

TRIBUNAS DE OPINIÓN

XX PREMIO AECA DE ARTÍCULOS SOBRE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El Cuadro de Mando Integral de Riesgos o la cara B de la gestión empresarial: alineando la estrategia para la generación sostenible de valor

Juan Manuel Ramón · Raquel Flórez

El debate LIFO en el contexto de la convergencia US GAAP-NIIF: cuando se mezclan contabilidad y fiscalidad

Belén Gill de Albornoz
Simona Rusanescu

La necesidad de mejorar la claridad de la información narrativa

Oscar Suárez · María Rosario Babio

El 'crowdfunding': una alternativa de financiación en tiempos de crisis

Isidoro Guzmán

Pactos parasociales y retribución de los accionistas en las grandes empresas españolas: ¿el efecto Mateo?

Félix J. López
Domingo Javier Santana

¿Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera? El papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política

Rafael Bautista

¿Qué hace un político como usted en un Consejo como este?

Carolina Bona · Jerónimo Pérez
Domingo Javier Santana

El auditor ante el Informe Integrado

Rubén del Río · Mayte Fernández

HABLAMOS CON ...



Entrevista a
**Amaro Luiz
de Oliveira Gomes,**
miembro del IASB

Por Rafael Bautista

Las NIIF ante el reto de la estabilidad financiera y el desarrollo económico

XVI Encuentro AECA

Leiria-Portugal
25-26 Septiembre 2014

“Recuperación económica: confianza e inversión en Europa”

“Recuperação económica: confiança e investimento na Europa”

Entregas **aeca** 2014



Principales novedades en la nueva generación de memorias de sostenibilidad de la Global Reporting Initiative (G4)

José Mariano Moneva
Ainhoa Garayar
Igor Álvarez

Sobre el crédito bancario y la contabilidad

Pablo Pérez





Con nuestro enfoque Cloud, verás tu negocio desde otra perspectiva.

Ya conoces todo el potencial de Cloud. Ahora, déjanos ayudarte a aprovecharlo, igual que hemos hecho para casi el 70% de las empresas de Fortune Global 100. Nuestro enfoque Cloud, flexible, escalable y end-to-end, te permite maximizar lo que ya tienes y aprovechar nuevas oportunidades. Juntos, haremos que tu negocio apunte muy alto. Eso es alto rendimiento, hecho realidad.

Alto rendimiento. Hecho realidad.



accenture

Estrategia | Digital | Tecnología | Operaciones

Como es tradicional, el número de junio de la revista reproduce los trabajos ganadores y finalistas del Premio AECA de Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas. En esta ocasión se recogen los trabajos galardonados por la vigésima edición de un Premio que se ha convertido en el decano de su género gracias, entre otras razones, al apoyo de las entidades patrocinadoras y colaboradoras con el que siempre ha contado la convocatoria. Las distintas procedencias de los autores de los artículos, provenientes de ocho universidades españolas, son también un reflejo de la penetración y reconocimiento alcanzados por el Premio AECA.

El artículo ganador del Premio, *“El Cuadro de Mando Integral de Riesgos o la cara B de la gestión empresarial: alineando la estrategia para la generación sostenible de valor”*, de **Raquel Flórez** y **Juan Manuel Ramón**, profesores de la Universidad Pablo Olavide de Sevilla, presenta una innovadora visión sobre el control de riesgos en las organizaciones a través del citado Cuadro de Mando Integral de Riesgos (CMIR), que permite responder de forma simultánea a dos objetivos complementarios: la creación y la protección del valor de la entidad. A través de un proceso de cinco etapas, el CMIR permite gestionar la generación de valor en su doble perspectiva de riesgo y rendimiento.

Uno de los accésit del Premio se centra en un aspecto concreto de la problemática contable y el proceso de convergencia entre marcos normativos. En su trabajo *“El debate LIFO en el contexto de la convergencia US GAAP-NIIF: cuando se mezclan contabilidad y Fiscalidad”*, **Belén Gil** y **Simona Rusanescu**, de la Universidad Jaume I de Castellón, destacan la necesidad de separar los aspectos contables y fiscales del debate para entender el papel del LIFO como método de valoración de inventarios en un contexto de convergencia de marcos normativos.

El otro accésit ex-aequo, otorgado al artículo *“La necesidad de mejorar la claridad de la información narrativa”*, de **Oscar Suárez** y **María Rosario Babio**, profesores de la Universidad de Santiago de Compostela, reconoce

la creciente importancia que ha ido cobrando la información narrativa en los últimos años, a la vez que su falta de utilidad, al resultar de difícil comprensión. En este sentido, recomienda la publicación de un manual de buenas prácticas que ayude a las compañías a elaborar una información narrativa clara y fácil de comprender.

Los cinco artículos finalistas del Premio se dedican a otros tantos temas de actualidad e interés profesional. Es el caso del primero de ellos, escrito por **Isidoro Guzmán**, profesor de la Universidad Politécnica de Cartagena, sobre *“El ‘crowdfunding’: una alternativa de financiación en tiempos de crisis”*. Ante la contracción actual del crédito bancario, emerge esta fórmula novedosa de financiación, basada en el desarrollo de entornos electrónicos capaces de relacionar a demandantes de fondos para proyectos empresariales con un masivo número de potenciales oferentes de recursos.

“Pactos parasociales y retribución de los accionistas en las grandes empresas españolas: ¿el efecto Mateo?”, de **Félix J. López** y **Domingo J. Santana**, de las Universidades de Valladolid y Las Palmas de Gran Canaria, respectivamente, alertan de que la concentración de un mayor poder de decisión en los accionistas firmantes de unos pactos parasociales pueden acentuar los conflictos entre estos y los minoritarios, creando incentivos para utilizar otras formas de remuneración distintas a la participación proporcional en el reparto de los beneficios de la empresa.

Rafael Bautista, profesor de la Universidad Loyola Andalucía, sugiere en su trabajo *“¿Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera? El Papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política”* la necesidad de una mayor investigación académica que monitorice los logros conseguidos por el Interantional Accounting Standards Board (IASB), tanto a nivel de legitimidad técnica como procedimental e institucional.

Teniendo en cuenta que el mercado bursátil español se caracteriza por la escasa transparencia acerca de

los nexos entre las élites políticas y corporativas y las características del contexto español, **Carolina Bona**, **Jerónimo Pérez** y **Domingo Javier Santana**, de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, autores del artículo finalista *“¿Qué hace un político como usted en un Consejo como este?”* creen que es preciso aumentar la transparencia sobre las relaciones entre empresas y ex políticos.

Rubén del Río y **Mayte Fernández**, de la Universidad de Vigo, plantean en su trabajo *“El auditor ante el Informe Integrado”*, la problemática que puede plantearse sobre el papel del auditor ante el actual contexto de cambios continuos en la regulación de la profesión y las nuevas tendencias sobre información corporativa, como la que representa la publicación por parte de las empresas de los denominados «Informes Integrados».

A la interesantísima oferta de temas tratados por los artículos galardonados por el Premio AECA se unen dos Tribunas de Opinión sobre sendos temas de indudable actualidad, las escritas por los profesores **Moneva**, **Garayar** y **Álvarez** sobre *“Principales novedades en la nueva generación de Memorias de Sostenibilidad de la Global Reporting Initiative (G4)”* y por **Pablo Pérez**, del Banco de España, sobre *“El crédito bancario y la contabilidad”*.

Destaca especialmente también la entrevista *“Las NIIF ante el reto de la estabilidad financiera y el desarrollo económico”*, realizada por el profesor **Rafael Bautista** a **Amaro Luiz de Oliveira Gomes**, miembro del IASB.

Para finalizar esta presentación, cabe mencionar el completo Programa elaborado para el próximo Encuentro AECA, que tendrá lugar en el Instituto Politécnico de Leiria (Portugal), los próximos 25 y 26 de septiembre, así como la crónica del acto de Entregas AECA 2014, con la participación de todos los premiados, becarios y entidades patrocinadoras y colaboradoras de las distintas convocatorias, de los que se da amplia cobertura en este número.

José Luis Lizcano
Director Gerente de AECA

TRIBUNAS DE OPINIÓN

XX PREMIO AECA DE ARTÍCULOS SOBRE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

05 El Cuadro de Mando Integral de Riesgos o la cara B de la gestión empresarial: alineando la estrategia para la generación sostenible de valor

Juan Manuel Ramón · Raquel Flórez

10 El debate LIFO en el contexto de la convergencia US GAAP-NIIF: cuando se mezclan contabilidad y fiscalidad

Belén Gill de Albornoz
Simona Rusanescu

14 La necesidad de mejorar la claridad de la información narrativa

Óscar Suárez · María Rosario Babio

17 El 'crowdfunding': una alternativa de financiación en tiempos de crisis

Isidoro Guzmán

21 Pactos parasociales y retribución de los accionistas en las grandes empresas españolas: ¿el efecto Mateo?

Félix J. López · Domingo Javier Santana

24 ¿Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera? El papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política

Rafael Bautista

28 ¿Qué hace un político como usted en un Consejo como este?

Carolina Bona · Jerónimo Pérez
Domingo Javier Santana

32 El auditor ante el Informe Integrado

Rubén del Río · Mayte Fernández

XVI Encuentro AECA

Leiria-Portugal
25-26 Septiembre 2014

“Recuperación económica: confianza e inversión en Europa”

“Recuperação económica: confiança e investimento na Europa”

52

Entregas aeca 2014

► Premio de Artículos

► Premio a la Transparencia Empresarial

54

► Programa de Becas



Grupo de ganadores de Premios y Becas

46 Práctica contable

48 Novedades editoriales AECA

50 Otras novedades bibliográficas

52 Actividades AECA

60 Nuevos asociados

35 Principales novedades en la nueva generación de memorias de sostenibilidad de la Global Reporting Initiative (G4)

José Mariano Moneva · Ainhoa Garayar
Igor Álvarez

39 Sobre el crédito bancario y la contabilidad

Pablo Pérez

HABLAMOS CON...



Entrevista a **Amaro Luiz de Oliveira Gomes**, miembro del IASB

44

Por **Rafael Bautista**

Las NIIF ante el reto de la estabilidad financiera y el desarrollo económico

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

aeca

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

DECLARADA DE UTILIDAD PÚBLICA

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

Junta Directiva de AECA

PRESIDENTE

Leandro Cañibano Calvo

VICEPRESIDENTE 1º

Eduardo Bueno Campos

VICEPRESIDENTE 2º

Rafael Muñoz Ramírez

SECRETARIO GENERAL

Jesús Lizcano Álvarez

VICESECRETARIA GENERAL

Lourdes Torres Pradas

TESORERO

Enrique Campos Pedraja

CONTADOR

Jesús Peregrina Barranquero

BIBLIOTECARIO

Esteban Hernández Esteve

VOCALES

Enrique Asla García
Manuel Bachiller Baeza
Carlos Cubillo Rodríguez
Germán de la Fuente Escamilla
Begoña Giner Inchausti
Felipe Herranz Martín
Domingo García Pérez de Lema
Isaac Jonás González Díez
Joaquina Laffarga Briones
José Luis López Combarros
Rafael López Mera
Miguel Martín Fernández
Isabel Martínez Conesa
Horacio Molina Sánchez
Alfonso Osorio Iturmendi
Mª Begoña Prieto Moreno
Enric Ribas Mirangels
Pedro Rivero Torre
José Mª Valdecantos Bengoechea

Presidente de Honor de AECA

José Barea Tejeiro

Director Gerente de AECA

José Luis Lizcano Álvarez

Realización gráfica e impresión

Rumor Printing & Design

Tels. 91 633 68 56

639 381 099

mail@rumor.es

www.rumor.es

Depósito Legal: M. 17107-1987

ISSN: 1577-2403

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

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.

El Cuadro de Mando Integral de Riesgos o la cara B de la gestión empresarial: alineando la estrategia para la generación sostenible de valor



Juan Manuel Ramón
Raquel Flórez

Universidad Pablo de Olavide de Sevilla

La generación sostenible de valor continúa siendo un reto estratégico para las empresas, cuyo desarrollo se ha visto limitado por la presencia de sistemas de control de gestión aislados, poco cohesionados y no alineados entre sí. Frente a esta visión parcial y fragmentada, se plantea la integración de dos herramientas tradicionalmente independientes, el cuadro de mando integral y la gestión de riesgos empresariales, en un único mecanismo de control, el Cuadro de Mando Integral de Riesgos (CMIR), que permite responder de forma simultánea a dos objetivos complementarios: la creación y la protección del valor de la entidad. A través de un proceso en cinco etapas, el CMIR permite gestionar la generación de valor en su doble perspectiva, riesgo y rendimiento, promoviendo la correcta alineación de la estrategia con las incertidumbres del entorno y facilitando una toma de decisiones proactiva

Riesgo y rendimiento empresarial, dos caras de la generación de valor

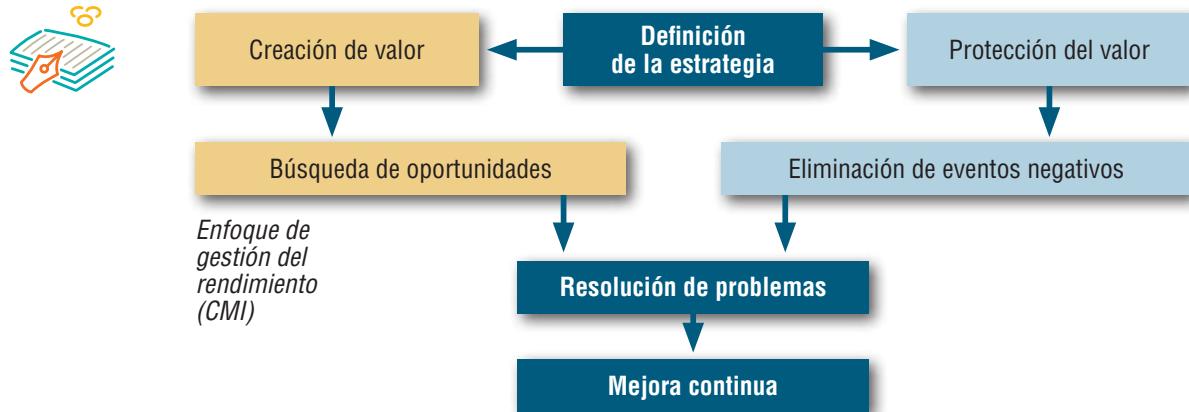
La crisis económica actual y la incapacidad de las empresas para prever su aparición y gestionar sus consecuencias han puesto de manifiesto la ineffectividad de los sistemas de gestión de riesgos¹ y la necesidad de su alineación con la estrategia empresarial, al constituir dos factores mutuamente dependientes. Si bien la gestión de riesgos debe apoyarse en la definición de una estrategia clara y bien desarrollada, la implementación de esta última se ve condicionada por la identificación de los factores de riesgos que afectan a la entidad.

