actividades similares. Si tuviéramos que resaltar un concepto que de algún modo sirviera de idea central de este paradigma, probablemente tendríamos que acudir al concepto de *eficiencia en la gestión* de las entidades públicas.

Junto a las pautas derivadas del paradigma de la nueva gestión pública aparece la preocupación por el buen gobierno de los entes públicos, que sitúa en el centro de atención los intereses de los diversos *stakeholders* implicados en la gestión pública, conectando así con la atención a los ciudadanos y al servicio público que éstos reclaman, justificación última de la existencia y funcionamiento de las entidades públicas. En este caso, el concepto fundamental para el buen gobierno en el sector público debería ser la transparencia, entendida como mecanismo que permita un conocimiento adecuado y suficiente de los objetivos perseguidos, los recursos empleados y los logros obtenidos por los gestores públicos en cada entidad y circunstancia.

Es cierto que la profunda crisis económica por la que transitamos ha puesto sobre la mesa los excesos en materia de desregulación de las actividades económicas, que alguien pudiera atribuir a los planteamientos de la nueva gestión pública. Sin embargo, los excesos son excesos, y no constituyen de ningún modo un referente de la correcta aplicación de los postulados de una corriente de pensamiento. Así pues, la eficiencia en la gestión pública se muestra hoy más vigente y necesaria que nunca, sin que ello conlleve una pérdida de protagonismo de las entidades públicas, sino más bien todo lo contrario.

Así, la corrección de los excesos en materia de desregulación ponen de manifiesto, por el contrario, la necesidad de que los poderes públicos se impliquen en el *establecimiento*





to de unas reglas del juego y en el control de su observancia. Esta corriente normativa cobra especial relevancia cuando se considera el segundo de los pilares en los que hemos basado un correcto y útil funcionamiento del sector público: la transparencia informativa.

### Comparabilidad de la información y armonización contable pública

A los ciudadanos y a la generalidad de los agentes económicos y sociales les interesa disponer de una información –financiera y no financiera– clara, fiable, comparable y fácilmente accesible en tiempo oportuno, que permita una adecuada adopción de decisiones, ya sean políticas, económicas o de otra índole. *La divulgación de información constituye lo que podríamos denominar un valor en alza*, en la medida en que los agentes económicos y sociales descubren las ventajas de disponer de forma inmediata en las páginas de Internet de datos financieros, económicos y sociales que clarifiquen el uso de los recursos públicos y la calidad de los servicios prestados desde las administraciones y agencias gubernamentales.

Por otra parte, para poder valorar la gestión pública, ante la falta de idoneidad del beneficio con indicador de síntesis propio de las unidades económicas de mercado, cobra especial relevancia el *benchmarking*, la comparación de datos inter-entidades y el análisis de la evolución temporal de las variables. Por ello resulta tan patente y significativa la necesidad de contar con *información financiera y no financiera comparable*, armonizada en su forma de presentación y en los criterios de elaboración empleados para su elaboración y con unas garantías suficientes en cuanto a su fiabilidad, relevancia y ausencia de sesgo en los datos presentados. Aquí surge con fuerza el papel de los organismos reguladores de la información contable y financiera, tanto nacionales como internacionales. En tal sentido, las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (NICSP, IPSAS), emitidas por el International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB), constituyen el referente normativo internacional, en tanto que en el ámbito español lo son las normas contables emitidas por la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), que es el órgano regulador en materia contable para las entidades que componen el sector público estatal y local, pero que al propio tiempo marca las pautas del marco general normativo general en todo el estado, incluidas en tal sentido las Comunidades Autónomas.

### El nuevo Plan General de Contabilidad Pública

En el B.O.E. de 28 de abril de 2010 se publicó el Nuevo Plan General de Contabilidad Pública (PGCP), que ha sido adaptado a las NICSP y al PGC empresarial de 2007. Con esta publicación se ha culminado un proceso de más de tres años de duración, por medio del cual nuestro país afronta las necesidades de comparabilidad de la información de las administraciones públicas, no solamente en el ámbito nacional,

sino también con relación a otros países de nuestro entorno internacional.

La adaptación a las NICSP no es obligatoria, a diferencia de la aplicación de las NIIF a los estados financieros consolidados de los grupos europeos cotizados, obligación que como sabemos se ha introducido por los Reglamentos europeos a partir de 2005. No obstante, con esta adaptación a las NICSP, España se ha unido a otros países y organismos internacionales, como la Comisión Europea, la OCDE, la OTAN y diversos organismos de la ONU, facilitando con ello una aproximación más efectiva al uso de la Contabilidad como un ‘lenguaje internacional de las finanzas públicas’, con similar vocación a la contabilidad de las empresas, que de largo viene buscando actuar como ‘lenguaje común de los negocios’.

El PGCP será obligatorio para las entidades públicas del sector administrativo estatal *a partir de 2011* (en el caso de la Seguridad Social se requiere la previa adaptación del Plan por el que se rige) y supondrá asimismo la reforma de las normas contables de las corporaciones locales. En cuanto a las Comunidades Autónomas, si bien es cierto que la capacidad normativa reside en su propio ámbito competencial, *se espera que también adapten sus normas contables al marco del PGCP* y con ello a las normas contables internacionales.

El PGCP tiene una estructura similar al PGC de 2007, con cinco partes, que este caso son todas obligatorias, a excepción de las cuentas de control presupuestario del grupo 0, que pasan a ser de aplicación voluntaria. Las novedades del PGCP son muchas y muy significativas, de las cuales la primera que se podrá apreciar será la estructura de las cuentas anuales, con dos nuevos estados, el de cambios en el patrimonio neto y el de flujos de efectivo, y con modificaciones significativas en los otros estados, otorgando un papel más informativo para la memoria. Sin embargo, es en los criterios de reconocimiento y valoración donde podremos encontrar las reformas de mayor calado, entre otras un papel más relevante del Balance, la inclusión de las infraestructuras públicas, el criterio financiero para los instrumentos financieros o la posibilidad de aplicar el modelo de revalorización para valorar el inmovilizado material, las inversiones inmobiliarias y el inmovilizado intangible, previa autorización de la IGAE.

A modo de síntesis, las principales *innovaciones introducidas por el PGCP* podemos centrarlas en los aspectos siguientes:

- Atención a la realidad económica de las operaciones y no sólo a su forma jurídica.
- Nuevos estados financieros (flujos de efectivo, cambios en el patrimonio neto) y modificación del contenido de los actuales.
- Diferente concepto de resultado: el resultado total se imputa en parte a resultado del ejercicio y parte directamente a patrimonio.
- Diferencias en los criterios de reconocimiento: Subvenciones, grandes reparaciones, infraestructuras, ingresos por impuestos.

- Diferencias en los criterios de valoración:
  - La importancia del valor razonable
  - El criterio financiero frente a valores nominales
  - Las pérdidas por deterioro y las correcciones de valor

### Agentes implicados en la reforma del PGCP

Aun cuando la competencia para aprobar la normativa contable pública en los ámbitos estatal y local corresponde al Ministerio de Economía y Hacienda, la IGAE constituye comisiones y grupos de trabajo de carácter consultivo para analizar y discutir los proyectos de normas. En el caso del PGCP se escucharon los puntos de vista de varios grupos de expertos, provenientes de las universidades, Tribunal de Cuentas, Administración Local, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Intervenciones Generales de Comunidades Autónomas, Intervención General de la Seguridad Social, Ministerio de Administraciones Públicas, Dirección General de Presupuestos, Responsables de la elaboración de las Cuentas Económicas Nacionales y funcionarios de la propia IGAE.

Con ello se ha buscado tomar en consideración diferentes necesidades y perspectivas, provenientes de los responsables de la elaboración de los estados financieros públicos, responsables de la auditoría y control –interno y externo– de las cuentas públicas, emisores de normas contables en los diferentes ámbitos de la administración y representantes del mundo académico.

Probablemente hubiera sido de interés una mayor presencia de los usuarios de la información, como los terceros que se relacionan con las entidades públicas y los propios ciudadanos, a través de entidades intermedias, como los organizadores de consumidores y usuarios y otros agentes sociales, no tanto por sus aportaciones técnicas como por el interés que pudiera despertar en esos grupos el mero hecho de ser consultados, y el énfasis que pudieran introducir en materia de rendición de cuentas y divulgación de la información, complementando la información financiera y presupuestaria con otros elementos de información no estrictamente financieros, en especial en lo referente a los indicadores de gestión.

En el grupo de trabajo hemos participado activamente diversos miembros de la Comisión de Contabilidad y Administración del Sector Público de la AECA, aportando la experiencia y el acervo de pronunciamientos de la Comisión. Por otra parte, la aprobación del nuevo PGCP constituye desde ahora un referente próximo e ineludible de las próximas discusiones y documentos de la Comisión, junto con las NICSP y las normas contables empresariales. Tanto en los estudios y documentos que se elaboren en lo sucesivo como en la revisión de los existentes es evidente que la aprobación del nuevo PGCP supone una consideración obligada, en tanto en cuanto recoge el marco general de las normas contables públicas y constituye la normativa fundamental que en materia contable deben observar las entidades públicas administrativas del ámbito estatal español.

## José António Cardoso Moreira

Faculdade de Economia da Universidade do Porto/CEF.UP/OBEGEF

### A adopção do SNC em Portugal: uma revolução limitada

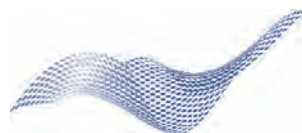
#### 1. Introdução

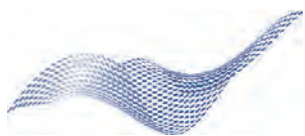
A partir de Janeiro de 2010 as empresas e entidades económicas não financeiras que não estão obrigadas a usar as Normas Internacionais de Contabilidade (NIC), passaram a aplicar um normativo designado por SNC-Sistema de Normalização Contabilística. Trata-se de uma versão ligeiramente simplificada das NIC –exigindo níveis inferiores de divulgações– e virá substituir o POC-Plano Oficial de Contabilidade. Pode dizer-se, pois, que em Portugal se adoptou uma solução contabilística abrangente que implica a aplicação à generalidade das empresas, quaisquer que sejam as suas especificidades, do ‘normativo contabilístico internacional’. Basta constatar que as NIC e o SNC partilham uma base comum, a estrutura conceptual do IASB-International Accounting Standard Board, e podem ser vistos, respectivamente, como o primeiro e o segundo níveis da normalização contabilística no país.