Para un desarrollo eficiente de la estrategia, la gestión de riesgos ha de estar íntimamente ligada a la gestión del rendimiento, al constituir dos caras de la misma moneda, fundamentales en la generación de valor: mientras que la gestión de riesgos se centra en evitar los acontecimientos negativos que pueden minorar el valor de la entidad, la gestión del rendimiento se centra en identificar y explotar nuevas oportunidades (Figura 1). Sin embargo, los sistemas de gestión de riesgos (*Enterprise Risk Management* o ERM) se han desarrollado tradicionalmente de forma independiente a los sistemas de gestión del rendimiento, lo que ha reducido drásticamente su efectividad (Ersnt & Young, 2009).

El Cuadro de Mando Integral (CMI) constituye la herramienta más generalizada para la gestión del rendimiento empresarial. Creado y popularizado por Kaplan y Norton (1996), el CMI constituye una herramienta de control de gestión que permite trasladar la misión y estrategia de la empresa en objetivos tangibles, relacionados entre sí mediante relaciones causa-efecto. Tales objetivos estratégicos se organizan en torno a cuatro dimensiones básicas: desarrollo y aprendizaje, procesos internos, clientes y perspectiva financiera. La ejecución de los objetivos estratégicos se planifica, mide y controla

¹ En este ámbito, el riesgo se define como la posibilidad de pérdida asociada con la inadecuada implementación y ejecución de la estrategia de la empresa, por causas intencionadas o no (Calandro y Lane, 2006)

Figura 1. Alineación del CRM y del ERM como clave para la generación de valor



Fuente: adaptado de Ernst & Young (2009: 2)

a través de un número limitado de indicadores claves de rendimiento (KPIs), de carácter financiero y no financiero, a corto y largo plazo, organizados por niveles organizativos. La alineación de la estrategia de la empresa con los KPIs constituye la clave fundamental del éxito del CMI, al poner de manifiesto los procesos que crean valor en la entidad. Sin embargo, la consideración de la cara B de la estrategia, esto es, la prevención de la pérdida de valor derivada de los riesgos subyacentes a la actividad, raramente se considera. En palabras de Robert Kaplan², «(...) si hubiera que señalar un aspecto que ha estado ausente en el Cuadro de Mando en los últimos años, no hay duda que sería la evaluación y gestión de riesgos empresariales. Tengo la convicción de que las empresas necesitan un Cuadro de Mando alternativo al actual, que permita gestionar de forma total la estrategia de la empresa».

De forma paralela, la literatura de gestión de riesgos se ha centrado tradicionalmente en los procesos de medición y evaluación de los mismos, sin considerar en detalle cómo estos se alinean con los objetivos estratégicos de la empresa. El informe COSO (2004) proporciona el marco integral más extendido para el diseño e implementación del sistema de gestión de riesgos empresarial. El ERM se define así como un proceso que involucra a todos los gestores y áreas organizativas (entidad, división, unidades de negocio, filiales...) diseñado para identificar, evaluar, informar, controlar y gestionar el conjunto de riesgos empresariales. El proceso de gestión de riesgos se estructura en ocho fases relacionadas entre sí, de carácter no estrictamente secuencial: ambiente interno, establecimiento de objetivos, identificación de eventos de riesgo, evaluación de riesgos, respuesta a los riesgos, actividades de control, información y comunicación y supervisión. Como resultado de este proceso, la entidad debe ser capaz de proteger sus procesos de generación de valor respecto a cuatro tipos de objetivos: estratégicos (adecuación de la misión y cultura empresarial), operativos (uso eficiente de los recursos), de información (fiabilidad de los informes) y de cumplimiento (observancia del marco normativo).

A pesar de la tradicional independencia entre el ERM y el CMI, ambas herramientas resultan mutuamente complementarias. Kaplan y Norton (2004) realizan una propuesta teórica inicial para integrar los riesgos operativos, tecnológicos y medioambientales dentro de la perspectiva interna y/o de clientes del CMI. Calandro y Lane (2005) alinean teóricamente las ocho fases del ERM con las dimensiones y objetivos del CMI, observando su paralelismo. Más recientemente, y vinculada a las iniciativas relacionadas con el Marco Conceptual de Información Integrada del International Integrated Reporting Council (IIRC), AECA realiza una propuesta de Cuadro Integrado de Indicadores, que incluye un conjunto de KPIs y de indicadores claves de riesgo (KRIs), organizados en torno a cuatro dimensiones: financiera, ambiental, social y de gobierno corporativo (Mora y Mora, 2012). Si bien este cuadro trasciende el ámbito interno de la empresa, para constituir una propuesta sobre normalización de información corporativa, en la práctica su ejecución se ha limitado a la presentación de KPIs por parte de las empresas integradas en la experiencia piloto (BBVA, Enagas, Inditex, Indra y Telefónica), sin haberse desarrollado hasta la actualidad los KRIs asociados.

Propuestas de integración de la Gestión de Riesgos y el Cuadro de Mando Integral: El Cuadro de Mando Integral de Riesgos (CMIR)

A pesar de los distintos llamamientos para el establecimiento de un marco común de gestión del riesgo y rendimiento empresarial, en la práctica no existe un modelo generalmente aceptado para la integración del CMI y el ERM. Por el contrario, es habitual el desarrollo de tres tipos de soluciones parciales que, si bien proporcionan algunas ventajas puntuales, no están exentas de limitaciones (Tabla 1):

1. La consideración de la gestión de riesgos como un objetivo estratégico específico dentro del CMI, vinculado generalmente a la perspectiva de procesos internos y/o a la perspectiva del cliente.
2. La definición de una quinta perspectiva dentro del CMI, que incluya los principales riesgos a los que se

² Entrevista a Robert S. Kaplan, concedida a SearchCompliance.com, Marzo de 2010. Disponible on-line en: <http://searchcio.techtarget.com/news/2240022043/Balanced-scorecard-author-Robert-Kaplan-discusses-agile-business-and-risk-management>.

Para un desarrollo eficiente de la estrategia, la gestión de riesgos ha de estar íntimamente ligada a la gestión del rendimiento, al constituir dos caras de la misma moneda, fundamentales en la generación de valor

enfrenta la empresa. Esta quinta perspectiva puede separarse del Cuadro de Mando original para constituir un documento diferenciado, el Cuadro de Riesgos, organizado en las mismas cuatro dimensiones que el CMI o en otras categorías específicas vinculadas a los factores de riesgo de la organización.

3. El desarrollo de KRIs para cada una de las perspectivas del CMI, que sirvan de complemento y contrapunto a los KPIs desarrollados en la actualidad (Ernst & Young, 2009).

Cada una de las alternativas previas, si bien simplifica desde el punto de vista operativo la elaboración de un CMI que incluya información sobre riesgos, aborda de forma parcial e insuficiente la integración del ERM en la estrategia empresarial. Como solución alternativa, se plantea el desarrollo de un Cuadro de Mando Integral de Riesgos (CMIR) que permita gestionar de forma proactiva la creación de valor de la empresa (binomio riesgo-rendimiento), mediante la integración del riesgo en todas las etapas de desarrollo del CMI (Kaplan y Mikes, 2012). Si bien no existe una solución única para la construcción del CMIR, resulta posible identificar cinco etapas principales en su desarrollo; dichas etapas no son necesariamente sucesivas, sino paralelas e incluso retroactivas entre sí.

El primer paso para la construcción del CMIR consiste en definir los objetivos estratégicos de la empresa, conside-

rando las cuatro dimensiones del CRM, así como la elaboración del mapa estratégico que relacione y priorice entre sí los objetivos previamente definidos.

De forma simultánea, debe llevarse a cabo la identificación de las categorías clave de riesgo, a partir de los marcos de referencia más adecuados a las características del negocio. Así, por ejemplo, Kaplan y Mikes (2012) distinguen entre riesgos previsible (de carácter interno y eliminables mediante el establecimiento de reglas y normas de obligado cumplimiento), riesgos estratégicos (inherentes al desarrollo de los objetivos y gestionados mediante sistemas de control específicos), y riesgos externos (fuera del control de la empresa y que deben mitigarse mediante contratos y seguros). Por su parte, el Institute of Risk Management (IRM, 2002) ha identificado cuatro categorías principales de riesgos, incluyendo riesgos financieros, estratégicos, operacionales y azarosos. Como alternativa, AECA (2013) realiza una clasificación más operativa, distinguiendo siete categorías de riesgo: fraude interno; fraude externo; prácticas laborales y seguridad en el trabajo; clientes, productos y prácticas de negocio; daños a activos físicos; interrupción del negocio y fallos de los sistemas; y ejecución, suministros y procesos de gestión.

A pesar de los llamamientos para el establecimiento de un marco común, en la práctica no existe un modelo generalmente aceptado para la integración del cuadro de mando integral y los sistemas de gestión de riesgos, sino soluciones parciales no exentas de limitaciones

Tabla 1. Propuestas parciales para la incorporación de la gestión de riesgos al CMI

| Alternativas | Ventajas | Limitaciones | Aplicaciones prácticas |
|--|--|---|--|
| Objetivo estratégico específico | Permite definir de forma específica los aspectos estratégicos clave de la gestión de riesgos | No permite una visión sistémica del riesgo empresarial, al considerar su gestión independiente del resto de objetivos estratégico | Banco de Tokyo-Mitsubishi HQA (2004-2005). Introducción de 'Risk Management' como un objetivo estratégico vinculado a la perspectiva de procesos internos del CMI |
| Quinta perspectiva del CMI | La gestión de riesgos se encuentra centralizada en un único documento-soporte, reduciendo la complejidad del CMI | Separación de la gestión de riesgos del resto de funciones de la empresa. Visión de la gestión de riesgos como una responsabilidad 'de otro gestor' | Carreño Vicente (2012), consultor Cap Gemini. Propuesta de una quinta perspectiva del CMI bajo la denominación 'Risk and Compliance' |
| Desarrollo de KRIs vinculados a los KPIs existentes | Proporciona un visión holística y dual del binomio riesgo-rendimiento empresarial | Limitado a los objetivos y medidas previamente definidos en el CMI original | Consultora Ernst & Young (2009). Introducción de KRIs asociados a los KPIs de las cuatro dimensiones del CMI. Mora y Mora (2012), AECA. Propuesta de KPIs y KRIs incluidos en un Cuadro Integral de Indicadores |

Fuente: Elaboración propia





El Cuadro de Mando Integral de Riesgos (CMIR) permite gestionar de forma proactiva la creación de valor de la empresa (binomio riesgo-rendimiento), mediante la integración del riesgo en todas las etapas de desarrollo del CMI

Una vez identificados los principales riesgos de la empresa, se procederá a evaluar el nivel de riesgo respecto a los objetivos estratégicos previamente definidos. Para ello, deben estimarse dos parámetros clave: (i) el impacto de cada riesgo sobre cada objetivo estratégico; y (ii) la probabilidad de ocurrencia de cada riesgo, aproximada a partir de la definición de KRIs de carácter cualitativo y/o cuantitativo. Como resultado de esta tercera etapa, la empresa dispondrá de una descripción detallada de las categorías de riesgo que afectan a cada objetivo y su importancia relativa (impacto x probabilidad), lo que permitirá crear un perfil de riesgo estratégico, cruzado para cada par de factores y objetivos (Figura 2). Cabe destacar que esta fase tiene carácter recursivo, pues el análisis de los objetivos estratégicos puede llevar a identificar nuevos riesgos no categorizados en los marcos de referencia.

El establecimiento de niveles objetivos de riesgo constituye la cuarta fase del proceso de desarrollo del CMIR. De forma similar al establecimiento de objetivos respecto a los KRIs, esta fase se relaciona con la propensión y tolerancia al riesgo de la empresa, y permite definir los niveles

de riesgo que se consideran tolerables para el cumplimiento de los objetivos estratégicos durante el periodo de tiempo de referencia (COSO, 2004). La tolerancia al riesgo establece los límites respecto a los cuales puede ejecutarse la estrategia de la empresa, siendo habitual distinguir entre niveles altos, medios y bajos de riesgo, definidos a partir de valores clave de referencia. Finalmente, la comparación del nivel de riesgo actual (probabilidad x impacto) con los niveles objetivo de riesgo, permitirá conocer el nivel de alineación de la estrategia, así como las posibles situaciones de sobreexposición al riesgo.

Como última etapa, se llevará a cabo la integración final de la información sobre riesgos y rendimientos de la empresa, a través de la organización de los objetivos estratégicos en las cuatro dimensiones clave del CMI, incluyendo para cada uno de ellos el nivel de desempeño observado para los KRIs (valor actual, objetivo, y desviaciones), así como los KRIs asociados (valor actual, tolerancia, y alineamiento), como se recoge en la Figura 3.

El análisis de los resultados obtenidos permitirá gestionar el proceso de generación de valor en su doble vertiente (creación y protección), facilitando el diseño de acciones e iniciativas de mejora del rendimiento, por un lado, y de gestión de los riesgos asociados, por otro (a través de su eliminación, mitigación, retención o transferencia).

Conclusiones

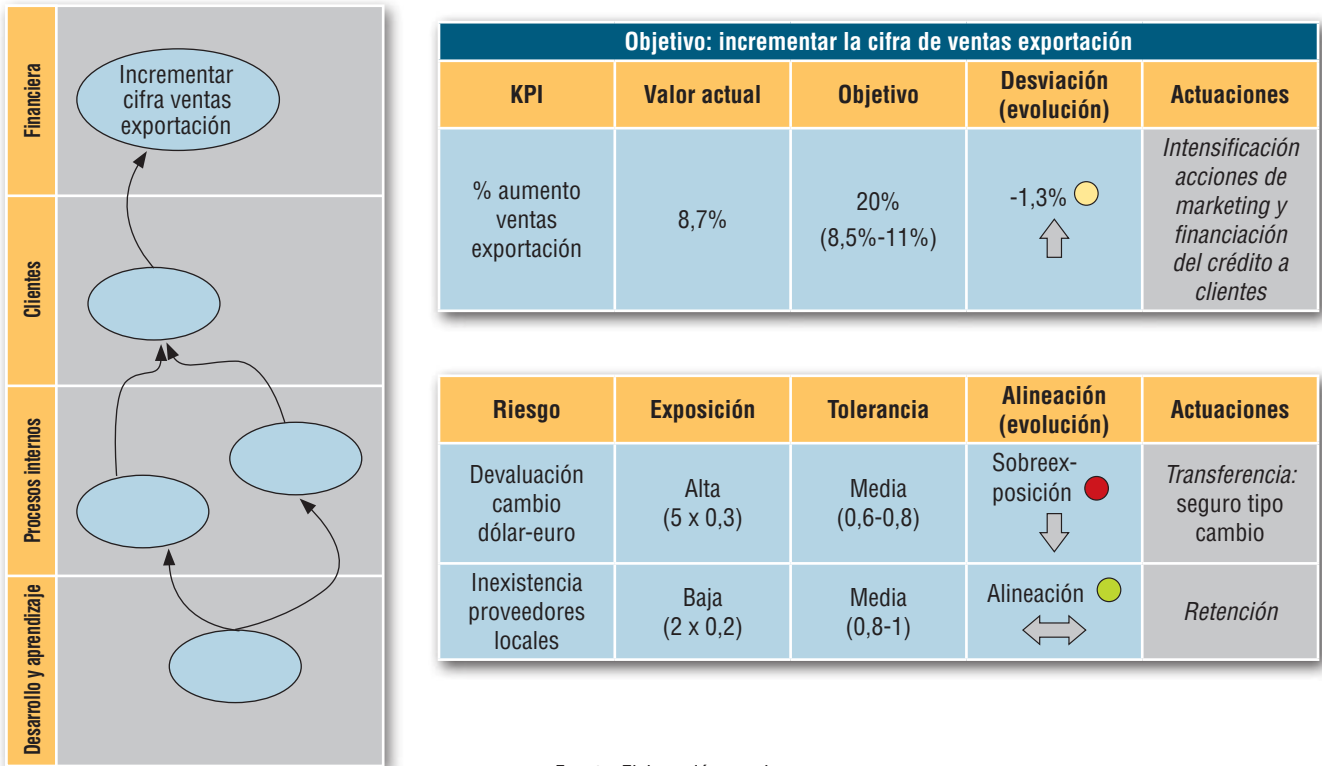
A lo largo de este artículo se ha analizado la conveniencia de desarrollar una gestión integral de dos conceptos clave, rendimiento y riesgo, con el objetivo de alinear la estrategia empresarial para generar valor de forma sostenible. Para ello se plantea la integración de dos sistemas de ges-

Figura 2. Ejemplo de perfil de riesgo estratégico de la empresa

| Objetivos estratégicos | Riesgo 1. Riesgo contractual bancario | | | | Riesgo n. Relación proveedores | | |
|--|---------------------------------------|-----|-----|-----|-------------------------------------|-----|-----|
| | KRI | I | P | ... | KRI | I | P |
| F1. Incremento ventas exportación | Devaluación cambio dolar-euro | 5 | 25% | | Inexistencia de proveedores locales | 2 | 20% |
| F2. Productor de bajo coste | Incremento tipos de interés | 5 | 10% | | Aumento coste materias primas | 5 | 15% |
| C1. Mejorar servicio al cliente | Restricción líneas de descuento | 1 | 17% | | Retrasos en entregas | 4 | 30% |
| C2. Incrementar fidelidad del cliente | ... | ... | ... | | ... | ... | ... |
| I1. Mejora continua | ... | ... | ... | | | | |
| I2. Desarrollo de nuevos productos | ... | ... | ... | | | | |
| D1. Disminuir la rotación del personal | ... | ... | ... | | | | |
| D2. Mejorar la seguridad del trabajo | ... | ... | ... | | | | |

Notas: I=Impacto (escala de 1 a 5); P=Probabilidad; F= Perspectiva financiera; C= Perspectiva del cliente; I= Perspectiva de procesos internos; D=Perspectiva de desarrollo y aprendizaje

Figura 3. Ejemplo de información sobre objetivos estratégicos (Cuadro de Mando Integral de Riesgos)



Fuente: Elaboración propia

ción tradicionalmente independientes: el Cuadro de Mando integral (CMI) y la gestión de riesgos empresariales (ERM), que responden a objetivos interdependientes entre sí, la creación y la protección del valor de la entidad.

Si bien existen distintas soluciones parciales en este ámbito, se ha planteado como alternativa más eficaz el desarrollo de un Cuadro de Mando Integral de Riesgos (CMIR) que, a partir de la definición de los objetivos estratégicos de la empresa en torno a las cuatro perspectivas del CMI, integra la evaluación y gestión del riesgo en todas las etapas del sistema de control de gestión. Como principales ventajas, el CMIR proporciona información global, tanto del cumplimiento de los objetivos como de sus factores de riesgo asociados, promoviendo la correcta alineación de la estrategia con las incertidumbres del entorno y facilitando una toma de decisiones proactiva.

No obstante lo anterior, la experiencia práctica ha puesto de manifiesto un bajo nivel de desarrollo de los sistemas de gestión integrados CMI-ERM, consecuencia de una cultura organizativa del valor aún poco desarrollada, centrada más en una visión financiera a corto plazo que en una

visión estratégica de la entidad. Las recientes regulaciones vinculadas con la mejora del gobierno corporativo, tales como la reforma del Código de Buen Gobierno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, constituyen oportunidades para insistir en el impacto de la gestión integral del riesgo y rendimiento para la generación sostenible de valor empresarial. ▼

Referencias

- Ernst & Young** (2009), *A new balanced scorecard. Measuring performance and risk*. Londres: Ernst and Young Limited.
- Kaplan, R.S.; Norton, D.P.** (1996), *The balanced scorecard*. Boston: HBS Press.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)** (2004). *Enterprise Risk Management-Integrated Framework*. COSO, septiembre.
- Kaplan, R.S.; Norton, D.P.** (2004). *Strategy Maps*. Boston: HBS Press.
- Calandro; Lane** (2005), "Insights from the Balanced Scorecard. An introduction to the Enterprise Risk Scorecard". *Measuring Business Intelligence*, 10(3), 31-40.
- Mora, J.; Mora, M.** (2012), "XBRL and Integrated Reporting: The Spanish Accounting Association Taxonomy approach". *The International Journal of Digital Accounting Research*, 12, 59- 91.
- Kaplan, R.S.; Mikes, A.** (2012). "Managing Risks: A New Framework". *Harvard Business Review*, junio. Disponible on-line en: <http://hbr.org/2012/06/managing-risks-a-new-framework/ar/1>.
- Institute of Risk Management (IRM)** (2002), *A Risk Management Standard*. London: IRM, Association of Insurance and Risk Managers (AIRMIC), and the National Forum for Risk Management in the Public Sector (ALARM).
- Carreño Vicente, J.M.** (2012), *Extended Balanced Scorecard. Risk and Compliance as a Source for Strategic Value*. CAP Gemini Consulting, septiembre. Disponible on-line en: <http://www.es.capgemini.com/blog/blogs-capgemini/2012/09/extended-balanced-scorecard-33-risk-compliance-as-a-source-for-strategic-value>.

El análisis de los resultados del CMIR permitirá gestionar el proceso de generación de valor en su doble vertiente (creación y protección), facilitando el diseño de iniciativas de mejora del rendimiento, y de gestión de los riesgos asociados

El debate LIFO en el contexto de la convergencia US GAAP-NIIF: cuando se mezclan contabilidad y fiscalidad



Belén Gill de Albornoz

Universitat Jaume I de Castellón & IVIE

Simona Rusanescu

Universitat Jaume I de Castellón

Los US GAAP permiten utilizar el LIFO como método de valoración de inventarios. Pero si se produjera la convergencia contable de Estados Unidos hacia el modelo del IASB no podría utilizarse, dado que la NIC 2 lo prohíbe. Desde la perspectiva contable, la validez del LIFO es un tema controvertido. Pero, además, el actual debate en Estados Unidos se encuentra contaminado por consideraciones fiscales, dado que la regulación fiscal americana exige conformidad con el tratamiento contable si se usa LIFO. Es necesario separar los aspectos contables y fiscales del debate para entender el papel del mismo en el contexto de convergencia US- GAAP/ NIIF

Introducción

La comunidad contable internacional ha sido testigo de un proceso de convergencia contable sin precedentes en los últimos años. Los mercados de capitales hablan mayoritariamente ya el idioma del IASB (Pacter, 2014). Es probable que en el futuro las NIC-NIIF sean también requeridas en Estados Unidos. En los últimos años se ha avanzado sustancialmente en esa dirección.

Con el Acuerdo Norwalk (2002), comenzaba la cooperación FASB-IASB para armonizar sus modelos contables. En 2007 la SEC dio un paso decisivo hacia la convergencia al eliminar el requisito de conciliar sus cifras contables con las normas norteamericanas (US-GAAP) para emisores extranjeros que utilizan las NIC-NIIF. La hoja de ruta de la SEC contemplaba tomar una decisión sobre la exigencia a los emisores americanos de usar normativa IASB en 2011, y en 2014 podía hacerse efectivo el requerimiento. Pero la decisión se ha ido retrasando, y muchos dudan de que la convergencia se produzca, al menos a corto plazo (Tysiac, 2012).

A pesar del esfuerzo armonizador, el informe de la SEC (2011) evidencia que aún existen diferencias entre US-GAAP y NIC-NIIF en más de cien áreas. La valoración del inventario es una de ellas: la NIC 2, revisada en 2003, prohíbe la aplicación del LIFO, mientras este se permite por los US-GAAP, y es además un método muy popular entre las empresas norteamericanas (ej.: AED, 2009).

La validez del método LIFO para elaborar los estados financieros es un tema controvertido. El profesor Nobes afirma que una de las áreas en las que los US-GAAP son «incorrectos» es en permitir el LIFO (Nobes, 2010: 7), mientras que Harris y Stahlin (2014) consideran que la cuenta de resultados «correcta» es la obtenida aplicando LIFO. Tras esta divergencia de opiniones se encuentran los propios fundamentos de la Contabilidad Financiera.

Pero el actual debate sobre el LIFO en Estados Unidos no se circunscribe al ámbito meramente contable, sino que se encuentra claramente contaminado por consideraciones fiscales. La razón es simple: el Internal Revenue Code¹ requiere conformidad con el tratamiento contable si se utiliza LIFO. El objetivo de este artículo es sintetizar los principales aspectos de este debate, separando las consideraciones contables de las fiscales, y analizar el papel del mismo en el contexto de convergencia US- GAAP/NIC-NIIF.

1 Normativa fiscal básica en USA.

La perspectiva contable

Cualquier método contable debe ser evaluado en función de su capacidad para alcanzar el objetivo de proporcionar información útil para la toma de decisiones. El debate contable sobre el LIFO se centra en las cifras de coste de ventas y de existencias que se reportan en la Cuenta de Resultados y el Balance, respectivamente. Para ilustrar el debate, consideremos un ejemplo:

| | Unidades | Coste unitario | Precio venta |
|----------------------------|----------|----------------|--------------|
| Inventario inicial | 80 | 10 | – |
| Compras del periodo | 80 | 12 | – |
| Ventas del periodo | 80 | – | 20 |

El valor del coste de ventas y de las 80 unidades de existencias finales que reflejarán los estados financieros dependerá del método de valoración de inventarios utilizado. La comparativa LIFO-FIFO se muestra a continuación:

| | FIFO | LIFO |
|----------------------------------|------------------------|------------------------|
| Cifra de negocio | $80 \times 20 = 1.600$ | $80 \times 20 = 1.600$ |
| Coste de ventas | $80 \times 10 = 800$ | $80 \times 12 = 960$ |
| Margen | 800 | 640 |
| Valor existencias finales | $80 \times 12 = 960$ | $80 \times 10 = 800$ |

El coste de ventas que genera el LIFO se valora al precio de las últimas existencias compradas. Es decir, el LIFO genera un margen y, por tanto, una cifra de resultados, en la que tanto ingresos como costes están valorados a precios corrientes. Por ello, los defensores del LIFO afirman que este método respeta el principio de correlación de ingresos y gastos (Harris y Stahlin, 2014), a diferencia del FIFO, donde el coste de ventas es valorado a precios pasados. Por ello, afirman que el LIFO ofrece una cifra de resultados «correcta», además de compatible con el criterio de valoración de valor razonable.