Relativamente a outros países, que para as empresas não abrangidas pelas NIC se limitaram a ajustar os respectivos normativos contabilísticos em vigor, pode parecer que em Portugal se procedeu a uma verdadeira revolução contabilística com a introdução do SNC. Como se verá adiante, talvez não se deva aplicar um termo tão forte como ‘revolução’ para descrever o que se passou em termos normativos, e se está a passar em termos da prática contabilística empresarial.

Para se tomar consciência de tal facto centrar-se-á a discussão, com vantagem, na centralidade que o método do justo valor (*fair value*) tem no SNC, para a mensuração dos activos e responsabilidades constantes do balanço das empresas. Desde cedo, a partir do momento em que este corpo normativo foi colocado à discussão pública, esta foi considerada a grande alteração e as opiniões dividiram-se a propósito das consequências da aplicação desse método, com algumas importantes personalidades (e.g. Pinto, 2005; Sá, 2008) a virem a público alertar para a degradação da qualidade da informação financeira que não deixaria de lhe estar associada.

Sem prejuízo de que as empresas possam usar o método do justo valor de modo *discricionário* e, por essa via, ocasionem os efeitos negativos referidos, o facto é que tal método, no caso em que estejam disponíveis mercados líquidos dos activos, pode até ser visto como um constrangimento à atitude discricionária dos gestores (e.g. Ball, 2005). O certo é que, no meio da acesa discussão, faltou quem questionasse se realmente o método do justo valor era uma tão





grande novidade face ao enquadramento normativo proposto pelo POC.

É o que se fará agora, no presente texto. Com algum atraso, é certo, mas nem por isso a discussão desta questão deixa de ser importante para a percepção do que efectivamente está a acontecer no domínio da contabilidade em Portugal.

A estrutura do texto compreende na secção seguinte uma ligeira descrição do posicionamento do método do justo valor no novo enquadramento contabilístico. Na secção 3 discutem-se as principais alterações de mensuração do SNC face ao POC, e na secção 4 como é que a prática das empresas tende a diluir o impacte das alterações. Por fim, na secção 5, sumarizam-se algumas das principais ideias discutidas.

## 2. O método do justo valor no SNC

Como na Introdução se fez menção, o SNC foi elaborado a partir das NIC. Em termos gerais, o SNC contém os seguintes elementos principais: i) código das contas; ii) modelos de demonstrações financeiras; iii) normas contabilísticas e de relato financeiro (NCRF), num total de 28, aplicáveis à generalidade das empresas que não estão obrigadas a adotar o primeiro nível de normalização, nem são consideradas pequenas entidades. A estas, o sistema impõe a aplicação de uma norma única específica (NCRF-PE); iv) normas interpretativas (NI).

Entre os princípios contabilísticos genéricos que o SNC propõe aquele que mais discussão mereceu foi subalternização do custo histórico como princípio base de mensuração, em proveito do método do justo valor. Nem mesmo a alteração do paradigma do normativo, que passou a centrar-se na figura do investidor e na divulgação de informação, viria a merecer tal atenção.

Segundo o entendimento do SNC, o *justo valor* é 'a quantia pela qual um activo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transacção em que não existe relacionamento entre elas'. Subjacente ao justo valor tem de existir um *mercado activo* ou, alternativamente, transacções que suportem as estimativas do justo valor.

O uso do método do justo valor é referenciado no SNC em dois modelos de mensuração: no *modelo de revalorização*, que calcula um valor reavaliado com base no justo valor, a que se abatem as amortizações/depreciações/imparidades acumuladas subsequentes à data da reavaliação; no *modelo do justo valor*, em que o valor do bem inscrito no balanço é, em cada momento, o próprio justo valor, não havendo lugar ao cálculo de depreciações.

De modo particular, o justo valor é mencionado nas NCRF nº 6, 7, 8, 11, 17 e 27, que respeitam, pela ordem indicada, ao tratamento contabilístico dos activos intangíveis, tangíveis, activos não correntes detidos para venda, propriedades de investimento, activos biológicos e investimentos financeiros.

## 3. Alterações do SNC relativamente ao normativo POC

Se o objectivo do presente texto é discutir até que ponto o SNC, em particular a adopção do método do justo valor, constitui uma revolução face ao anterior normativo —o POC— há que verificar a diferença existente entre esses normativos. Como referem **Osma** e **Pope** (2009), o impacte da adopção de um qualquer normativo contabilístico depende da sua diferença relativamente ao normativo que substituiu. Convém referir previamente, porém, que o POC deve ser (e será) entendido em sentido amplo, para reflectir os 'acrescentos' que ao longo dos anos lhe foram sendo feitos sob a forma de 'directrizes contabilísticas' (DC). Estas, reflectiam já, devido à necessidade de adaptação das normas nacionais à 4ª Directiva da Comunidade Europeia, tratamentos propostos pelos normativos internacionais. Mais ainda, os casos omissos no normativo POC tinham tratamento semelhante ao proposto pelas NIC (e por arrastamento pelo SNC), já que a DC18, na versão original de 1996 (revista em 2005), definia a hierarquia das fontes de *princípios contabilísticos geralmente aceites* no enquadramento normativo português e propunha as NIC como terceiro nível de normas, a seguir ao POC, propriamente dito, e às DC.

Neste contexto, usa-se a tabela comparativa seguinte, que propõe uma súmula do tratamento dado à mensuração dos activos nos normativos SNC e POC, para sistematizar as diferenças existentes, sem deixar de salientar o papel do método do justo valor.

A análise desta tabela, de modo particular a sistematização da última coluna, mostra que existem diferenças entre os normativos, mas que tendem a ser relativamente modestas. Existe, sim, uma diferença notória no enfoque, em que o SNC dá saliência ao justo valor e o POC privilegia o princípio da prudência e o uso do custo histórico. Porém, é de salientar que o POC, considerado em sentido amplo, permite, para a generalidade dos activos referidos nessa tabela, como alternativa, soluções próximas das propostas actualmente pelo SNC. As excepções são os activos intangíveis e os instrumentos financeiros não derivados.

## 4. A 'revolução' na prática

Referiu-se na secção precedente que o tratamento proposto pelo SNC tende a ser muito semelhante ao permitido pelo POC (em sentido amplo, incluindo as DC). A ênfase dada ao termo permitido pretende salientar que se tiveram em consideração as possibilidades de tratamento contabilístico, não as soluções práticas adoptadas pelas empresas. E para se compreenderem estas, têm de ser ter presentes as quatro principais características do tecido empresarial português. Este é constituído essencialmente por pequenas e médias empresas (PME); a generalidade das empresas tende a ter uma estrutura societária maioritariamente familiar, em que a propriedade e a gestão se confundem; a quase totalidade das empresas financia-se junto do sistema bancário, sendo muito reduzido o número das que estão cotadas em bolsa e, dentro destas, das que se financiam com regularidade no mercado de capitais; em termos médios, é fraca a qualificação académica e financeira dos empresários-gestores das PME, de onde tende a resultar um fraco nível de utilização da contabilidade como instrumento de gestão. Para muitas destas empresas, a existência de um sistema de re-

## Mensuração dos activos: súmula das diferenças entre SNC e POC

Rubrica	Tratamento		Diferenças / / Semelhanças
	SNC	POC	
Activos Intangíveis	Revalorização (j.valor) [Impacte na DR/CP] Custo	Custo	≠
Activos Fixos Tangíveis	Revalorização (j.valor) [Impacte na DR/CP] <sup>(1)</sup> Custo	Custo Revalorização (monetária; j.valor) [Impacte no CP]	≈
Activos não correntes detidos para venda ...	Revalorização (j.valor) [Impacte na DR/CP] <sup>(2)</sup> Custo	Omisso. DC18.	≡
Propriedades de investimento	Justo valor [Impacte na DR] Custo	Custo Revalorização (monetária; j.valor) [Impacte no CP]	≈
Agricultura	Justo valor [Impacte DR]	Omisso. DC18.	≡
Instrumentos Financeiros	Justo valor [Impacte na DR] Custo	Custo MEP [Impacte negat. na DR]	≠
Instrumentos Financeiros (derivados)	Justo valor [Impacte na DR]	Justo valor [Impacte na DR (pode ser diferido)]	≈

Fonte: Moreira (2010)

Legenda: ≠ - diferente; ≈ - aproximadamente igual; ≡ - equivalente. DR é demonstração dos resultados; CP são os capitais próprios; MEP é o método da equivalência patrimonial; DC é directriz contabilística.

Notas: (1) O registo contabilístico é condicional à natureza da variação ocorrida: variações negativas são reflectivas na DR, as positivas nos CP; (2) Aplica-se o mesmo tratamento condicionado referido na nota anterior.

gisto contabilístico é determinada, pura e simplesmente, pela necessidade de satisfazerem uma obrigação legal associada à estimação do imposto sobre o rendimento.

Estas características estão envolvidas numa condicionante de natureza contabilístico-jurídico que é a estreita relação entre contabilidade e fiscalidade. A exemplo do que acontece, em maior ou menor grau, na generalidade dos países da Europa Continental, existe em Portugal um grande alinhamento entre contabilidade e fiscalidade. O resultado contabilístico antes de impostos tende a corresponder à matéria colectável sobre que incide a taxa de imposto sobre o rendimento das empresas (IRC). Daqui resultam duas consequências: as empresas, independentemente da respectiva dimensão, tendem a adoptar na elaboração da contabilidade critérios fiscais em detrimento de critérios económicos, evitando desse modo o incómodo de terem de efectuar correcções ao resultado contabilístico aquando da elaboração da declaração de rendimentos; os gestores das empresas tendem a actuar no sentido de minimizar o imposto a pagar, por via da utilização da flexibilidade das normas contabilísticas e, por vezes, usando medidas que conflituam com as prescrições legais e se podem classificar como fraudulentas.

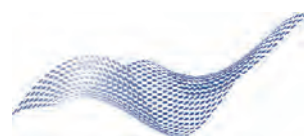
Neste contexto, parece não ser de estranhar que as primeiras indicações relativas à aplicação do SNC apontem no sentido de que a actuação das empresas – das de menor dimensão, sobretudo – se tem centrado pura e simplesmente na alteração do nome das contas e respectivos códigos, mantendo os comportamentos anteriores. Ou seja, não parece estar a ser assumida a filosofia inerente ao SNC, a ênfase que este coloca na adopção do método do justo valor

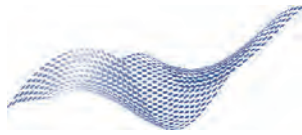
como critério de mensuração dos activos e, muito menos, a alteração do paradigma do normativo baseado na divulgação de informação aos investidores. Mesmo ao nível das empresas obrigadas à adopção das NIC, de quem seria de esperar atitude diferente, dada a respectiva dimensão, estrutura de gestão e posicionamento no mercado de capitais, a prática tem continuado a privilegiar comportamentos em grande parte coincidentes com os que vinham adoptando sob o normativo POC (Moreira, 2010).

Portanto, na realidade a ‘revolução’ subjacente ao SNC parece ser ainda mais fraca do que a detectada através da comparação dos normativos na secção precedente, devido à prática empresarial. Julga-se que se perdeu uma oportunidade, que poderia ter contribuído para alterar este estado de coisas, que foi o não se ter actuado no sentido de cortar, ou pelo menos atenuar, a relação umbilical existente entre a contabilidade e a fiscalidade.

### 5. Notas finais

A proposta do SNC, e a discussão pública que despoletou, deixava entender que se tratava de uma verdadeira revolução contabilística face ao anterior normativo. O facto de se tratar de uma versão ligeiramente simplificada das NIC contribuiu ainda mais para esse sentimento. Aquela discussão centrou-se, pois, em grande parte, nas consequências da adopção do método do justo valor como elemento central da mensuração dos activos.





Porém, uma ligeira reflexão sobre as diferenças entre o SNC e o POC ao nível dessa mensuração permite detectar, de imediato, que tais diferenças normativas não são substanciais e, por isso, será exagerado falar-se da ocorrência de uma revolução contabilístico-normativa.

Se, adicionalmente, se tiverem em consideração as características do tecido empresarial português e do regime contabilístico-fiscal, antecipa-se que na prática as diferenças introduzidas pelo SNC serão ainda mais esbatidas.

Resta pensar que nem sempre as revoluções proporcionam, a prazo, a concretização dos sonhos ou ideais que lhes estão na génese. E que a ausência de revoluções não significa necessariamente que o futuro seja igual ao passado.

### Referências

**Ball, Ray** (2005), 'International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and Cons for Investors', *Accounting and Business Research*, forthcoming. Disponível em SSRN: <http://ssrn.com/abstract=929561> (à data de 16/3/2009)

**Moreira, José A. C.** (2010), 'O SNC-Sistema de Normalização Contabilística e a qualidade da informação financeira: consequências (esperadas) do uso do justo valor', in *Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade - Sistema de Normalização Contabilística*, Editor Vida Económica, forthcoming.

**Osma, Beatriz e Peter Pope** (2009), 'Earnings Quality Effects of Mandatory IFRS Adoption', working paper apresentado no II Intact Colloquium, Valência, 25-28 de Fevereiro.

**Pinto, J. A. Pinheiro** (2006), 'O papel da normalização contabilística em Portugal', *TOC-Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, nº 81, Dezembro, pp. 23-29.

**Sá, António L.** (2008), 'O jogo de interesses e influências sobre as normas contabilísticas', *TOC-Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, nº 102, Setembro, pp. 40-41.

## Enrique Ortega Carballo

Presidente de la Comisión de Principios Contables de AECA

## Mariana Díaz-Moro Paraja

Abogada de Gómez-Acebo & Pombo

## La tipificación del delito contable en el Código Penal

La reforma del Código Penal realizada por la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio, por la que se modifica la anterior Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, entrará en vigor el próximo día 23 de diciembre (a los seis meses de su completa publicación en el Boletín Oficial del Estado, en concreto fue publicada en el nº 152 de 23 de junio de 2010) recoge conjuntamente con la legislación anterior una serie de delitos que tienen o pueden tener a la contabilidad como elemento principal.

Sirva de antemano indicar que el presente trabajo, tan solo trata de realizar un recorrido esquemático de los distintos aspectos incorporados al Código Penal, sin entrar en un análisis minucioso y jurídico que trascienda del objetivo del presente trabajo. En cualquier caso, lo que se pretende con el presente trabajo es resaltar, como otra rama del de-

recho es consciente de la importancia que tiene la contabilidad de ahí que si mediante la misma se manifiesta un bien jurídico, la información financiera, este se protege si así está reconocido, mediante el Código Penal sin perjuicio de que se puedan establecer otras formas de protección.

En virtud de lo anterior, destacamos a continuación los distintos aspectos regulados en el Derecho Penal en relación con la contabilidad.

El artículo 290 del Código Penal, dentro del capítulo denominado *De los Delitos Societarios*, establece que:

*"Los administradores, de hecho o de derecho, de una sociedad constituida o en formación, que falsearen las cuentas anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de la entidad, de forma idónea para causar un perjuicio económico a la misma, a alguno de sus socios, o a un tercero, serán castigados con la pena de prisión de uno a tres años y multa de seis a doce meses.*

*Si se llegare a causar el perjuicio económico se impondrán las penas en su mitad superior."*

Se desprende por tanto, que no solo es necesario que las cuentas anuales u otros documentos que reflejen la situación económica, sean falsas y por tanto no reflejen la situación jurídica o económica para constituir un delito, sino que además dicha falsedad se realice para causar perjuicio económico, lo que encaja inmediatamente en el delito contable indicado. Asimismo, designa responsable no sólo al administrador de derecho, entendiendo por este, como aquella persona física a la que la legislación mercantil atribuye facultades de administrar (administrador nombrado por el órgano competente de la sociedad y que habiendo aceptado el cargo se encuentra debidamente inscrito, administrador judicial y administrador concursal) sino que extiende la responsabilidad al administrador de hecho, es decir, a quienes detrás de una persona jurídica gestionan un patrimonio.

Lo anterior se completa, dentro del capítulo denominado *De las Falsedades Documentales*, con el delito de *Falsificación de documentos públicos, oficiales y mercantiles*. En concreto, el artículo 392 del Código Penal establece en su apartado primero que:

*"El particular que cometiere en documento público, oficial o mercantil, alguna de las falsedades descritas en los tres primeros números del apartado 1 del artículo 390<sup>1</sup>, será castigado con las penas de prisión de seis meses a tres años y multa de seis a doce meses."*

Este artículo es modificado por la Ley Orgánica 5/2010 antes citada, para añadir a la mera falsificación, el tráfico con

<sup>1</sup> Será castigado con las penas de prisión de tres a seis años, multa de seis a veinticuatro meses e inhabilitación especial por tiempo de dos a seis años, la autoridad o funcionario público que, en el ejercicio de sus funciones, cometa falsedad:

- <sup>1º</sup> Alterando un documento en alguno de sus elementos o requisitos de carácter esencial.
- <sup>2º</sup> Simulando un documento en todo o en parte, de manera que induzca a error sobre su autenticidad.
- <sup>3º</sup> Suponiendo en un acto la intervención de personas que no la han tenido, o atribuyendo a las que han intervenido en él declaraciones o manifestaciones diferentes de las que hubieran hecho.

documentos de identidad falsos con independencia de que pertenezcan a otro Estado de la Unión Europea o de un tercer Estado, si el objetivo es utilizarlos en España.

Asimismo, el Código Penal dentro del título correspondiente a los *Delitos contra la Hacienda Pública*, recoge en el artículo 310 el llamado *Delito Contable para defraudar a la Hacienda Pública*, que establece que:

*“Será castigado con la pena de prisión de cinco a siete meses el que estando obligado por Ley tributaria a llevar contabilidad mercantil, libros o registros fiscales:*

- a) *Incumpla absolutamente dicha obligación en régimen de estimación directa de bases tributarias.*
- b) *Lleve contabilidades distintas que, referidas a una misma actividad y ejercicio económico, oculten o simulen la verdadera situación de la empresa.*
- c) *No hubiere anotado en los libros obligatorios negocios, actos, operaciones o, en general, transacciones económicas, o los hubiese anotado con cifras distintas a las verdaderas.*
- d) *Hubiere practicado en los libros obligatorios anotaciones contables ficticias.*

*La consideración como delito de los supuestos de hecho, a que se refieren los párrafos c) y d) anteriores, requerirá que se hayan omitido las declaraciones tributarias o que las presentadas fueren reflejo de su falsa contabilidad y que la cuantía, en más o menos, de los cargos o abonos omitidos o falseados exceda, sin compensación aritmética entre ellos, de 240.000 euros por cada ejercicio económico.”*

Este delito se tipifica de forma que el incumplimiento de la contabilidad mercantil o los libros exigidos por normas fiscales<sup>2</sup> si es absoluto o llevare contabilidades distintas entra

2 En relación con la contabilidad de los empresarios o contabilidad mercantil, el artículo 25 del Código de Comercio establece:

1. *Todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su Empresa que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración periódica de balances e inventarios. Llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, un libro de Inventarios y Cuentas anuales y otro Diario.*
2. *La contabilidad será llevada directamente por los empresarios o por otras personas debidamente autorizadas, sin perjuicio de la responsabilidad de aquéllos. Se presumirá concedida la autorización, salvo prueba en contrario.*

Asimismo, el artículo 28 del Código de Comercio recoge que:

1. *El libro de Inventarios y Cuentas anuales se abrirá con el balance inicial detallado de la empresa. Al menos trimestralmente se transcribirán con sumas y saldos los balances de comprobación. Se transcribirán también el inventario de cierre de ejercicio y las cuentas anuales.*
2. *El libro Diario registrará día a día todas las operaciones relativas a la actividad de la empresa. Será válida, sin embargo, la anotación conjunta de los totales de las operaciones por períodos no superiores al mes, a condición de que su detalle aparezca en otros libros o registros concordantes, de acuerdo con la naturaleza de la actividad de que se trate.*

Ahora bien, el Código Penal también se refiere a los libros exigidos por las normas fiscales. En concreto, los empresarios y profesionales, sujetos pasivos del IVA, han de llevar los siguientes libros registro:

- Libro registro de facturas expedidas.
- Libro registro de facturas recibidas.
- Libro registro de bienes de inversión.
- Libro registro de determinadas operaciones intracomunitarias.

en el campo objetivo establecido. Mientras que si la anomalía contable se refiere a la no anotación de ciertos hechos operaciones o fueran ficticias se requiere un quantum mínimo establecido en 240.000 euros sin que se compensen las cuantías.