En efecto, desde la perspectiva del inversor, el margen LIFO es más relevante que el calculado aplicando FIFO, ya que refleja mejor las expectativas de beneficio futuras. El argumento es válido tanto en el contexto (más habitual) de costes crecientes como en un contexto de costes decrecientes. Con costes crecientes, como en el ejemplo, el margen FIFO sobreestima las expectativas de beneficio futuras, y lo contrario ocurriría en un contexto de costes decrecientes. Esta mayor relevancia del resultado LIFO es el principal argumento de sus defensores.

Los detractores del LIFO plantean asimismo varios argumentos que ponen en duda su validez. Una síntesis de los mismos puede encontrarse en las bases de conclusiones que el IASB publicó en la versión modificada de la NIC 2 (IASB, 2003), donde se eliminó la posibilidad de utilizar el LIFO. En primer lugar, el IASB consideraba que el LIFO intenta solventar un problema del modelo contable tradicional (la discordancia en la valoración del coste de ventas y los ingresos por ventas), imponiendo un supuesto irreal al flujo de costes. A este argumento subyace una interpretación de la correlación de ingresos y gastos distinta a la utilizada por los defensores del LIFO. Los detractores

El LIFO genera un margen y, por tanto, una cifra de resultados, en la que tanto ingresos como costes están valorados a precios corrientes

En un contexto habitual de costes crecientes e inventarios constantes o crecientes, utilizar LIFO para determinar el beneficio fiscal puede suponer un ahorro fiscal importante

del método parecen plantear la relación causa-efecto que subyace al principio de correlación en base al flujo físico de bienes comprados-vendidos y no en base al momento de formación de sus precios².

El segundo argumento que utiliza el IASB para prohibir el LIFO es que no es una solución completa al problema contable que pretende solventar, dado que el coste de ventas LIFO queda valorado a precios corrientes solo cuando el inventario se mantiene constante o aumenta. Si se producen liquidaciones de inventario, el coste de ventas LIFO también incorpora precios de compras antiguas³.

Finalmente, el IASB hace especial hincapié en el hecho de que la valoración del inventario en Balance que produce el LIFO es irrelevante: las existencias finales quedan valoradas a costes antiguos. Tras este argumento se encuentra una de las cuestiones conceptuales fundamentales de la Contabilidad Financiera: ¿cuál es el enfoque a partir del cual deben desarrollarse las normas, el basado en el balance o el basado en el resultado? En el desarrollo de sus marcos conceptuales, tanto el FASB como el IASB optan por un modelo orientado al Balance, en el que el resultado es una variable secundaria cuya medición viene determinada por la valoración de activos y pasivos. El LIFO es incompatible con el enfoque del Balance⁴.

Asumiendo el enfoque del Balance, los US GAAP atajan las evidentes deficiencias conceptuales del LIFO exigiendo a las empresas que utilizan este método que presenten información adicional sobre: 1) el impacto en el resultado de las liquidaciones de inventario; y 2) el valor del inventario que se reportaría de haber utilizado FIFO. De este modo, la información proporcionada por las empresas que utilizan LIFO será más completa. Pero los costes de análisis de las mismas aumentan, dado que las cifras deben ajustarse para ser comparables con las de las empresas que no utilizan este método.

² Interpretación compatible con la determinación del coste de ventas de bienes individualmente identificables.

³ En el ejemplo, si se vendieran 85 unidades, las 5 unidades de inventario liquidadas se llevarían al coste de ventas valoradas a 10.

⁴ Hay muchas voces críticas al enfoque del Balance que ha marcado la normalización contable de las últimas décadas (ver, por ejemplo: Dichev, 2008).





La incorporación de la fiscalidad al debate

En un contexto habitual de costes crecientes, e inventarios constantes o crecientes, utilizar LIFO para determinar el beneficio fiscal puede suponer un ahorro fiscal importante, dado que el beneficio declarado resulta menor. Este ahorro se acumula a lo largo de los años y únicamente reverte en periodos de deflación y/o liquidación de *stocks*.

La normativa fiscal norteamericana permite el uso del LIFO desde finales de los años 30, por lo que muchas compañías lo utilizan desde hace décadas. El ahorro fiscal acumulado se estima en más de 100 billones de dólares (Ament, 2011). Aunque la propuesta de la Administración Obama prevé el diferimiento de la carga fiscal derivada de prohibir el LIFO en varios años, si el método deja de ser aceptado fiscalmente ese ahorro fiscal revertiría, con el consiguiente impacto negativo en el *cash flow* de las compañías.

Si la fiscalidad y la contabilidad fueran independientes, la adopción del modelo del IASB supondría que las compañías que utilizan LIFO cambiaran a un método aceptado por la NIC 2 y, en todo caso, si continuaran utilizando LIFO a efectos fiscales, surgirían pasivos fiscales.

Sin embargo, el LIFO es una de las pocas áreas en las que la fiscalidad en Estados Unidos requiere conformidad con el tratamiento contable: solo se puede utilizar LIFO fiscalmente si se utiliza también contablemente. Así, la prohibición de usar LIFO se ha convertido en una de las principales razones por las que las compañías rechazan la convergencia contable. Pero, tras ese rechazo, las razones fiscales parecen tener más peso que las puramente contables. Si no se cambia el requerimiento de conformidad, la convergencia contable impediría seguir usando el LIFO fiscalmente.

En sus conclusiones a la NIC 2 el IASB alude a esta conformidad contable-fiscal respecto al LIFO en algunas jurisdicciones.

El LIFO es una de las pocas áreas en las que la fiscalidad en Estados Unidos requiere conformidad con el tratamiento contable: solo se puede utilizar LIFO fiscalmente si se utiliza también contablemente

Solo en ausencia de conformidad fiscal-contable sería posible evaluar el efecto del LIFO sobre la utilidad de la información contable, único criterio en el que debe basarse el regulador para aceptar o rechazar un método contable

dicciones. Pero el regulador expresa su convencimiento de que en muchas compañías la elección del LIFO para elaborar las cuentas viene motivada por los incentivos fiscales, que en su opinión no constituyen una base conceptual adecuada para seleccionar un método contable. Para el IASB no es aceptable permitir un tratamiento contable «inferior» en base a sus ventajas fiscales.

Conclusión

El debate que está teniendo lugar en Estados Unidos sobre el método LIFO es un claro ejemplo de que ligar fiscalidad y contabilidad puede dificultar la convergencia contable internacional.

Fiscalidad y contabilidad tienen objetivos distintos, por lo que la admisibilidad fiscal del LIFO debería ser independiente de su aceptación como método contable. Sin embargo, la regulación fiscal de Estados Unidos exige conformidad en relación al LIFO, y ello supone que los aspectos contables y fiscales del debate se mezclen, quedando los primeros relegados a un segundo plano.

Por un lado, la conformidad supone que muchas compañías elijan LIFO para elaborar los estados financieros por razones fiscales, y también por ello rechazan la convergencia hacia el modelo del IASB, que prohíbe el LIFO. Por otro lado, la Administración Obama utiliza la convergencia contable como argumento para proponer la prohibición del LIFO. Pero se trata de una medida fiscal, que podría desligarse del debate sobre la convergencia contable eliminando el requisito de conformidad.

En definitiva, solo en ausencia de conformidad fiscal-contable sería posible evaluar el efecto del LIFO sobre la utilidad de la información contable, único criterio en el que debe basarse el regulador para aceptar o rechazar un método contable. ▼

Referencias

- AED** (Associated Equipment Distributors). 2009. *Survey Regarding LIFO repeal impact on equipment industry*.
- Ament, J.D.** 2011. "Convergence of IFRS and US-GAAP: Last-in, First-out (LIFO) method: Accounting, contractual and tax implications". *Journal of Business and Accounting* 4(1): 109-118.
- Dichev, I.** 2008. "On the balance sheet-based model of financial reporting". *Accounting Horizons* 22 (4): 453-470.
- Harris, P. ; W. Stahlin.** 2014. "The theoretical defenses of the last in first out inventory methods". *Journal of Business and Economics Research* 12(1): 43-46.
- IASB.** 2003. *International Accounting Standard 2- Inventories*.
- Nobes, C.** 2010. "International variations in IFRS adoption and practice". *ACCA research report* 124.
- Pacter, P.** 2014. "Global accounting standards. From vision to reality. Assessing the state of IFRS, jurisdiction by jurisdiction". *The CPA Journal*, January.
- Securities and Exchange Commission (SEC).** 2008. *Roadmap for the potential use of financial statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards by U.S. Issuers*.
- SEC.** 2011. *Work Plan for the Consideration of Incorporating IFRS into the Financial Reporting System for U.S. Issuers. A Comparison of U.S. GAAP and IFRS*.
- Tysiac, K.** 2012. Still in flux: "Future of IFRS in U.S. remains unclear after SEC report". *Journal of Accountancy*, September.

Ruiz-Ayúcar & Asociados

spp auditores y consultores de gestión

Asesores legales y tributarios desde hace 25 años

Servicios a Empresas y Particulares

Tributario
Laboral
Mercantil
Administrativo
Civil / Civil Procesal
Gestiones

www.ruiz-ayucar.com

info@ruiz-ayucar.net

RA
ONLINE

Y ahora también en tu plataforma de **consultoría online** www.raonline.es



Genera y envía tu consulta



Analizamos tu consulta



Te enviamos la respuesta



Calle Marqués de Urquijo, 34 - 4º Izqda.
28008 Madrid
91 556 14 03

Plaza de Santo Domingo, 1 -1ºB
19002 Guadalajara
949 22 81 85

La necesidad de mejorar la claridad de la información narrativa



Tribuna de opinión



Óscar Suárez
María Rosario Babio

Universidad de Santiago de Compostela

La creciente importancia que ha ido cobrando la información narrativa en los últimos años se refleja en el notable incremento producido en su volumen. Sin embargo, si la información no es comprendida por los usuarios, su utilidad queda mermada. La publicación de un manual de buenas prácticas que oriente a las compañías en la elaboración de una información narrativa clara, fácil de comprender, puede ayudar a mejorar la comunicación entre las empresas y los usuarios de la información corporativa

La creciente importancia de la información narrativa

La insuficiencia de los estados contables tradicionales para satisfacer las necesidades informativas acerca de la empresa ha dado lugar a que en las últimas décadas en el modelo divulgativo de las empresas cobrase protagonismo la información de naturaleza narrativa. La relevancia adquirida en los últimos años por las partes narrativas del informe anual nos lleva a preguntarnos acerca de la utilidad de esa información, su empleo en la toma de decisiones por parte de los inversores y de otros usuarios y, en consecuencia, sobre sus implicaciones para los encargados de su elaboración y para los reguladores.

Diversos estudios realizados basados en encuestas ponen de manifiesto el interés de los analistas financieros por este tipo de información, que indican su uso en la elaboración de pronósticos y de informes relativos a recomendaciones de inversión. Así, los profesionales incorporan a sus informes una gran cantidad de datos no financieros correspondientes a las empresas analizadas, incluso en mayor medida que los datos financieros (Beattie y Pratt, 2002), considerándose particularmente útil la información de contenido previsional recogida en el informe (Clarkson *et al.*, 1999).

Otro tipo de estudios testa la capacidad predictiva de la información narrativa analizándola a través del estudio de la relación que existe entre el contenido de esa información y los resultados obtenidos en los siguientes ejercicios. Así, Simpson (2010) encuentra que los indicadores no financieros, recogidos en informes de empresas del sector de comunicaciones, tienen capacidad predictiva de los resultados futuros. Vanstraelen *et al.* (2003), en un estudio de la información narrativa realizada sobre ciento veinte informes anuales en Bélgica, Alemania y Holanda, encuentran que niveles elevados de información previsional no financiera están asociados con una baja dispersión y con una notable exactitud en las previsiones de los resultados de los analistas. También Jones (2007) proporciona evidencia sobre la capacidad de la información sobre I+D para reducir los errores en las predicciones de los analistas.

La utilidad y la flexibilidad en cuanto a los contenidos a incluir en este tipo de información han propiciado que a lo largo del tiempo y concretamente en los últimos años se haya incrementado su volumen de forma considerable, llegando a superar ampliamente al correspondiente a los estados contables¹.

¹ Smith y Taffler (2000) constatan que la parte narrativa de los informes anuales proporciona casi el doble de información que los estados financieros tradicionales. Del mismo modo, en el estudio de Andersen (2001), realizado sobre cien empresas cotizadas del Reino Unido, se observa que la información narrativa en los informes anuales pasó de representar un 45% en el año 1996 a un 57% en el 2000. Más recientemente, en el estudio *Hitting the Notes, But what's the Tune?* realizado por la Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) y Deloitte en el año 2010, se muestra un incremento de un 56% en la longitud del informe anual en el período 1996-2010, del cual más de la mitad se deriva de la información narrativa.

Su utilidad y la flexibilidad en cuanto a los contenidos a incluir en la información narrativa han propiciado que en los últimos años se haya incrementado su volumen de forma considerable

La extensión del informe, el formato de presentación o el lenguaje utilizado pueden ocasionar informes difíciles o engorrosos de leer y, por lo tanto, de interpretar

La claridad del informe de gestión

Aunque la información narrativa en un sentido amplio se podría definir como cualquiera relativa a la empresa que se presente a margen de las cuentas anuales, gran parte de las exigencias informativas de los usuarios están recogidas en las secciones narrativas de los informes anuales, concretamente en un informe que recoge la visión de la dirección acerca de la situación del negocio y también de sus perspectivas futuras, documento que en España recibe el nombre de «informe de gestión».