Como novedad en este ámbito, la Ley Orgánica 5/2010 añade el artículo 310 bis al Código Penal, que tendrá la siguiente redacción:

*“Cuando de acuerdo con lo establecido en el artículo 31 bis una **persona jurídica** sea responsable de los delitos recogidos en este Título, se le impondrán las siguientes penas:*

- a) *Multa del doble al cuádruple de la cantidad defraudada o indebidamente obtenida, si el delito cometido por la persona física tiene prevista una pena de prisión de más de dos años.*
- b) *Multa de seis meses a un año, en los supuestos recogidos en el artículo 310.*

*Atendidas las reglas establecidas en el artículo 66 bis, los jueces y tribunales podrán asimismo imponer las penas recogidas en las letras b) a g) del apartado 7 del artículo 33.”*

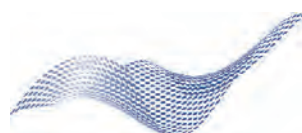
Responde este artículo, entre otros, a una de las grandes novedades de esta Ley y es que, tal y como se recoge en su preámbulo, es intención de esta norma el que la responsabilidad penal de la persona jurídica pueda declararse con independencia de que se pueda o no individualizar la responsabilidad penal de la persona física (*societas delinquere potest*, frente a lo que entendía nuestro Derecho Penal de forma general, la máxima *societas delinquere non potest*). Asimismo y siguiendo el sistema predominante en el Derecho Comparado, se establece la multa como pena común y general para todos los supuestos de responsabilidad, reservando la norma otro tipo de penas para supuestos más cuantificados.

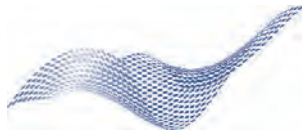
En relación con el llamado *Delito Concursal*, recogido en el Código Penal dentro del capítulo relativo a las Insolvencias Punibles, se prevé en el artículo 261 que:

*“El que en procedimiento concursal presentare, a sabiendas, datos falsos relativos al **estado contable**, con el fin de lograr indebidamente la declaración de aquél, será castigado con la pena de prisión de uno a dos años y multa de seis a 12 meses.”*

Ese estado contable está regulado en el artículo 6 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, en el ámbito de los presupuestos de concurso a solicitud del deudor, cuando indica:

*“3. Si el deudor estuviera legalmente obligado a llevar contabilidad, acompañará además:*





- 1º *Cuentas anuales y, en su caso, informes de gestión o informes de auditoría correspondientes a los tres últimos ejercicios.*
- 2º *Memoria de los cambios significativos operados en el patrimonio? con posterioridad a las últimas cuentas anuales formuladas y depositadas y de las operaciones que por su naturaleza, objeto o cuantía excedan del giro o tráfico ordinario del deudor.*
- 3º *Estados financieros intermedios elaborados con posterioridad a las últimas cuentas anuales presentadas, en el caso de que el deudor estuviese obligado a comunicarlos o remitirlos a autoridades supervisoras.*
- 4º *En el caso de que el deudor forme parte de un grupo de empresas, como sociedad dominante o como sociedad dominada, acompañará también las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados correspondientes a los tres últimos ejercicios sociales y el informe de auditoría emitido en relación con dichas cuentas, así como una memoria expresiva de las operaciones realizadas con otras sociedades del grupo durante ese mismo período.*
4. (...)
5. *Cuando no se acompañe alguno de los documentos mencionados en este artículo o faltara en ellos alguno de los requisitos o datos exigidos, el deudor deberá expresar en su solicitud la causa que lo motivara."*

De nuevo y al igual que para el Delito Contable para defraudar a la Hacienda Pública, la Ley Orgánica 5/2010 añade en el ámbito del Delito Concursal, el artículo 261 bis, haciendo extensible la responsabilidad de forma expresa a las personas jurídicas:

*"Cuando de acuerdo con lo establecido en el artículo 31 bis una **persona jurídica** sea responsable de los delitos comprendidos en este Capítulo, se le impondrán las siguientes penas:*

- a) *Multa de dos a cinco años, si el delito cometido por la persona física tiene prevista una pena de prisión de más de cinco años.*
- b) *Multa de uno a tres años, si el delito cometido por la persona física tiene prevista una pena de prisión de más de dos años no incluida en el inciso anterior.*
- c) *Multa de seis meses a dos años, en el resto de los casos.*

*Atendidas las reglas establecidas en el artículo 66 bis, los jueces y tribunales podrán asimismo imponer las penas recogidas en las letras b) a g) del apartado 7 del artículo 33."*

Por último, dentro del ámbito de los delitos relativos al mercado y a los consumidores, destacar el denominado Delito Bursátil, el cual se incorpora al Código Penal con la aprobación de la citada Ley Orgánica 5/2010, en el artículo 282 bis y que tendrá la siguiente redacción:

*"Los que, como administradores de hecho o de derecho de una sociedad emisora de valores negociados en los mercados de valores, falsearan la **información económico-financiera** contenida en los folletos de emisión de cualesquiera instrumentos financieros o las informaciones que la sociedad debe publicar y difundir conforme a la legislación del mercado de valores sobre sus recursos, actividades y negocios presentes y futuros, con el propósito de captar inversores o depositantes, colocar cualquier tipo de activo financiero, u obtener financiación por cualquier medio, serán castigados con la pena de prisión de uno a cuatro años, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 308 de este Código.*

*En el supuesto de que se llegue a obtener la inversión, el depósito, la colocación del activo o la financiación, con perjuicio para el inversor, depositante, adquirente de los activos financieros o acreedor, se impondrá la pena en la mitad superior. Si el perjuicio causado fuera de notoria gravedad, la pena a imponer será de uno a seis años de prisión y multa de seis a doce meses."*

Esta figura, que tal y como se señala en el preámbulo de la Ley Orgánica 5/2010, tiene como referente la Directiva 2003/06 del Consejo, de 28 de enero de 2003, sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado, supone una importante reforma en el campo de los delitos relativos al mercado y los consumidores. Con esta modificación, se incorpora como figura delictiva la denominada **estafa de inversores**, incriminando a los administradores, de hecho o derecho, de sociedades emisoras de valores negociados en los mercados de valores que falseen las informaciones sobre sus recursos, actividades y negocios presentes o futuros, y de ese modo consigan captar inversores u obtener créditos o préstamos. Y en este sentido, se modifica también el artículo 284 de Código Penal, incriminando la alteración de precios haciendo uso de información privilegiada, para cualquiera con independencia de que se sea o no, administrador de hecho o derecho, de una sociedad.

Por tanto, sí que podríamos concluir que el **derecho contable** del que surgen la *contabilidad mercantil*, los *estados contables*, las *cuentas anuales*, la *información económico-financiera* o, en términos generales, la **contabilidad**, aparece como elemento principal en una serie de delitos de los llamados de Derecho Penal Económico y ello es así, debido a que el legislador es cada vez más consciente de la importancia de la contabilidad como disciplina que informa sobre la realidad de la empresa y de su patrimonio. A partir de lo anterior, la sociedad toma a la contabilidad como un elemento esencial para ciertas decisiones, circunstancia que el legislador protege lo que hace que el derecho contable represente un conjunto de normas que permiten elaborar una información económica que constituye el elemento a proteger.



## Rui Manuel Pais de Almeida

Professor Coordenador do ISCAL-Instituto Politécnico de Lisboa

### Desafios pedagógicos no ensino do normativo contabilístico português - o SNC

Há 2 anos, para a publicação especial referente ao XIII Encontro AECA, fiz um artigo com o nome 'Desafios pedagógicos da harmonização contabilística internacional' onde procurei debruçar-me sobre algumas questões, nomeadamente, questionar se o ensino da contabilidade 'deve ser feito partindo da teoria (do geral) para a prática (o particular) ou se da prática para a teoria'. Conclui considerando que a essência do estudo (a teoria) é absolutamente necessária para nos adaptarmos às novas realidades que nos surgem todos os dias.

Na sequência da necessidade de ter a teoria sempre presente no ensino da contabilidade e considerando que temos perante nós um novo normativo contabilístico – O SNC - que nos vem trazer novas realidades e desafios, podemos agora colocar a questão:

#### Necessitamos de um novo paradigma de ensino para a contabilidade?

Resposta: Julgo que sim!

O efeito conjugado da complexidade dos actuais factos contabilísticos, a necessidade de uma harmonização contabilística Internacional e a necessidade de uma normalização contabilística nacional impõe-nos que o ensino da contabilidade não pode ser feito de forma segmentada e desgarrada.

O Ensino da contabilidade não pode ser feito:

- Atendendo apenas às contas sem ter presente as normas (NCRF ou IAS/IFRS).

- Atendendo apenas as normas sem ter presente as contas.
- Atendendo apenas às contas e/ou às normas sem ter presente as demonstrações financeiras.

Com efeito temos hoje na contabilidade um conjunto de 3 instrumentos que são essenciais ter presentes na análise de qualquer facto contabilístico que são:

- O **Conjunto normativo** (NCRF; NI; IAS/IFRS; SIC/IFRIC; textos doutrinários diversos).
- As **contas** (código de contas; notas de enquadramento; explicações diversas).
- As **demonstrações financeiras**.

Ao que se junta um quarto que é a necessidade de ter registo de um conjunto de outras informações indispensáveis à elaboração das demonstrações financeiras nomeadamente o 'Anexo'.

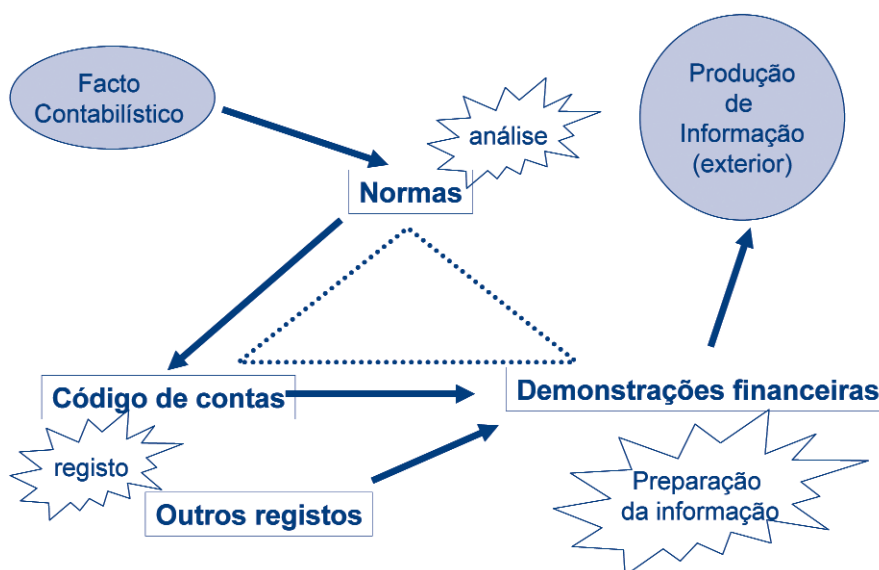
Podemos dizer que temos um trio/trindade (admitindo que os 'outros registos' se enquadram no conjunto formado com o 'código de contas') que devemos ter em consideração no tratamento de qualquer facto contabilístico.

#### **Efectivamente um novo paradigma tem que de instalar no ensino da contabilidade**

O início do 'processo contabilístico' mais não é do que analisar a envolvente da entidade identificando (recolhendo) os factos contabilísticos relevantes para essa entidade.

#### Os factos identificados têm de, numa primeira fase, ser analisados à luz das normas

Não faz sentido hoje que um professor analise um facto contabilístico sem que o mesmo seja enquadrado no normativo vigente, nomeadamente ao nível do reconhecimento, mensuração, mensuração subsequente e a divulgação. Reconheço que, numa fase muito inicial do estudo da contabilidade, possa ser difícil para os alunos a interpretação





das normas para o seu completo enquadramento. No entanto compete ao professor decidir sobre o aprofundamento desse enquadramento devendo como mínimo enquadrar o facto na estrutura conceptual 'activo', 'passivo', 'rendimento' ou 'gasto' e, sempre que razoável, a localização da norma aplicável.

A análise do facto tendo a norma presente é fundamental devido por um lado à dinâmica das alterações normativas e, por outro lado, à necessidade cada vez mais visível de fundamentar as decisões tomadas.

#### O enquadramento do facto contabilístico no código de contas é também essencial para atingir os objectivos definidos

O simples enquadramento no normativo não é suficiente pois é necessário que na sequência desse enquadramento se identifique as contas (e a sua lógica) para o registo na medida em que esse registo é absolutamente necessário não só para uma normalização a nível do local de registo (região, país, etc.) como é absolutamente necessário para o objectivo da harmonização contabilística internacional que é a divulgação da informação (relato financeiro).

Na sequência do enquadramento normativo vem a necessidade de se proceder ao registo (condição necessária para a obtenção de dados para o relato) sendo que essa fase pode trazer ainda alguma complexidade principalmente nos países em que existe um código de contas estruturado e oficializado (como é o caso Português). A existência de um código de contas vem trazer algumas dificuldades de registo, pois, tendo essa estruturação objectivos de normalização ao nível do país, tem de ser entendida e correctamente executada, havendo normalmente algumas dificuldades de aplicação pela existência de eventuais lacunas e incongruências e, acima de tudo, pela necessidade de, em cada momento, se entender a ligação das contas aos procedimentos normativos.

Podem existir a cada momento dificuldades de interpretação e de aplicação das contas derivadas da necessidade destas respeitarem os procedimentos normativos. Como exemplos actuais verificamos alguma dificuldade de identificação de contas, tendo em atenção a necessidade de respeitar as normas ao nível dos activos biológicos, dos instrumentos financeiros, entre outros.

Não esquecer, também, que existe todo um conjunto de informação que não fica registado nas contas e que é indispensável para as necessidades normativas da 'divulgação' e que encontram o seu destino na demonstração financeira 'Anexo'.

#### As demonstrações financeiras e a sua estreita ligação ao código de contas

Um correcto relato financeiro depende em absoluto de um correcto registo, já que, com todo um conjunto de automatismos, um incorrecto registo pode levar a uma distorção das demonstrações financeiras, nomeadamente, uma incorrecta inserção nas linhas das demonstrações financeiras

e/ou informação incorrecta inserida no 'Anexo', com o consequente erro de leitura que poderá levar a conclusões incompletas, distorcidas ou mesmo erradas.

#### **Coloca-se então a questão de saber o que tem de mudar no ensino da contabilidade**

Atendendo ao que foi dito julgo que o que tem de mudar passa essencialmente por dois pontos:

1. Por um lado acabaram as verdades absolutas. Um facto contabilístico deixa de ter uma resolução para todo o sempre e passa a ter uma resolução (e eventualmente mais de uma) para aquele tempo e espaço.

Apresentar aos alunos/estudantes resoluções como sendo verdades absolutas é um erro.

Mais importante do que dar a solução é dar o caminho para a solução, caminho esse que pode ser diferente em função do espaço (local onde nos encontramos) e do tempo (ano económico).

Poderíamos dar vários exemplos para ilustrar o que foi dito. Veja-se o caso dos custos de empréstimos obtidos que tem neste momento em Portugal (a questão do espaço) uma solução, derivada da aplicação da NCRF 10 – Custos de empréstimos obtidos, que é diferente da solução encontrada na norma do IASB de referencia, a IAS 23, significando isso que a incorporação dos custos de empréstimos num activo que se qualifique pode ser diferente em Portugal se aplicado a NCRF ou directamente as normas do IASB e pode ser diferente de um outro país que tenha já adoptado as últimas alterações da IAS 23.

Verificamos ainda que a solução para 2010 poderá ser diferente da solução para 2011 se a CNC vier a alterar (como julgo que acontecerá) a NCRF 10 para 2011 (a questão do tempo).

2. Temos de ter presente uma visão holística das questões/factos em estudo

Qualquer facto contabilístico deve ser analisado tendo em vista todo o ciclo contabilístico desde a análise do facto (análise normativa) passando pelo registo (código de contas) até à sua divulgação (demonstrações financeiras).

Para se poder dar uma visão integral dos factos no ensino da contabilidade tem que passar a estar presente permanentemente os instrumentos de estudo: as normas; o código de contas; e as demonstrações financeiras para que o facto contabilístico possa ser entendido.

Nesta visão holística/integral não deve ainda ser esquecido a necessidade de perceber os objectivos das demonstrações financeiras, nomeadamente, a análise das suas componentes, pois é em função dessa análise e do entendimento que delas se faz no todo e em cada uma das suas componentes que melhor se entenderá toda a análise e registo dos factos.

#### **Estamos em tempos de mudança?**

Efectivamente as mudanças na estrutura normativa vieram trazer também a necessidade de mudanças ao nível do en-

sino da contabilidade. Não ver esta mudança é condenar o que se ensina a uma curtíssima validade. Pode mesmo acontecer que o que se ensina não resista o tempo que dure o curso que estamos a leccionar e a única possibilidade é ‘não dar o peixe mas ensinar a pescar’ ou seja não mecanizar mas sim ensinar a pensar contabilidade.

Aceitemos os desafios...

### Ricardo José Server Izquierdo

Presidente de la Comisión de Contabilidad de Cooperativas de AECA. Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA). Universidad Politécnica de Valencia

### Fernando Polo Garrido

Coordinador de la Comisión de Contabilidad de Cooperativas de AECA. Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA). Universidad Politécnica de Valencia

### Jordi Capó Vicedo

Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA). Universidad Politécnica de Valencia

## Las entidades financieras de la economía social y la responsabilidad social corporativa

### 1. Introducción

Desde los años cincuenta se han ido enunciando diferentes definiciones de la Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial (RSC/RSE). Desde la que dio en 1953 **Bowen**, hasta otras más recientes en las que se han ido incorporando otros aspectos a medida que se han desarrollado nuevos conceptos y teorías, como por ejemplo la incorporación de los aspectos económicos, legales, éticos y discrecionales de **Carroll** (1979) o el enfoque *stakeholder* de **Freeman** (1994).

Sin embargo no se ha producido un desarrollo uniforme del concepto de RSC y a pesar de ser un tema profusa y ampliamente tratado, no se ha llegado a consensuar una definición única. La aparición de nuevos conceptos relacionados con la Responsabilidad Social (sensibilidad social, ética corporativa, sostenibilidad, etc.), que en ocasiones son asimilados o confundidos con ésta, ha contribuido a aumentar la confusión con respecto a la definición de la RSC.

No obstante, actualmente la mayoría de las definiciones recogen los principales aspectos desarrollados y aceptados en la RSC y presentan numerosas coincidencias, aunque siempre existe alguna pequeña diferencia o puntualización que efectúa la entidad que realiza la definición.

A nivel español, AECA<sup>1</sup> define la Responsabilidad Social Corporativa como “el compromiso voluntario de las empresas con la sociedad y la preservación del medio ambiente, desde su composición social y un comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con los que se interactúa”.

Por su parte, el Foro de expertos en Responsabilidad Social de las Empresas constituido por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, aprobó el 12 julio de 2007 un documento sobre la RSE que incorpora 29 recomendaciones y la siguiente definición:

“La Responsabilidad Social de la Empresa es, además del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes, la integración voluntaria en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos, de las preocupaciones sociales, laborales, medioambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación y el diálogo transparentes con sus grupos de interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones”.