En ocasiones, el incremento de este tipo de información deriva de nuevos requerimientos normativos, cuya intención es subsanar las limitaciones de los estados contables, con el objeto de reflejar de forma completa la situación y las perspectivas de la empresa. Sin embargo, en otros casos esa información se presenta de forma voluntaria, reflejando así la consideración del informe anual como un documento estratégico orientado hacia las relaciones públicas, a través del cual la dirección trata de construir y proyectar una determinada imagen (Stanton y Stanton, 2002). No obstante, aunque el aumento de la cantidad de información narrativa divulgada debería implicar que sesatisfacen en mayor medida las necesidades de los diferentes usuarios, no siempre se cumple que el incremento de la oferta se acompañe de una mayor utilidad o calidad de la información. Así, la información puede ser abundante pero superflua, es decir, no relevante para la toma de decisiones. Al mismo tiempo, la extensión del informe, el formato de presentación o el lenguaje utilizado pueden ocasionar informes difíciles o engorrosos de leer y, por lo tanto, de interpretar.

La existencia de este tipo de deficiencias son recogidas en el informe de la ACCA (2012), realizado a partir de entrevistas con quinientos usuarios y elaboradores de informes de la dirección en Gran Bretaña, Estados Unidos y Canadá, entre cuyas conclusiones destacan las relativas al incumplimiento del requisito de comprensibilidad. Así, casi un 50% de los entrevistados considera que el informe es demasiado largo y más de un tercio lo encuentra demasiado complejo. Esta conclusión es compartida por el documento elaborado por ACCA y Deloitte (2010), que se basaba en entrevistas realizadas a directores financieros e inversores

institucionales, y en el que se afirmaba que la ampliación de los informes narrativos, más que incrementar la utilidad, es una de las principales razones para que se haya reducido a través de un incremento en su complejidad y a la sobrecarga de información que ocasiona.

Consciente de los problemas de comprensibilidad de la información narrativa, ya en 1998 la SEC (Securities and Exchange Commission) estadounidense publicó *The Plain English Rule*, un manual dirigido a las empresas que muestra técnicas para elaborar documentos más claros e informativos, con el objetivo de mejorar su legibilidad y la comprensibilidad a través del uso de elementos estilísticos y del lenguaje. El objetivo perseguido no es eliminar la información compleja² para hacer el documento de más fácil lectura, sino presentarla de forma ordenada y clara para que los inversores puedan comprenderla.

La guía publicada por la SEC tuvo un impacto positivo en la legibilidad de la información. Li (2008), en su estudio de los informes 10-K, y dentro de estos del MD&A (*Management Discussion and Analysis*) y de la memoria, encuentra que la legibilidad mejora a partir del ejercicio 1999, inmediatamente después de la publicación de la guía, efecto que podría atribuirse a esa guía. También el estudio de Loughran y McDonald (2010) sostiene que existió una mejora en la legibilidad de los documentos 10-K después del reglamento de la SEC.

Más recientemente, en el Reino Unido el Financial Reporting Council (FRC, 2009) publicó el documento *Louder than Words*, derivado de un proyecto para tratar de reducir la complejidad de las divulgaciones corporativas de las empresas, donde se contemplan una serie de principios para que la comunicación de la información sea efectiva, citando en particular la importancia de resaltar los mensajes importantes y evitar distraer al lector con información innecesaria.

Para comprobar el nivel de claridad de los informes de gestión elaborados por las compañías cotizadas españolas hemos realizado un estudio de diferentes elementos de los documentos que los hacen más claros y, por lo tanto, más comprensibles para el lector: la longitud del informe, la utilización de tablas y gráficos y el empleo de índices de contenidos. La muestra está compuesta por 316 informes de gestión consolidados de empresas que forman parte del Índice General de la Bolsa de Madrid durante los ejercicios 2007, 2008 y 2009³.

Teniendo en cuenta que la dificultad de procesamiento de la información se incrementa a medida que el texto se hace más largo, observamos que los informes de gestión

2 Entre sus recomendaciones se encuentra la relativa al análisis previo de las necesidades de los inversores para decidir acerca de la información que se va a publicar, lo que implica la incorporación al informe solamente de aquellos datos necesarios para la toma de decisiones.

3 Hemos excluido las entidades financieras y de seguros, por estar sometidas a una legislación específica, la muestra estudiada representa un 80% de la población.





La información incluida en el informe de gestión de las empresas cotizadas españolas es poco clara, siendo demasiado extensa y sin apenas uso de gráficos ni de índices

son muy extensos, alcanzado un tamaño medio de más de seis mil palabras (6.270) y, por lo tanto, difíciles de procesar por el lector⁴. Observamos que una parte importante de la información incluida en el documento ya está incluida en otros estados contables; así, la información relacionada con los riesgos de la empresa es prácticamente la misma que la incluida en la memoria de las compañías.

Los elementos de apoyo visual –como las tablas y los gráficos– ayudan a procesar la información mejor que el texto y afectan de manera positiva a la comprensión del documento (SEC, 1998). En nuestro estudio constatamos que la inclusión de tablas es frecuente, con una media de más de siete tablas por informe (7,11), incluyendo alguna tabla un 88,3% de los informes analizados. La utilización de los gráficos es mucho menor pues la media es de 1,78 gráficos por informe, incluyendo algún gráfico el 31% de los documentos.

Por último, tan sólo un 7,8% de los informes estudiados presentan un índice de contenidos con el que localizar la información de manera rápida al lector, una proporción baja teniendo en cuenta la extensión de los informes y que la utilización de los índices hace que la comunicación de información sea más efectiva (PricewaterhouseCoopers, 2008).

Conclusiones

En definitiva, la ausencia de regulación de contenidos y formatos puede derivar en la falta de utilidad de la información narrativa suministrada, en particular en el informe de gestión. En el análisis empírico realizado encontramos que la información incluida en el informe de gestión de las empresas cotizadas españolas es poco clara, siendo demasiado extensa y sin apenas uso de gráficos ni de índices.

En España no existe un documento de similares características a los manuales de buenas prácticas de los países anglosajones, pero en la reciente publicación de la *Guía para la elaboración del informe de gestión de las empresas cotizadas* (Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2013) se pone de manifiesto la necesidad de mejorar la calidad de la información contenida en dicho documento. Entre las reglas para la elaboración de los informes, en la citada

4 Si atendemos a los resultados de los trabajos centrados en el informe de la dirección de otros países, los documentos españoles son más extensos que los MD&A de las empresas cotizadas estadounidenses, que tienen una media de 4.665 palabras (Li, 2008). También los Operating Financial Review británicos son de menor extensión, teniendo una media de 3.014 palabras (Rutherford, 2003). En muchas ocasiones se repite información ya incluida en otros estados contables, por ejemplo, la información sobre riesgos.

guía se contempla que la redacción de los mismos debe ser clara y concisa, mencionando explícitamente que el formato y la redacción deben facilitar la comprensión del texto, recomendando la utilización de recursos gráficos (tablas, cuadros, gráficos...) y la cuantificación de la información. Asimismo, recoge entre sus principios que se deben evitar duplicidades con los estados financieros u otra información obligatoria y no se debe seleccionar la información irrelevante que convierta al documento en «poco útil e inmanejable».

A pesar de la utilidad de la anterior guía, consideramos que la publicación en España de un manual de buenas prácticas que oriente a las compañías en la elaboración de información narrativa más comprensible, a modo de los elaborados en los Estados Unidos o en Inglaterra, puede ayudar a mejorar la comunicación de la información narrativa a los usuarios. La guía debería recoger recomendaciones específicas y ejemplos sobre la utilización de formatos, elementos visuales, índices, información numérica, etc. en la elaboración de cualquier tipo de información narrativa de la empresa: carta del presidente, memoria, informe de gestión... ▽

Referencias

- Arthur Andersen** (2001): *Spice Up the Story: A Survey of Narrative Reporting in Annual*. St. Charles, IL: Arthur Andersen.
- Association of Chartered Certified Accountants** (2012): *Re-Assessing the Value of Corporate Reporting*. ACCA.
- Association of Chartered Certified Accountants; Deloitte** (2010): *Hitting the Notes, But what's the Tune? An International Survey of CFO's Views on Narrative Reporting*. ACCA/Deloitte.
- Beattie, V.; Pratt, K.** (2002): *Voluntary Annual Report Disclosures: What Users Want*. Edinburgh: The Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- Clarkson, P.; Kao, J.; Richardson, G.** (1999): "Evidence that Management Discussion and Analysis (MD&A) is a Part of a Firm's Overall Disclosure", *Contemporary Accounting Research*, 16, pp. 111-134.
- CNMV** (2013). Guía para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizadas. <http://www.cnmv.es/DocPortal/DocFaseConsulta/CNMV/GuiaInformeGestion.pdf>.
- Financial Reporting Council** (2009): *Louder than Words, Principles and Actions for Making Corporate Reports Less Complex and More Relevant*. London: FRC.
- Jones, D.A.** (2007): "Voluntary Disclosure in R&D-Intensive Industries", *Contemporary Accounting Research*, 24 (2), pp. 489-522.
- Li, F.** (2008): "Annual Report Readability, Current Earnings, and Earnings Persistence", *Journal of Accounting and Economics*, 45 (2-3), pp. 221-247.
- Loughran, T.; McDonald, B.** (2010): *Measuring Readability in Financial Text* (Working Paper).
- PricewaterhouseCoopers** (2008): *Recasting the Reporting Model: How to Simplify and Enhance Communications*. New York, NY: PWC.
- Rutherford, B.A.** (2003): "Obfuscation, Textual Complexity and the Role of Regulated Narrative Accounting Disclosure in Corporate Governance", *Journal of Management and Governance*, 7 (2), pp. 187-210.
- Securities and Exchange Commission** (1998): *A Plain English Handbook: How to Create Clear SEC Disclosure Documents*. Washington DC, WA: SEC.
- Simpson, A.** (2010) Analysts' Use of Nonfinancial Information Disclosures", *Contemporary Accounting Research*, 7 (1), pp. 249-288.
- Smith, M.; Taffler, R.** (2000): "The Chairman's Statement: A Content Analysis of Discretionary Disclosures", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 13 (5), pp. 624-647.
- Stanton, P.; Stanton, J.** (2002): "Corporate Annual Reports: Research Perspectives Used", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15 (4), pp. 478-500.
- Vanstraelen, A.; Zarzeski, M.; Robb, S.** (2003): "Corporate Nonfinancial Disclosure Practices and Financial Analyst Forecast Ability Across Three European Countries", *Journal of International Management and Accounting*, 14 (3), pp. 249-278.

El 'crowdfunding': una alternativa de financiación en tiempos de crisis



Isidoro Guzmán
Universidad Politécnica de Cartagena

La fuerte contracción del crédito bancario, consecuencia de la actual crisis financiera, ha puesto de manifiesto la imperiosa necesidad de escrutar nuevas formas alternativas a la intermediación financiera, entre las que destaca por su sustancial desarrollo emergente el 'crowdfunding', fórmula basada en el desarrollo de entornos electrónicos capaces de relacionar a demandantes de fondos, que desean poner en marcha proyectos empresariales, con un masivo número de potenciales oferentes de recursos, bajo una determinada regulación jurídica que intenta asegurar tanto el éxito de los proyectos de inversión financiados como la seguridad jurídica de los inversores

Introducción

Una de las consecuencias más graves de la demoledora crisis financiera que viene golpeando de forma contumaz el tejido empresarial en los últimos años ha sido, sin duda, la fuerte retracción del crédito a las empresas, situación que ha provocado una sustancial disminución de la capacidad de puesta en funcionamiento de nuevos proyectos de inversión, o del mantenimiento de los ya en curso.

El nocivo entorno económico descrito ha revelado la necesidad coyuntural de arbitrar fórmulas de financiación alternativas, entre las que ocupa un lugar destacado por su importante desarrollo el *crowdfunding*¹ o financiación colectiva, fórmula a través de la cual es posible financiar un proyecto empresarial mediante fondos ofrecidos masivamente por un gran número de potenciales inversores, que aportan sus recursos en cuantía relativamente reducida, permitiendo asegurar los fondos necesarios para financiar el proyecto seleccionado junto a la limitación del riesgo de pérdida.

En este sentido, con carácter general, para conseguir financiación para un determinado proyecto de inversión a través del *crowdfunding* tan sólo es necesario registrarse en una plataforma web diseñada al efecto, a través de la cual se detallan las características del proyecto a emprender, así como el importe requerido y el tiempo de duración de la campaña (Bedia, 2012).

Origen y concepto del 'crowdfunding'

El *crowdfunding*, que muchos entienden como un tipo de mecenazgo en la era moderna, parece que tuvo su origen en el año 1997, cuando el grupo británico de rock Marillion consiguió financiar a través de internet una de sus giras (Free Culture Forum, 2012). Su acogida a nivel mundial ha tenido gran relevancia, tal como lo acredita que exista un importante número de plataformas en diversos países en todo el mundo², entre los que también se encuentra España, las cuales son una vía alternativa a la intermediación financiera, dadas las dificultades de acceso al crédito de numerosos proyectos empresariales como consecuencia de la crisis económica desde el año 2008 (Comisión Europea, 2013a).

El concepto de *crowdfunding* se asocia a una forma de financiación colectiva de proyectos de inversión promovidos por personas físicas o jurídicas (promotores de proyectos), que utiliza como sede el portal virtual que ofrece

¹ El término *crowdfunding* también suele traducirse por «financiación en masa» o «financiación multitudinaria».

² Según el *Crowdfunding Industry Report*, en 2012 existían 452 plataformas de *crowdfunding* activas, concentrándose mayoritariamente en Estados Unidos (119) y Europa, particularmente en Reino Unido (44), Holanda (29), Francia (28), Alemania (20) y España (18), superando el millón del número de proyectos financiados, que en este caso es mayor en Europa que en Estados Unidos (654.000 vs. 532.000).