Podemos observar como todas las definiciones presentan elementos comunes cómo son la voluntariedad, la necesidad de interactuar con los grupos de interés, así cómo contemplar otros aspectos relacionados con su actividad además de los estrictamente económicos.

Por tanto, en este sentido podemos señalar que las organizaciones ejercen su responsabilidad social cuando prestan atención a las expectativas que, sobre su comportamiento, tienen los diferentes grupos de interés (*stakeholders*: empleados, socios, clientes, comunidades locales, medioambiente, accionistas, proveedores, etc.).

De acuerdo con esta idea, el desarrollo económico debe ir acompañado de mejoras para el conjunto de la sociedad, y al mismo tiempo la RSC debe estar presente en todos los ámbitos de la gestión diaria de la empresa.

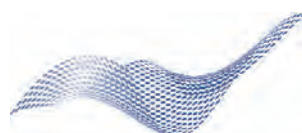
Este enfoque integrado de la gestión supone un modelo de gobierno basado en la sostenibilidad y la gestión de las externalidades empresariales en lo económico, social y medioambiental contempladas a un mismo nivel.

### 2. La Responsabilidad Social en las entidades financieras

En el sector financiero la RSC adquiere una gran repercusión, no sólo por su papel como uno de los impulsores de la economía, sino por su labor como intermediarios del que dependen las inversiones y en muchas ocasiones las actuaciones de las empresas. Tal y como mantienen **Greenbaum** y **Thakor** (2007): “las entidades financieras fijan el precio y el valor de los activos financieros, controlan a los beneficiarios de los préstamos, gestionan los riesgos financieros y organizan los sistemas de pago”. Por lo tanto tendrán un gran impacto en la sociedad **Scholtens**, (2005), y pueden jugar un papel decisivo en la incorporación e integración de las políticas de RSC.

En consecuencia, esas decisiones tendrán una repercusión a nivel no sólo económico y financiero sino también en el ámbito social y medioambiental. Según **Cuesta** (2006), el sector financiero y en especial los intermediarios bancarios juegan un papel clave en el desarrollo, condicionando a través de su negocio el devenir de la sociedad.

<sup>1</sup> Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.





En esta misma línea, Scholtens (2005) indica que la actividad financiera está relacionada con la sostenibilidad del desarrollo económico y con la RSC, debido a que la producción económica afecta al desempeño medioambiental y el desarrollo financiero está entrelazado con el desarrollo económico.

Estas responsabilidades han llevado a que las entidades financieras hayan aumentado considerablemente sus actividades relacionadas con el soporte del desarrollo sostenible y programas sociales como los microcréditos (Murdoch, 1999; Cuesta, 2006; Enquist et al, 2006).

Con respecto al medioambiente, también se ha experimentado una creciente importancia a nivel de reconocer los riesgos medioambientales ligados a la actividad financiera puesto que como hemos comentado, las entidades financieras juegan un papel tanto en el sentido directo (los flujos físicos que transitan por la entidad financiera) como en el sentido indirecto, es decir los flujos financieros e inmateriales, Lundgren and Catusus, (2000), y por ello ejercen un papel fundamental ya que gracias a su influencia pueden convertirse en elementos clave para la toma de decisiones y prácticas que lleven a cabo otras compañías (Coulson and Dixon, 1995)

Por otra parte el riesgo que existe para las entidades a nivel de su reputación en el caso de que apoyen o financien actividades que puedan comportar un riesgo Smith, (1994); Case, (1996); Thompson, (1998), ha llevado a las entidades a incluir aspectos sociales, éticos y medioambientales a la hora de apoyar y estudiar proyectos de negocios (Coulson and Monks, 1999; Thompson and Cowton, 2004).

Dentro del sector financiero, aquellas entidades que forman parte de la Economía Social, las cooperativas de crédito y las cajas de ahorro, suponen un caso particular, puesto que uno de los principios en los que se basa es su carácter social.

### 3. La Responsabilidad Social en la Economía Social. El caso de las entidades financieras.

Si bien el concepto de RSC es relativamente reciente, habiéndose producido desde finales del siglo XX y principios del XXI un notable incremento de las actuaciones en el ámbito de la RSC tanto a nivel empresarial como institucional. No obstante, podemos decir que mucho antes ya existían entidades que por su propia naturaleza se pueden considerar 'socialmente responsables' y que llevaban a cabo actuaciones que actualmente estarían englobadas dentro de las políticas de RSC.

En concreto nos estamos refiriendo a aquellas empresas que en el marco de la Economía Social, pretenden una participación democrática en la toma de decisiones y en la distribución de beneficios con un importante grado de apoyo a la comunidad.

La Economía Social engloba a un conjunto de entidades con formas jurídicas heterogéneas que actúan en el mercado

con la finalidad de producir bienes y servicios, asegurar o financiar, donde la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están directamente relacionadas con el capital aportado por cada socio. Todos los socios pueden participar por igual en la toma de decisiones. Además, incluye aquellos agentes económicos cuya función es producir bienes y servicios no destinados a la venta y cuya financiación se efectúa a través de contribuciones voluntarias. (Barea y Monzón, 1992).

El modelo empresarial de la economía social, se caracteriza por llevar a cabo acciones relacionadas entre otras con la cohesión social, solidaridad con el entorno, fomento del desarrollo sostenible y la innovación social. En un reciente informe aprobado por el Parlamento Europeo el pasado 19 de febrero<sup>2</sup>, se señala que "las empresas de la economía social contribuyen a reforzar el espíritu empresarial, facilitan un mejor funcionamiento democrático del mundo de la empresa e incorporan la responsabilidad social".

En esta misma dirección, la Comisión Europea en una comunicación de 2002<sup>3</sup> indica que "las cooperativas, mutuas y otras asociaciones de carácter cooperativo tienen una larga tradición en combinar la viabilidad económica con la responsabilidad social. Lo cual es posible mediante el diálogo con los stakeholders y con una dirección participativa. De este modo pueden servir como un importante referente a otras organizaciones".

Existe por tanto una relación manifiesta entre la Economía Social y la Responsabilidad Social, la cual queda recogida en la 'Carta de Principios de la Economía Social', elaborada por la Social Economy Europe<sup>4</sup>, en la que indica que la Economía Social:

- Se fundamenta en los principios de solidaridad y en el compromiso de las personas con un proceso de ciudadanía activa.
- Genera empleo de calidad, así como una mejor calidad de vida, y propone un marco adaptado a las nuevas formas de empresa y de trabajo.
- Desempeña un papel importante en el desarrollo local y la cohesión social.
- Es socialmente responsable.
- Es un factor de democracia.
- Contribuye a la estabilidad y al pluralismo de los mercados económicos.
- Responde a prioridades y objetivos estratégicos de la Unión Europea: cohesión social, pleno empleo, lucha contra la pobreza, democracia participativa, mejor gobernanza, desarrollo sostenido.

<sup>2</sup> Informe sobre economía social presentado por la ponente **Patrizia Toia**. Véase <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A6-2009-0015+0+DOC+PDF+V0//ES>.

<sup>3</sup> Comisión Europea (2002). *Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development*.

<sup>4</sup> **Social Economy Europe**, es el referente para la coordinación a nivel comunitario de todas aquellas iniciativas que tengan que ver con la Economía Social.

De acuerdo con **De Castro** (2006), “la economía social representa una forma de hacer empresa que se basa en los valores constitutivos de la RSC”, puesto que las acciones que llevan a cabo están relacionadas entre otras con la solidaridad social, la cohesión, la equidad y la inserción social.

Por consiguiente, podemos decir que las empresas de Economía social han supuesto un precedente a la hora de incorporar y adoptar la Responsabilidad Social y entre ellas, las Cajas de Ahorro y las Cooperativas de Crédito, en su doble papel como miembros de la misma y como entidades financieras, han sido las precursoras en el establecimiento de la RSC en el sector financiero.

#### 4. Las Cajas de Ahorro y las Cooperativas de Crédito.

El modelo de Cajas de Ahorros compatibiliza su actividad financiera con una actuación al servicio de los intereses sociales (**Castelló**, 2003). Desde sus orígenes la Cajas de Ahorros se han caracterizado como instituciones financieras sin finalidad de lucro, cuya misión empresarial ha venido definida por el desarrollo de las siguientes actividades fundamentales: promover el ahorro entre toda la población, ideando fórmulas para incentivarlo, desarrollar la economía de su área geográfica de actuación y realizar obras sociales y culturales en beneficio de conjunto de la sociedad.

En este sentido, **Marbella** (2005), señala que una de las principales ventajas con respecto al resto del sector financiero es éste carácter social que marca su misión y objetivos, pues de acuerdo con sus estatutos son “instituciones exentas de lucro mercantil”, y su titularidad está en manos de los diferentes grupos de interés (*stakeholders*) frente a la banca tradicional dónde la titularidad es de los accionistas (shareholders).

Al examinar la definición de cajas de ahorros, ya podemos apreciar una primera aproximación con respecto al comportamiento socialmente responsable de las mismas.

Así, la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), las cajas de ahorro son “entidades de crédito plenas, con libertad y equiparación operativa completa al resto de las que integran el sistema financiero español. Están constituidas bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada, con finalidad social y actuación bajo criterios de puro mercado y revierten un importante porcentaje de los beneficios obtenidos a la sociedad a través de su Obra Social”.

Si profundizamos un poco más y analizamos los estatutos mediante los cuales se rigen, podemos ver implícitos muchos de los aspectos que se desarrollan en las políticas de RSC. Basta con revisar alguno de estos estatutos para encontrarnos con ejemplos significativos:

“Tiene por único y exclusivo objeto contribuir a la consecución de intereses generales, a través del desarrollo económico y social de su zona de actuación”.