Para conseguir financiación para un determinado proyecto de inversión a través del 'crowdfunding' tan sólo es necesario registrarse en una plataforma web diseñada al efecto

internet (plataforma electrónica) para llegar a un amplio espectro de posibles inversores (aportantes de fondos), lo que la convierte en una opción dirigida a masas, usualmente relacionada con temas artísticos y culturales, pero sin convertirse de forma exclusiva en su única temática, por lo que no podemos considerarlo como un mecenazgo en sentido estricto (Free Culture Forum, 2012). La Comisión Europea se ha pronunciado expresamente sobre el concepto del *crowdfunding* indicando que «es una forma alternativa emergente de la financiación que conecta directamente a los que pueden dar, prestar o invertir el dinero con los que necesitan financiación para un proyecto específico» (Comisión Europea, 2013b) (Imagen 1).

Abundando en la figura del gestor, sobre la que pivota la esencia de la financiación a través de la fórmula del *crowdfunding*, este podrá actuar simplemente como un prestador de servicios, propiciando la existencia de un entorno de interacción electrónica restringido que proporcione a los usuarios registrados el acceso a los servicios y aplicaciones básicas necesarias para que los promotores de proyectos puedan exponerlos a través de la plataforma creada al efecto, facilitando simultáneamente a los potenciales inversores la realización de sus contribuciones, actividades todas ellas que en síntesis permiten afirmar que «el gestor actúa como un intermediario electrónico generador de un entorno de confianza y fiabilidad» (Rodríguez, 2013).

No obstante, la posición a adoptar por el gestor podría ser más dinámica, tomando bajo su responsabilidad otro tipo de acciones tales como gestionar las aportaciones o tramitar los préstamos garantizando su devolución, por lo que la regulación jurídica de este tipo de actuaciones debería contemplar las diferentes posibilidades que ofrece esta versátil forma de financiación.

Evolución del 'crowdfunding'

El desarrollo de esta emergente forma de financiación a nivel mundial ha sido espectacular en los últimos años, sobre todo en Estados Unidos y Europa (Imagen 2), siendo prueba de ello que según los datos del año 2013, los proyectos financiados bajo esta fórmula en Europa alcanzaron una cifra próxima a 750 millones de euros, mientras que a nivel mundial dicho importe se elevó hasta los 2.700 millones dólares, de los que 13 millones de dólares (unos 10 millones de euros) se dedicaron a proyectos radicados en España (El Confidencial, 2014), lo que evidencia la importancia que esta figura presenta en nuestro país, motivo por el cual surge la necesidad de establecer un marco jurídico al efecto, regulación a la que posteriormente se hará referencia en el presente trabajo.

Ante el fuerte crecimiento experimentado por el *crowdfunding*, el pasado año 2013 la Comisión Europea se planteó el estudio del valor añadido generado por este tipo de operaciones a través del lanzamiento de una consulta en la que invitaba a los potenciales interesados a compartir opiniones para poner de manifiesto sus posibles beneficios y riesgos, todo ello con el fin de obtener una base sólida para crear un marco jurídico que garantice su potencial desarrollo (Comisión Europea, 2013a).

La actuación de la Comisión viene avalada por las cifras que incluye en su informe sobre la consulta a la que acabamos de hacer referencia, de las que se desprende que en 2012 el *crowdfunding* en Europa registró un crecimiento estimado del 65% en comparación con el año 2011, alcanzando la cifra de 735 millones de euros, que se muestra altamente prometedora de cara al futuro en comparación con la disminución del mercado europeo de capital riesgo, que presentó un descenso de 3.000 millones de euros (Comisión Europea, 2013b).

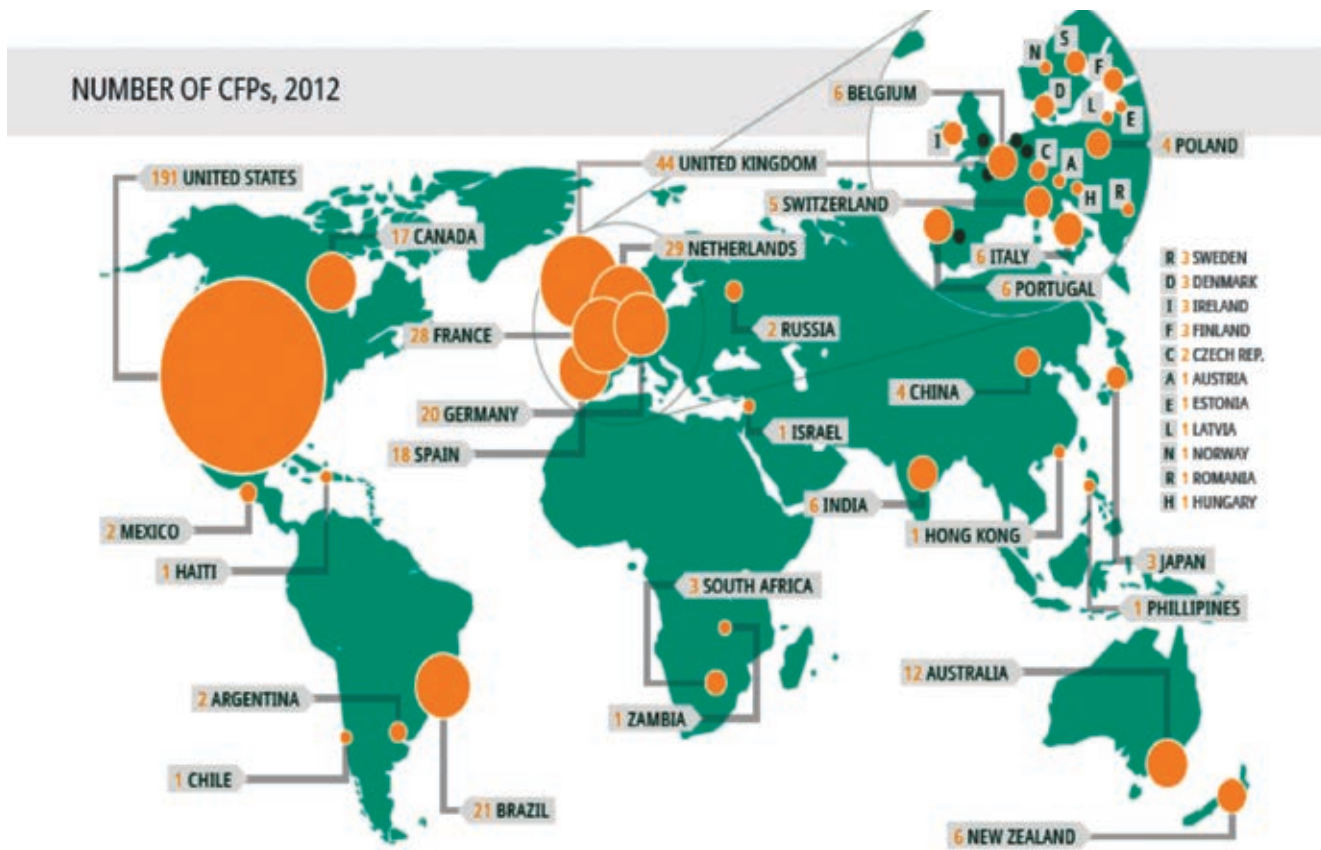
En relación a la regulación de *crowdfunding* en Europa, Michel Barnier, comisario responsable de dicha figura, ha puesto de manifiesto en 2013 la necesidad de establecer un marco normativo común, con la finalidad tanto de apoyar a las plataformas que sirven de soporte a dicha figura, como para minimizar los riesgos de los inversores, (web Observatorio Injuve, 2013), añadiendo que su desarrollo normativo básico a nivel europeo imitará probablemente al modelo estadounidense, que está siendo desa-

Imagen 1. Estructura del 'crowdfunding': sujetos intervinientes



Fuente: Elaboración propia

Imagen 2. Distribución de 'crowfundig' en el mundo



rollado por el Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) como regulador del sector financiero de Wall Street, en colaboración con la Securities and Exchange Commission (SEC) en su calidad de regulador bursátil (web *La carta de la bolsa*, 2013).

Clasificación del Crowdfunding

La Comisión Europea considera que el *crowdfunding* puede adoptar variadas formas para dar respuesta a la persistente crisis financiera (Comisión Europea, 2013b), y en este sentido, es posible identificar los siguientes modelos de *crowdfunding* (*Crowdfunding Industry Report*, 2012):

- *Equity-based crowdfunding*: se basa en la participación de los inversores en el capital de sociedades mercantiles, con el fin de conseguir un retorno mediante beneficios, rentas y acciones y/o participaciones.
- *Lending-based crowdfunding*: se soporta en préstamos obtenidos de los aportantes, con o sin intereses, donde los activistas actúan como prestatarios y los inversores como prestamistas, si bien estos préstamos conllevan algunos riesgos, por la dificultad que implica verificar la solvencia de las entidades que actúan como prestatarios.
- *Reward-based crowdfunding*: su finalidad es la financiación de proyectos a cambio de recompensas de carácter no financiero para los inversores.
- *Donation-based crowdfunding*: está dirigido básicamente a la financiación de proyectos sociales, abanderados ge-

Michel Barnier, comisario responsable de dicha figura, ha puesto de manifiesto en 2013 la necesidad de establecer un marco normativo común, con la finalidad tanto de apoyar a las plataformas que sirven de soporte a dicha figura como para minimizar los riesgos de los inversores

neralmente por entidades sin ánimo de lucro, mediante aportaciones en forma de donaciones.

El 'crowdfunding' en España: las Plataformas de Financiación Participativa (PFP)

En consonancia con la relevancia que el *crowdfunding* está presentando en la actualidad, recientemente el Gobierno español ha decidido el necesario establecimiento de medidas básicas para su desarrollo, motivo por el cual el pasado 28 de febrero de 2014, el Consejo de Ministros aprobó el Anteproyecto de Ley sobre Fomento de la Financiación Empresarial (Mineco, 2014), en cuyo Título V se hace específica referencia al régimen jurídico de dicha figura bajo la denominación de Plataformas de Financiación Participativa





va (PFP), que la citada normativa (art. 43.1) define como «sociedades que pongan en contacto a través de páginas web a una pluralidad de inversores con promotores de proyectos de financiación participativa», debiendo reunir como requisitos financieros un capital social igual o superior a 50.000 euros o disponer de un seguro de responsabilidad civil profesional, aval u otra garantía equivalente para hacer frente a la responsabilidad por negligencia con una cobertura de 150.000 euros para todo tipo de reclamaciones (art. 56).

El Anteproyecto de Ley circunscribe el concepto de «proyecto» a aquellas solicitudes de financiación cuyas características sean las siguientes (art. 44): i) estar destinadas a una pluralidad de personas (físicas o jurídicas) que esperan obtener un rendimiento monetario (y que no invierten profesionalmente); ii) estar realizadas por promotores (personas físicas o jurídicas) que solicitan la financiación en nombre propio; iii) su financiación debe estar vinculada a un proyecto concreto de tipo empresarial o personal (excluida la financiación de terceros), y iv) su modalidad de financiación debe estar plasmada a través de inversiones en el capital social de las PFP o bien mediante préstamos (art. 45.1), excluyéndose, por tanto, otras formas de financiación reconocidas en el extranjero a través de las figuras de la donación, el préstamo sin intereses o la compraventa.

En el caso de que las PFP utilicen la vía de los préstamos para formalizar la financiación al promotor por parte de los aportantes, el organismo regulador será el Banco de España, mientras que si se opta por la inversión en el capital societario de las PFP, dicha misión competirá a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (art. 54).

Desde la perspectiva de la protección al inversor, cabe subrayar que el Anteproyecto de Ley limita a 1.000.000 de euros la cantidad que se puede recaudar para un proyecto (art. 45), al tiempo que acota los importes máximos de las aportaciones por persona, estableciendo un máximo de 3.000 euros por proyecto y hasta 6.000 euros en varios proyectos de la misma plataforma en un período de 12 meses (art. 70).

En España operan diversas plataformas, tales como Verkami (2014), Goteo (2014) y Lánzanos (2014), plataforma esta última que se muestra como una de las más representativas del sector, y que desde su creación en 2010 a través de la figura jurídica de la sociedad de responsabilidad limitada ha permitido la captación de recursos para 1.500 proyectos, especialmente relacionados con cultura y tecnología, entre otros (Free Culture Forum, 2012).

A modo de conclusión

En un entorno económico de importantes dificultades para acceder al crédito, la aplicación de las nuevas tecnologías para el desarrollo de entornos electrónicos capaces de relacionar demandantes y oferentes de recursos financieros con el fin de financiar proyectos empresariales, ha permitido generar una forma alternativa de financiación a

En el Título V del Anteproyecto de Ley sobre Fomento de la Financiación Empresarial, se hace específica referencia al régimen jurídico de dicha figura bajo la denominación de 'Plataformas de Financiación Participativa (PFP)'

la intermediación financiera denominada genéricamente *crowdfunding*, término al que la futura legislación española, en trámite parlamentario, se refiere con el calificativo de «Plataformas de Financiación Participativas» (PFP).

El creciente desarrollo de esta nueva figura, tal como se pone de manifiesto en las importantes cifras de inversión alcanzadas tanto a nivel internacional como nacional, plantea la necesidad de su regulación jurídica, que en España ha tomado carta de naturaleza a través de la iniciativa legislativa del Gobierno plasmada en el Anteproyecto de Ley sobre Fomento de la Financiación Empresarial, que delimita los conceptos básicos para el desarrollo del *crowdfunding*, aunque con ciertas críticas respecto a los límites máximos fijados para la captación de recursos, por lo que sería deseable consensuar una legislación comunitaria que armonizase el funcionamiento de las PFP, dado el previsible trascendente desarrollo futuro de esta forma alternativa de financiación. ▽

Referencias

- Bedia García, I** (2012), <http://www.slideshare.net/IvanBedia/crowdfunding-15530706> (Fecha último acceso 11/03/2014).
- Comisión Europea** (2013a) http://ec.europa.eu/culture/news/20131011-crowdfunding_en.htm (Última fecha de acceso 07/03/2014).
- Comisión Europea** (2013b) Consultation Document Crowdfunding in the EU - Exploring the added value of potential EU action http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/crowdfunding/docs/consultation-document_en.pdf (Fecha último acceso 5/03/2014).
- Crowdfunding Industry Report**. "Market Trends, Composition and Crowdfunding platforms", *Massolutions*, Mayo 2012, www.crowdsourcing.org. (Fecha último acceso 12/03/2014).
- Crowdfunding Industry Report**. (2012) <http://crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf> (Fecha último acceso 06/03/2014).
- El Confidencial** (2014) <http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2014-02-28/el-gobierno-limita-el-crowdfunding-un-millon-maximo-con-aportaciones-de-3-000-94989/> (Fecha último acceso 10/03/2014).
- Free/libre culture fórum** (2012). <http://2012.fcforum.net/experiencias-crowdfunding-caracteristicas-retos-obstaculos/#intro> (Fecha último acceso 21/03/2014).
- Goteo** (2014) <http://goteo.org/faq> (Fecha último acceso 12/03/2014).
- Injuve** (2013) <http://www.injuve.es/observatorio/noticia/la-comision-europea-propone-legislar-el-%E2%80%9Ccrowdfunding> (Fecha último acceso 09/03/2014).
- La carta de la Bolsa** (2013) <http://lacartadelabolsa.com/leer/articulo/la-comision-europea-estudia-regular-el-crowdfunding> (Fecha último acceso 09/03/2014).
- Lánzanos** (2014), <http://www.lanzanos.com/> (Fecha último acceso 12/03/2014).
- Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO)** (2014), *Anteproyecto de Ley de Fomento de fomento de la actividad empresarial* http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2014/140228_sleg6607.pdf (Fecha último acceso 21/03/2014).
- Rodríguez de las Heras, T** (2013), "El Crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos", *Revista Pensar en Derecho* 3, 101-123.
- Verkami** (2014), <http://www.verkami.com> (Fecha último acceso 12/03/2014).

Pactos parasociales y retribución de los accionistas en las grandes empresas españolas: ¿el efecto Mateo?



Félix J. López
Universidad de Valladolid

Domingo Javier Santana
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Los pactos parasociales constituyen un instrumento de control corporativo ampliamente utilizado por las grandes empresas de nuestro país. Al modificar la relación entre los derechos de voto y la participación en los beneficios, este tipo de acuerdos puede tener dos efectos contrapuestos. Por un lado, cabe la posibilidad de una mayor implicación de los accionistas en la gestión de la empresa. Sin embargo, la concentración de un mayor poder de decisión en los accionistas firmantes del pacto puede acentuar los conflictos entre los propietarios vinculados al pacto y los minoritarios, creando incentivos para utilizar otras formas de remuneración distintas a la participación proporcional en el reparto de los beneficios de la empresa

El evangelista S. Mateo narra en su capítulo XXV la parábola del propietario de una heredad que, ante la necesidad de ausentarse durante un tiempo, encomendó la gestión de sus bienes a sus siervos. A su regreso, irritado por la desidia con que habían actuado algunos de ellos y a fin de recompensar a los siervos más diligentes, dispuso que se despojara de sus bienes a los primeros y fueran entregados a estos últimos. Ante la sorpresa de los que contemplaban la escena y para grabar esta enseñanza en sus mentes, el dueño pronunció la célebre frase de que «al que tiene se le dará más; y al que no tiene, aun lo que tiene, le será quitado». Este relato constituye la base del denominado efecto Mateo, término acuñado por el sociólogo Merton (1968), con el que se designa la acentuación de desigualdades en la situación de partida como consecuencia de un proceso desequilibrado de asignación de riqueza, conocimiento, poder, etc.

De alguna manera, el efecto Mateo se halla presente en los problemas de gobierno corporativo de las empresas de nuestro entorno. Así, a diferencia de las compañías anglosajonas, las empresas de Europa Continental (y las empresas españolas no son una excepción) se caracterizan por una notable concentración de la propiedad en manos de accionistas dominantes. Esta estructura de propiedad permite una mayor identificación de los directivos con los accionistas, pero puede conducir a otro tipo de problemas, como son una insuficiente atención dedicada a los accionistas minoritarios. En ese sentido se ha pronunciado explícitamente la Comisión Europea (2011a), al reconocer que los conflictos de intereses dentro de las empresas y la protección de los inversores minoritarios son las cuestiones de resolución más difíciles por parte del Derecho Mercantil. Abundando en esta inquietud, la propia Comisión Europea (2011b) emitió una consulta pública acerca del borrador sobre el marco legal del gobierno corporativo en la Unión Europea, con explícita mención a la protección legal de los accionistas minoritarios.

En este contexto ha de analizarse igualmente la reforma del gobierno corporativo actualmente en marcha en nuestro país dentro del Programa Nacional de Reformas para 2013. El 14 de octubre de 2013 la Comisión de Expertos creada por el Consejo de Ministros con este fin publicó su propuesta de modificaciones normativas. Como es lógico, una parte de dichas propuestas tratan de proteger más efectivamente los derechos de los accionistas minoritarios y





Los pactos parasociales permiten a los accionistas vinculados aumentar su control en la empresa manteniendo el mismo nivel de participación individual

han recibido acomodo en el Anteproyecto de Ley por el que se modifica la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Consejo de Ministros el pasado 13 de diciembre.

En situaciones que pueden desembocar en la aparición de conflictos de intereses entre los accionistas dominantes y los minoritarios, resulta de especial relevancia la distribución del poder en el seno de las empresas y el empleo de los mecanismos que permiten ampliar el control corporativo (*control enhancing mechanisms*). La formalización de coaliciones de accionistas o –utilizando la terminología del ordenamiento jurídico español– la firma de pactos parasociales sería un instrumento en este sentido. Tales pactos, en la medida en que corresponden a una expresión de la libre voluntad de los accionistas, gozan de respaldo legal en la mayor parte de los países europeos¹. Además, los escasos datos disponibles sobre estos pactos confirman el creciente uso de dicho mecanismo. Así, Boubaker (2007), Volpin (2002) y Santana Martín (2010) documentan la existencia de acuerdos entre accionistas en aproximadamente el 33% de las empresas francesas cotizadas, el 15% de las empresas italianas y el 27% de las empresas españolas, respectivamente. De hecho, puede afirmarse que este tipo de pactos son, después de las estructuras piramidales, el mecanismo de ampliación de control corporativo más habitualmente utilizado.

Sin embargo, la frecuencia de uso de los pactos parasociales contrasta con la reducida atención que, tanto en el mundo académico como en el ámbito profesional y entre las autoridades reguladoras, se ha prestado a las razones que pueden justificar la celebración de estos contratos por los grandes accionistas de las sociedades cotizadas. En nuestro país, el marco legal viene definido por la Ley 26/2003, de 17 de julio, con el fin de reforzar la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas, cuyo artículo 112 establece el deber de otorgar publicidad a los «... pactos que incluyan la regulación del ejercicio del derecho de voto en las juntas generales o que restrinjan o condicionen la libre transmisibilidad de las acciones en las sociedades anónimas cotizadas». De esta forma, los accionistas que suscriben dichos pactos limitan voluntariamente su sentido de voto o la transmisibilidad de su paquete de acciones. En contrapartida a esta limitación, los pactos parasociales permiten a los accionistas vinculados aumentar su control

en la empresa, manteniendo el mismo nivel de participación individual.

No ha de extrañar, por lo anteriormente indicado, que las coaliciones hayan sido utilizadas por los propietarios dominantes para aumentar su poder de control en detrimento de las medidas defensivas tradicionales, como son la limitación en el porcentaje de voto, la necesidad de mayorías cualificadas, etc. Más aún, en el mercado español se constata una menor presencia de coaliciones en aquellas empresas cuyos estatutos sociales incorporan cláusulas de blindaje, mientras que en las sociedades que no poseen tales medidas de blindaje dichos pactos resultan más frecuentes.

Y, si bien las coaliciones pueden servir para aumentar la implicación de los accionistas dominantes en la gestión corporativa, mejorar la supervisión directiva y dar mayor estabilidad a la estructura de propiedad, cabe la posibilidad de efectos no deseados como consecuencia de esta acumulación de poder, ya que las coaliciones también pueden ser utilizadas por los grandes accionistas para la transferencia y apropiación de riqueza de los accionistas minoritarios. De este modo, los pactos parasociales pueden limitar el control que puede ejercer la Junta General de Accionistas –órgano cuya función el Anteproyecto de Ley anteriormente citado trata de reforzar–, reducir significativamente la viabilidad de una oferta pública de adquisición de acciones o debilitar aún más la labor de control que debe ejercer el consejo de administración –cuyo nivel de eficacia el Global Competitiveness Report 2013-2014, recientemente publicado por el World Economic Forum sitúa en el puesto 93 de 148 países analizados–. Por tanto, los pactos parasociales pueden menoscabar la eficacia del sistema de gobierno y acentuar un eventual conflicto de intereses entre el núcleo de propietarios vinculados al pacto y el resto de accionistas.

Una de las estrategias corporativas en la que este doble efecto de las coaliciones de accionistas puede ser más patente es la política de dividendos. En España, al mismo tiempo que ha aumentado el uso de pactos parasociales, el reparto de beneficios a los pequeños accionistas de las empresas cotizadas ha disminuido. Así, mientras que en el año 2009 se repartieron en torno a 33.000 millones de euros, esa cifra cayó hasta los 23.200 millones de euros en 2013 (incluyendo el pago mediante acciones), mientras que los beneficios netos de las empresas del SIBE aumentaron desde los 26.971 millones de euros del año 2008 a

Una posible consecuencia de los pactos parasociales sería la reducción del pago de dividendos a los pequeños accionistas, ya que la retención de fondos facilita el control discrecional de los recursos corporativos por los accionistas vinculados al pacto

1 Según el estudio llevado a cabo por Institutional Shareholder Services (2007), la existencia de acuerdos entre accionistas está legalmente reconocida en Bélgica, Dinamarca, Alemania, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Polonia, España, Suecia y el Reino Unido.

los 30.982 millones de euros del año 2011. Si bien es cierto que podemos esgrimir la crisis financiera como la principal razón de esta tendencia, no es menos cierto que la estructura de gobierno de las empresas puede explicar, al menos en parte, esta inflexión. Como textualmente afirma la Comisión Europea (2011a), la política de dividendos es la piedra de toque en el mantenimiento de unas relaciones armónicas entre las empresas y sus propietarios, de modo que el debilitamiento de los mecanismos de gobierno corporativo y la insuficiente protección de los accionistas minoritarios pueden desembocar en un reparto de beneficios por debajo de lo razonable.

Desde esta perspectiva, una posible consecuencia de los pactos parasociales sería la reducción del pago de dividendos a los pequeños accionistas, ya que la retención de fondos facilita el control discrecional de los recursos corporativos por los accionistas vinculados al pacto. Este efecto puede verse ampliado por el hecho de que la retención de fondos normalmente alivia el escrutinio que los mercados de capitales hacen de la empresa, aspecto que puede ser especialmente relevante cuando los grandes accionistas poseen un papel social y político relevante.

Es cierto que no disponemos aún de evidencia concluyente en nuestro país sobre el efecto de los pactos parasociales en la remuneración de los accionistas. Investigaciones llevadas a cabo en el mercado italiano y alemán han confirmado la reducción en el reparto de dividendos a que conduce un excesivo control por parte de los accionistas mayoritarios (Gugler y Yurtoglu, 2003; Mancinelli y Ozkan, 2006). Esta carencia de estudios puede venir explicada por la dificultad de identificar dichas coaliciones, ya que la legislación de numerosos países no obliga a publicar los mencionados pactos.

La legislación española es una de las más avanzadas en este sentido, y precisamente por este motivo hemos de reflexionar sobre el efecto de los pactos parasociales en los accionistas minoritarios. La concentración de un mayor poder de decisión en los accionistas firmantes del pacto puede acentuar los conflictos entre los propietarios vinculados al pacto y los minoritarios, creando incentivos para utilizar otras formas de remuneración distintas a la participación proporcional en el reparto de los beneficios de la empresa. Además, al modificar la relación entre los derechos de voto y de *cash flow*, este tipo de instrumentos permite limitar los costes que los accionistas vinculados soportan por la extracción de beneficios privados a través, por ejemplo, de mayores remuneraciones del consejo de administración, o mediante transacciones con terceros a costes o precios que no reflejan los valores de mercado.

Teniendo en cuenta estos argumentos, parece lógico animar al legislador español a prestar mayor atención a este instrumento de gobierno, pues influye críticamente en la distribución del poder dentro de la empresa, confiriendo un mayor peso a los grandes accionistas y sin que dicho aumento de poder se encuentre limitado por la regla de proporcionalidad entre los derechos de decisión y de *cash flow*, lo que podría redundar en un perjuicio de los accionistas minoritarios. Resulta curioso que, mientras que la

La concentración de un mayor poder de decisión en los accionistas firmantes del pacto puede acentuar los conflictos entre los propietarios vinculados al pacto y los minoritarios

reforma del gobierno corporativo en nuestro país haya abordado decididamente cuestiones como la remuneración del consejo de administración o la realización de operaciones que supongan la transferencia de recursos u obligaciones entre la empresa y sus accionistas significativos, apenas ha contemplado los pactos parasociales. De hecho, el Código Unificado de Buen Gobierno, actualmente en vigor, no contiene ninguna recomendación sobre este tipo de instrumentos. Las posibles modificaciones derivadas del trámite de consulta pública y posterior recorrido parlamentario del Anteproyecto de Ley anteriormente citado y la prevista reforma del Código Unificado de Buen Gobierno sugerida por la Comisión de Expertos constituyen una buena oportunidad para garantizar el recto uso de unos acuerdos entre accionistas que permiten alterar el equilibrio entre la participación en la propiedad de la empresa y la capacidad para influir en las decisiones corporativas.