“Es una Entidad de Crédito de naturaleza fundacional y carácter social que, sin ánimo de lucro, orienta su actividad a la consecución de intereses generales”

“Tiene como objetivo principal orientar sus actuaciones a la consecución de fines de interés público para contribuir al

desarrollo social, económico y cultural, así como a su equilibrio territorial”

En consecuencia, de acuerdo con esta definición y tal y como se desprende de sus estatutos, podemos decir que las cajas son entidades de crédito de naturaleza fundacional y carácter benéfico-social, cuyo objeto es contribuir a la consecución de los intereses generales, a través del desarrollo económico y social en su zona de actuación.

Es decir, se trata de entidades financieras que, a pesar de tener una misión empresarial y actuar con los mismos criterios de mercado que el resto de entidades de este tipo, se diferencian de éstas tanto por su finalidad de carácter social (reflejada en su propia constitución puesto que se comprometen a reinvertir parte de sus beneficios en la sociedad), como en la singularidad de su régimen de propiedad (ausencia de accionistas) y en el sistema de gobierno caracterizado por la presencia de diferentes grupos sociales en los órganos rectores.

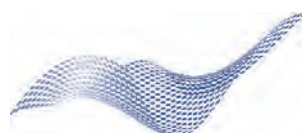
Respecto a su carácter social, las Cajas de Ahorro, desarrollan diferentes actividades culturales, formativas, medioambientales, asistenciales, etc. Estas actuaciones, que son derivadas de su propia naturaleza fundacional, representan un importante impulso en el progreso económico y social de las zonas en las que desarrollan su actividad empresarial, constituyendo el conjunto de todas estas actuaciones la Obra Social de estas entidades.

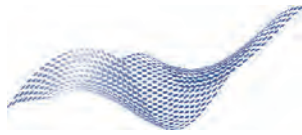
La Obra Social representa un elemento identificador a la vez que diferenciador de las Cajas de Ahorro con respecto al resto de entidades financieras, mediante la cual revierten a la sociedad parte de los beneficios que obtienen en el ejercicio de su labor.

Por su parte las Cooperativas de Crédito, ya desde el punto de vista fundacional responden a un carácter social que queda reflejado en las diferentes actuaciones que han llevado a cabo desde su establecimiento, tal y como se desprende de la propia definición de cooperativa dada por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en la declaración de **Manchester** (1995), “Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente gestionada”.

Por tanto, entre los objetivos que persiguen las cooperativas, están el satisfacer los intereses no sólo económicos sino también sociales y culturales, según dijo el propio Secretario General de las Naciones Unidas (2008)<sup>5</sup> con motivo del día internacional de las cooperativas, éstas “vienen promoviendo desde hace tiempo enfoques integradores y sostenibles con respecto al desarrollo económico y social a nivel local”.

<sup>5</sup> Véase <http://www.ica.coop/activities/idc/2008-idc-un-es.pdf>.





De hecho, al analizar los propios principios cooperativos mediante los cuales se rigen<sup>6</sup> a saber:

- 1 Adhesión voluntaria y abierta
- 2 Gestión democrática por parte de los asociados
- 3 Participación económica de los asociados
- 4 Autonomía e independencia
- 5 Educación, formación e información
- 6 Cooperación entre cooperativas
- 7 Interés por la comunidad;

podemos apreciar implícitos muchos de los aspectos que se postulan en las políticas de RSC.

Esta relación queda puesta fehacientemente de manifiesto al revisar los principios que propone la Comisión Europea para la promoción de la RSE, y que explicitamos a continuación:

- reconocimiento de la naturaleza voluntaria de la RSE;
- prácticas de responsabilidad social creíbles y transparentes;
- focalización en las actividades en las que la intervención de la Comunidad aporte un valor añadido;
- enfoque equilibrado y global de la RSE que incluya los aspectos económicos, sociales y ecológicos, así como los intereses de los consumidores;
- atención a las necesidades y características de las pyme;
- apoyo y coherencia con los acuerdos internacionales existentes (normas fundamentales del trabajo adoptadas por la OIT, directrices de la OCDE para las empresas multinacionales).

Así pues, podemos afirmar que la propia naturaleza de las Cajas de Ahorro y de las Cooperativas de Crédito, conlleva a un funcionamiento socialmente responsable, entre cuyos objetivos está el satisfacer los intereses no sólo económicos sino también sociales, culturales y medioambientales.

No obstante conviene precisar que los principios y valores en los que se asientan estas entidades no son *per se* una variable exógena, intrínseca a su existencia, sino que su actuación debe ser matizada desde la perspectiva de la RSC en el cumplimiento efectivo de una serie de postulados que deben formar parte de un planteamiento estratégico que conduzca a una gestión integrada de la RSC que impregne su toma de decisiones **Server**, (2009), teniendo siempre en cuenta la opinión y los intereses de los diferentes grupos de interés (*stakeholders*).

## Bibliografía

- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas** (2004): *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*. Documentos AECA. Serie Responsabilidad Social Corporativa, nº 1.
- Barea, J.; Monzón, J.L.**, 1992. 'La economía social en España', en *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Valencia, Ciriec-España, pp. 131-156.
- Carroll, A. B.**, 1979. 'A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance'. *Academy of Management Review* 4(4), 497-505.
- Castelló, E.**, 2003. 'La obra social en la singladura de las cajas de ahorros del siglo XXI'. *Economistas*, 98, 206-218.
- Comisión de las Comunidades Europeas**, 2002. *Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development*. Disponible en <http://europa.eu/scadplus/leg/en/ivb/n26034.htm> (consultado 12 de enero de 2009).
- Coulson, A. B. y Dixon, R.**, 1995. 'Environmental Risk and Marketing strategy: Implications for Financial Institutions', *International Journal of Bank Marketing* 13(2), 22-29.
- Coulson, A. y Monks, V.**, 1999. 'Corporate Environmental Performance Considerations within Bank Lending Decisions', *Eco-Management and Auditing* 6(1), 1-10
- Cuesta, M.**, 2006. 'Responsabilidad Social del sector bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible'. *Papeles de Economía Española*, 108, 173-190
- De Castro Sanz, M.**, 2006. 'Las empresas de Economía Social y la Responsabilidad Social Corporativa'. *Papeles de economía española*, 108, 92-104
- Enquist, B.; Johnson, M.; Skalen, P.** 'Adoption of corporate social responsibility-incorporating a stakeholder perspective'. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 3 (3), 188-207
- FORÉTICA**, 2008. Informe FORÉTICA 2008. *Evolución de la Responsabilidad Social de las empresas en España*. [http://www.foretica.es/recursos/doc/Biblioteca/Informes/36900\\_16121612200821230.pdf](http://www.foretica.es/recursos/doc/Biblioteca/Informes/36900_16121612200821230.pdf)
- Freeman, R.E.**, 1994. 'The politics of stakeholder theory: some future directions'. *Business Ethics Quarterly*, 4, 409-421.
- Greenbaum, S. I., y A. V. Thakor**, 2007. *Contemporary Financial Intermediation*. Academic Press.
- Lizcano, J.L.**, 2003. 'Responsabilidad Social Corporativa y confianza en las organizaciones. Una aproximación al cuadro de mando para la Responsabilidad Social'. *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, 8, 1-25.
- Lundgren, M. and B. Catusas**, 2000. 'The Banks' Impact on the Natural Environment', *Business Strategy and the Environment* 9, 186-195.
- Marbella, F.** (2005): *La Dirección Estratégica de las Entidades de Crédito*, Thomson-Civitas, Madrid.
- Murdoch, J.**, 1999. 'The Role of Subsidies in Microfinance: Evidence from the Grameen Bank', *Journal of Development Economics* 60, 229-248.
- Scholtens, B.**, 2006. 'Finance as a Driver of Corporate Social Responsibility', *Journal of Business Ethics* 68(1), 19-33.
- Server, R.J.** (2009). 'La Responsabilidad Social de las Empresas, Crisis y Economía Social'. *Presentación del número Ciriec-España nº 65*, pp 5-6.
- Thompson, P. y Cowton C. J.**, 2004. 'Bringing the Environment into Bank Lending: Implications for Environmental Reporting'. *British Accounting Review* 36, 197-218.

## Lourdes Torres

Catedrática de la Universidad de Zaragoza

## El reto de los indicadores de gestión en la Administración Local

Los indicadores de gestión están ganando popularidad en el sector público de los países de la UE, especialmente a nivel local. La crisis actual ha despertado con mayor intensidad la sensibilidad de los agentes sociales hacia las cuentas y la eficiencia de las Administraciones Públicas, aunque el interés por el desarrollo y la implantación de los indicadores de

6 Principios cooperativos enunciados por la ACI en 1995.

gestión va más allá de momentos coyunturales de recesión económica como el que estamos viviendo. Se pretende buscar una forma continuada de medir una parte muy relevante de la actividad pública que la información financiera no puede facilitar *per se*.

Las reformas enmarcadas en el entorno del New Public management (NPM) aumentaron el interés en estas medidas de actividad, en los años ochenta y noventa, al enfatizar el papel de los outputs y la evaluación por objetivos/resultados en las entidades públicas. Tras las iniciativas del GASB en los EEUU (The Service Efforts and Accomplishments, SEA projects) y del Citizen's Charter indicators y del Best Value Performance Indicators, en el Reino Unido, encontramos en los países de la UE numerosas entidades locales involucradas en el desarrollo de sistemas de medición del rendimiento que tratan de implantar indicadores para mejorar la gestión por resultados y la rendición de cuentas. Estas medidas están incluidas en la agenda política de las entidades locales y suponen una expresión pública de su preocupación por el buen uso de los impuestos y por aumentar la eficiencia y la eficacia. Sin embargo, aunque la medición del rendimiento de las administraciones públicas ha llegado a ser una necesidad asumida a nivel casi universal, los representantes electos no le prestan en la práctica el interés adecuado (Pollitt, 2006)<sup>1</sup>.

En 2005, el 72% de los países de la OCDE<sup>2</sup> incluían datos de carácter no financiero en la documentación presupuestaria disponible para los gestores y dos tercios proporcionaban informes externos sobre rendimiento. En los países de la OCDE no se exige por ley habitualmente la publicación de información no financiera, y cuando hay requerimientos en ese sentido, no se refieren a indicadores específicos, permitiendo cierta discrecionalidad a las entidades públicas para su definición y reflejo en la información que suministran. Pocos países plantean indicadores de gestión obligatorios y como la introducción de indicadores de gestión se plantea normalmente como una decisión interna, han ido surgiendo prácticas heterogéneas en las Administraciones Públicas de los distintos países. La OCDE señala diferentes razones por las que los países adoptan la formalización de objetivos y medidas de rendimiento. Desde la perspectiva del uso interno, los sistemas de medida del rendimiento crean incentivos para alinear las metas individuales con los objetivos de la organización, proporcionando información valiosa sobre el progreso hacia el cumplimiento de objetivos y estableciendo las bases para la rendición de cuentas interna y externa. Desde la perspectiva del uso externo, como la transparencia se ha convertido actualmente en un símbolo generalizado de 'buena gobernanza', los indicadores de gestión representan un aspecto clave para hacer la Administración más transparente hacia los ciudadanos.

Pero ¿hasta qué punto estas medidas de rendimiento están desarrolladas y cómo se usan en el contexto organizacional y de gestión de la Administración Local española?

Para responder a estas preguntas, realizamos un estudio con las ciudades españolas de mayor tamaño<sup>3</sup>: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza, Málaga, y Bilbao<sup>4</sup>. Estas ciudades representan un porcentaje muy significativo del gasto público local en España.

Madrid ha publicado guías metodológicas sobre indicadores de gestión para los programas presupuestarios y ha desarrollado un sistema global y centralizado de indicadores a partir de un enfoque *top-down*<sup>5</sup>. Desde 2004, el presupuesto de Madrid contiene los objetivos preestablecidos, con datos cuantitativos, y se incluye en su web ([www.munimadrid.es](http://www.munimadrid.es)).

Barcelona tiene un sistema global centralizado de medición de la actividad mediante indicadores, solo para uso interno y con un enfoque *bottom-up*<sup>6</sup>, con la finalidad de mejorar la gestión por objetivos. En su estado actual de desarrollo, únicamente se aplica a la gestión de actividades y programas enmarcados en el Plan de Acción Municipal (PAM).

En Sevilla los indicadores de gestión no se han introducido y solo cuatro empresas municipales elaboran algunos, que se incluyen en las cuentas anuales con fines de rendición de cuentas. En Sevilla hay resistencia a promover estas iniciativas tanto por parte de los políticos como del personal técnico y de los sindicatos.

Zaragoza no presenta por el momento un sistema global centralizado de medida de la actividad. Sin embargo, cada servicio ha desarrollado su propio sistema de medida desde una perspectiva *bottom-up* solo para fines internos. Estos sistemas recopilan información para la toma de decisiones e incluyen unos 15 ó 20 indicadores estables, que son actualizados cada año.

Málaga, como otras ciudades, inició la introducción de medidas de actividad únicamente a través de planes de calidad desarrollados con la cooperación de las distintas áreas siguiendo un enfoque *bottom-up* y orientado a la elaboración de cartas de servicios.

Bilbao está en proceso de implantación de un sistema globalizado a partir de un plan de gobierno que incluye un conjunto de unos 400 indicadores de gestión para las diferen-

3 Véase al respecto el trabajo de Torres, L., Pina, V. y Yetano, A.: *Performance Measurement in Spanish Local Governments. A Cross-Case Comparison Study*. Public Administration. Aceptado pendiente de publicación. Proyectos SEJ2007-62215/ECON-FEDER y ECO2010-17463 (ECON).

3 El ayuntamiento de Valencia finalmente no quiso participar en el estudio.

4 Las propuestas parten de los niveles directivos de la organización y se transmiten hacia los más técnicos.

5 Las propuestas parten de los niveles técnicos y se transmiten hacia los niveles directivos

6 Véase: Melkers, J. and K. Willoughby 2005: 'Models of Performance-Measurement Use in Local Governments: Understanding Budgeting, Communication, and Lasting Effects', *Public Administration Review*, 65, 2, 180-91; y Taylor, J. 2007: 'The Usefulness of Key Performance Indicators to Public Accountability Authorities in East Asia', *Public Administration and Development*, 27, 341-52.

1 Pollitt, C. 2006. 'Performance Management in Practice: A Comparative Study of Executive Agencies', *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16, 25-44.

2 OECD, 2005. *Modernising Government: The way forward* (París: OECD).





tes áreas funcionales y/o servicios, disponible en la web ([www.bilbao.net](http://www.bilbao.net)). Actualmente, su objetivo es reducir el número de indicadores para seleccionar aquellos que puedan ser más útiles para la toma de decisiones.

El análisis que llevamos a cabo sobre las ciudades anteriores proporciona una representación razonable de la situación actual en el caso español a nivel local. Los resultados muestran diferentes enfoques, dada la ausencia de guías y la ambigüedad de la política del gobierno central al respecto, a partir de los cuales puede observarse una serie de rasgos o características comunes. Por ejemplo, que la principal motivación por la que dicen desarrollar estas medidas proviene del deseo de mejorar la toma de decisiones. Sin embargo, la frecuencia anual o cuatrimestral con la que la información se suministra, muestra que, excepto en el caso de Barcelona, esta información no se utiliza principalmente con objetivos de gestión.

Otra característica común, como consecuencia de la implantación voluntaria de estos sistemas de medida de la actividad o del rendimiento, es la implicación de los gestores y el apoyo de los concejales en estas iniciativas. El resto del personal no siempre se siente involucrado y puede crear resistencia, que se evita o reduce no ligando los salarios con la productividad. Ninguna de las ciudades analizadas ha establecido incentivos salariales ligados a los indicadores de gestión. Una tercera característica común es que aunque los resultados de las encuestas periódicas a los ciudadanos se tienen en cuenta, la implicación de éstos en el desarrollo de indicadores de gestión es casi inexistente, incluso en ciudades líderes como Madrid o Barcelona.

Las ciudades estudiadas presentan diferentes contextos organizacionales y, al igual que otras muchas ciudades españolas, están experimentando con la introducción de indicadores de gestión, mediante modelos alternativos de medición de la actividad o del rendimiento. Este estudio muestra que los sistemas de medida de la actividad no son neutrales sino que están condicionados por el contexto de cada entidad local, es decir, que en la práctica están diseñados para encajar bien con su estructura organizacional, en lugar de ser motor de cambio de dicha estructura. Ello hace difícil llevar a cabo comparaciones de servicios entre ciudades, puesto que aunque los indicadores se publiquen, a menudo son o se calculan de forma diferente. A pesar de haberse conseguido un cierto progreso en este ámbito, las entidades locales españolas todavía tienen que comprometerse más en realizar esfuerzos serios de control de la actividad de forma regular.

En el estudio hemos encontrado tres diferentes enfoques en la elaboración de indicadores de gestión: centralizado/descentralizado, *top-down/bottom-up*, y uso interno/externo. Se observa una relación entre uso externo y enfoque *top-down* (Madrid y Bilbao), y uso interno y enfoque *bottom-up* (Barcelona, Zaragoza). El sistema centralizado es el preferido por todas las entidades estudiadas, aunque en la prácti-

ca solo Madrid y Barcelona lo tienen actualmente. La heterogeneidad de las medidas de rendimiento que se observa en el caso español deja claro que existe la necesidad de algún tipo de directriz, al menos para los indicadores de gestión de uso externo, pero que tenga suficiente flexibilidad como para alinearlos con los objetivos, misión y metas operativas de las entidades, y hacer compatible su uso externo e interno. Un primer paso en esta dirección ha sido la propuesta de indicadores de gestión de la IGAE incluidos en los planes de cuentas públicos.

La globalización de los enfoques de gestión aplicados al sector público explica también el interés de las ciudades grandes españolas en el desarrollo de iniciativas de medida de la actividad o de indicadores de gestión. La presión del entorno de la UE conlleva la aceptación de reformas en los sistemas de gestión –como es la introducción de medidas de la actividad–, pero en el caso español evitando el riesgo de conflictos internos. Esta presión institucional también ha promovido que las entidades locales españolas hayan comenzado a contratar personal con formación en gestión para asumir las tareas económicas, que tradicionalmente han venido desarrollando profesionales con formación en derecho, aunque la gestión económica de la administración local española sigue estando mayoritariamente en sus manos. Por lo tanto, nuestros resultados son coherentes con el enfoque de la teoría institucional que destaca el valor simbólico de algunas reformas del sector público, como principal motivo de la implantación de las mismas para ganar legitimidad y reputación de entidad ‘bien gestionada’.

Los resultados también muestran que en el caso español se reproduce el debate internacional sobre el uso simultáneo de los indicadores de gestión para uso externo e interno. Cuando son impuestos con objetivos de rendición de cuentas por los órganos normalizadores de la información contable, o sugeridos por los tribunales de cuentas, por los cuerpos profesionales o incluso por la propia entidad, no se utilizan para la toma de decisiones<sup>7</sup>. Y cuando se diseñan específicamente para la toma de decisiones, los gestores y los políticos son reacios a publicarlos. Como la mera recopilación de indicadores de gestión no garantiza mejoras en la toma de decisiones y en la rendición de cuentas, cómo combinar y hacer compatible la perspectiva dual de su uso interno y externo, es una asignatura pendiente en todo el mundo. Tanto en las iniciativas del entorno anglosajón, basadas en la introducción de indicadores de gestión con un enfoque *top-down* y con directrices de implantación, como en las de España y de otros países de la Europa continental, basadas en enfoques *bottom-up* de carácter voluntario, la dificultad de compatibilizar su uso interno y externo persiste. Por lo tanto, un reto para los académicos y especialmente para los profesionales sigue siendo fortalecer la relación entre los indicadores de gestión publicados y los utilizados internamente para la toma de decisiones.

<sup>7</sup> Véase: Melkers, J. and K. Willoughby. 2005: ‘Models of Performance-Measurement Use in Local Governments: Understanding Budgeting, Communication, and Lasting Effects’, *Public Administration Review*, 65, 2, 180–91; y Taylor, J. 2007: ‘The Usefulness of Key Performance Indicators to Public Accountability Authorities in East Asia’, *Public Administration and Development*, 27, 341–52.