Es indudable que los pactos parasociales pueden aliviar algunos de los problemas de gobierno que aquejan a las empresas españolas pero, en la medida en que amplifican el poder de un grupo de grandes accionistas, podrían exacerbar otro tipo de problemas de gobierno. Ante la posibilidad de un efecto Mateo, sería bueno que la legislación española no perdiera de vista el doble efecto de estos acuerdos y el posible perjuicio sobre los accionistas minoritarios a que pueden conducir. ▼

Referencias

- Boubaker, S.** (2007): "Ownership-vote discrepancy and firm value: Evidence from France". *Multinational Finance Journal* 11(3/4), 211-252.
- Comisión Europea** (2011a): *Report of the Reflection Group on the future of EU company law*. Bruselas. European Commission.
- Comisión Europea** (2011b): *Green paper on the EU corporate governance framework*. Bruselas. European Commission.
- Gugler, K.; Yurtoglu, B.B.** (2003): "Corporate governance and dividend pay-out policy in Germany". *European Economic Review* 47, 731-758.
- Institutional Shareholder Services** (2007): *Report on the Proportionality Principle in the European Union*. External Study Commissioned by the European Commission.
- Mancinelli, L.; Ozkan, A.** (2006): "Ownership structure and dividend policy: Evidence from Italian firms". *The European Journal of Finance* 12(3), 265-282.
- Merton, R.K.** (1968): "The Matthew Effect in Science". *Science* 159 (3810), 56-63.
- Santana Martín, D.J.** (2010): "Los pactos parasociales en la Bolsa Española". *Universia Business Review* 28, 46-61.
- Volpin, P.** (2002): "Governance with poor investor protection: Evidence from top executive turnover". *Journal of Financial Economics* 64, 61-90.
- World Economic Forum** (2014): *Global Competitiveness Report 2013*. 2014 World Economic Forum.



¿Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera?



El papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política



Rafael Bautista
Universidad Loyola Andalucía

En un contexto económico globalizado, resulta cada vez más necesaria la intervención de instituciones tecnócratas con el propósito de conseguir una armonización internacional.

El caso del International Accounting Standards Board es paradigmático y puede servir de ejemplo a otras disciplinas. Sin embargo, su carácter privado lo convierte en constante objeto de dudas acerca de su legitimidad.

Este trabajo destaca los significativos esfuerzos del IASB por incrementar las salvaguardas que aseguren su carácter libre de influencias, especialmente a partir de la pasada década. No obstante, y en línea con la

creciente preocupación de la Comisión Europea por la legitimidad de las decisiones políticas de este tipo de organizaciones no electas, este trabajo sugiere la necesidad de una mayor investigación académica que monitorice los logros conseguidos tanto a nivel de legitimidad técnica como procedimental e institucional

La forma en la que las instituciones no directamente elegidas por los ciudadanos realizan una labor regulatoria es una cuestión controvertida por cuanto representa, en mayor o menor medida, la cesión de parte de la soberanía legislativa de los gobiernos. Esta preocupación ha cobrado especial relevancia con motivo de la última crisis económica internacional, que ha provocado el cuestionamiento de algunas decisiones adoptadas por organismos de origen tecnócrata, como el Banco Internacional de Pagos de Basilea o el propio International Accounting Standards Board (IASB).

En una sociedad democrática, el poder legislativo es conferido por la participación a través de las urnas de aquellos ciudadanos que se encuentran bajo su jurisdicción. En materia de información financiera, la necesidad de comparabilidad internacional ha favorecido que diferentes jurisdicciones hayan delegado su poder regulatorio (normalmente previo establecimiento del correspondiente mecanismo de *endorsement*) en un organismo de carácter transnacional.

La autoridad europea se cuestiona la influencia de estas instituciones en la creciente desconfianza de la ciudadanía acerca de la legitimidad de las decisiones políticas

En este sentido, la Unión Europea considera estas formas de regulación como una posible amenaza a la práctica democrática, como ha puesto de manifiesto entre sus objetivos de investigación en el Programa de Trabajo 2014-15 del Horizonte 2020, dentro del cual la autoridad europea se cuestiona la influencia de estas instituciones en la creciente desconfianza de la ciudadanía acerca de la legitimidad de las decisiones políticas:

«La forma en la que los actores privados ejercen poder sobre los gobiernos debería ser también investigada. Así mismo, la investigación debería medir la legitimidad de la toma de decisiones políticas y de las instituciones tecnócratas no electas (...) en situaciones de crisis, incluyendo la relación entre la creciente falta de legitimidad de las decisiones políticas, crisis de confianza política y nacionalismo»

(Comisión Europea, 2013)

Entre las diferentes alternativas para conseguir la internacionalización de la regulación de la información financiera, un elevado número de países ha optado por un organismo de carácter privado como el IASB, lo cual no se encuentra exento de controversia. Por un lado, esta opción resulta familiar en los sistemas legales de corte anglosajón, tradicionalmente acostumbrados a dejar en manos de técnicos la regulación de la información financiera, pero supone una importante colisión con los ordenamientos de tradición continental. Por otro lado, y a diferencia de otras instituciones con capital público –como el Banco Central Europeo o el Banco Internacional de Pagos de Basilea–, su carácter privado dota de aún mayor relevancia a la discusión acerca de su legitimidad política y pone la búsqueda de legitimidad en el centro mismo de la razón de ser del IASB.

Las primeras fuentes de legitimidad: la legitimidad técnica y la democrática

El IASB ha basado tradicionalmente su búsqueda de legitimidad política en dos dimensiones, técnica y democrática. En este sentido, el IASB ha intentado fortalecer la primera dimensión (legitimidad substancial), a través de la creación de un marco conceptual, y la segunda (legitimidad procedimental) a través del *due process* (Burlaud y Colasse, 2011).

La primera dimensión fue especialmente relevante en el origen del IASB y sirvió, entre otras razones, para justificar la elección de las Normas Internacionales de Contabilidad como estándares homogéneos internacionales. La capacidad técnica para la elaboración de normas de calidad consistentes entre sí y en el tiempo debe ser una característica fundamental del regulador contable. En el caso del IASB, dicha característica se materializa en la creación de un marco conceptual que, comenzando por el análisis de las necesidades de los usuarios de la información financiera, trata de asegurar la consistencia de las normas.

Después de esta primera etapa, el IASB ha tratado a lo largo del tiempo de ganar legitimidad a través del establecimiento de un proceso público de consulta o *due process*, basándose en el hecho de que la legitimidad de las normas depende también de la participación de quienes se ven afectados por su aplicación (Richardson y Eberlein, 2011). No obstante, la investigación previa ha detectado algunas ineficiencias en el *due process* que pueden afectar a la calidad de sus resultados.

Estas ineficiencias proceden, en primer lugar, de la baja participación de los agentes interesados en la parte visible de dicho proceso como, por ejemplo, la reducida presencia de los usuarios en el *due process* identificada por Jorissen *et al.* (2010). La existencia de barreras de entrada para la participación menoscaba el carácter democrático del proceso regulatorio. La investigación previa sugiere que la participación en el *due process* requiere de unos recursos financieros y de una capacidad técnica mínimos que limita la presencia de determinados colectivos (Burlaud y Colasse, 2011). Este hecho tiene como consecuencia la falta de representación de determinadas posiciones, si tenemos en cuenta que, según la teoría de los intereses propios, la participación en el *due process* está motivada por la consecución de los efectos económicos que más benefician al remitente (Sutton, 1984).

El fenómeno *lobbying*, por lo tanto, tiene significativas consecuencias en la regulación de la información financiera. Definido por Sutton (1984) como la participación voluntaria e interesada de los individuos en el proceso regulatorio, a través de las acciones necesarias para influir en el mismo con el objetivo de defender los intereses propios o los del colectivo al que representan, se basa en el

El IASB ha basado tradicionalmente su búsqueda de legitimidad política en dos dimensiones: técnica y democrática





Como consecuencia del proceso de revisión de la Constitución de la IFRS Foundation, llevado a cabo entre 2008 y 2010, han tenido lugar algunos hechos relevantes en la búsqueda de legitimidad institucional

hecho de que las normas contables producen efectos económicos suficientemente relevantes como para modificar la conducta de los preparadores e incluso para provocar la interacción de los agentes interesados con el regulador. Su monitorización a través de la investigación académica debe favorecer la legitimación de las normas emitidas.

En segundo lugar, y adicionalmente a las ineficiencias del propio proceso público, la existencia de vías alternativas de influencia sobre el IASB al margen del *due process*, a través de lo que Zeff (2008) define como «*political lobbying*», reduce también la legitimidad del producto final. De hecho, algunas opiniones sugieren que estas vías de influencia no visibles resultan más efectivas incluso que la participación a través del *due process* (Cortese e Irvine, 2010; Le Manh, 2011).

Entre las prácticas de *lobbying* no visibles encontramos cualquier tipo de presiones políticas y financieras que pueden llegar a comprometer la independencia del IASB, aprovechando los mecanismos de isomorfismo institucional del regulador contable, tal y como los definieron DiMaggio y Powell (1983). Desde el punto de vista financiero existen evidencias de relación entre la aportación financiera y los niveles de influencia sobre el IASB (Cortese e Irvine, 2010). Desde el punto de vista institucional, la literatura existente coincide en señalar una mayor influencia de las autoridades de los mercados de valores, Security Exchange Commission (SEC) e International Organisation of Securities Commissions (IOSCO), de otros *standards setters*, especialmente el Financial Standards Accounting Board (FASB), y de autoridades gubernamentales, preeminentemente la Unión Europea (Camfferman y Zeff, 2007; Zeff, 2008; Le Mahn, 2011).

El refuerzo de la legitimidad institucional

De acuerdo con lo anterior, la ineficiencia derivada del fenómeno *lobbying*, es decir, la existencia de individuos o grupos de interés sistemáticamente más influyentes movidos por su propio interés, tiene un impacto negativo en la

calidad de las normas, puesto que las alejan de su objetivo de representar la imagen fiel para la correcta toma de decisiones. En cualquier caso, y a pesar de las posibles deficiencias detectadas, consideramos que la evolución del IASB en su intento por incrementar la independencia, transparencia y eficacia de la regulación internacional es positiva. Especialmente intensa en 2001, año que determinó la transformación del antiguo IASC en el actual IASB, y a partir de 2009, debido al incremento de jurisdicciones adheridas y a las presiones recibidas como consecuencia de la crisis financiera. Estas reformas abundan en la mejora de sus mecanismos de gobierno y de supervisión del Consejo. El cuestionamiento de su carácter privado conduce al establecimiento de un sólido mecanismo de gobierno corporativo, que levanta el tercer pilar de legitimidad: la institucional.

Como consecuencia del proceso de revisión de la Constitución de la IFRS Foundation llevado a cabo entre 2008 y 2010, han tenido lugar algunos hechos relevantes en la búsqueda de legitimidad institucional, como son la creación del Monitoring Board como órgano supervisor del Consejo o el incremento del número de miembros en el Consejo hasta 16, para fortalecer su diversidad geográfica. Creado en 2009, el Monitoring Board, tiene como propósito servir como mecanismo de interacción formal entre las autoridades de los mercados de valores y el regulador contable a través del «Memorandum de Entendimiento para el Fortalecimiento del Marco Institucional de la IFRS Foundation». Este comité tiene competencias en asuntos de gobierno sensibles, como son la aprobación de los criterios para la selección de nuevos patronos o la revisión de la idoneidad de los acuerdos de financiación del IASB.

En general, consideramos que la creación de este órgano supervisor constituye un paso adelante en la búsqueda de legitimidad institucional por parte del IASB, a pesar de algunas controversias derivadas tanto de su composición como de sus funciones. En cuanto a su composición, su reducido número de representantes limita su dispersión geográfica. Formado inicialmente por 5 miembros (2 representantes del IOSCO, y 1 de la SEC, de la Comisión Europea y del Financial Services Agency of Japan), su número pretendía aumentarse hasta un total de 11 a finales

La investigación académica, por su parte, debe proveer de las evidencias necesarias para evaluar los logros en dicha legitimidad en sus dimensiones tanto técnica como procedimental e institucional

de 2013. Por otro lado, algunos comentarios aluden a la necesidad de abrir la representación a otros colectivos de agentes interesados más allá de las autoridades de valores (IFRS Foundation Monitoring Board, 2013).

La segunda fuente de controversia procede de la posible intromisión del Monitoring Board, tanto en el proceso de establecimiento de la agenda por parte del IASB como en el nombramiento del presidente del IASB. En este sentido, el presidente del Monitoring Board se ha pronunciado expresamente:

«El Monitoring Board jugará un papel muy limitado en relación al establecimiento de la agenda; los patronos de la IFRS Foundation tendrán la responsabilidad última de la selección del presidente del IASB y no habrá intento de menoscabar su autoridad o responsabilidad de forma alguna».

(Monitoring Board and IFRS Foundation Trustees Meeting, 2013: 4-5).

El desarrollo de estos mecanismos de transparencia e independencia ha tenido como catalizador dos hechos fundamentales. En primer lugar, como consecuencia de la reciente crisis financiera, las autoridades políticas han optado por instar al IASB a fortalecer su proceso democrático, en lugar de promover un cambio en el modelo que devolviera la regulación contable a las sedes parlamentarias (Danjou y Walton, 2012). En segundo lugar, el creciente número de países que han adoptado (o están en proceso de hacerlo) las Normas Internacionales de Información Financiera, especialmente relevante en Latinoamérica y Asia, ha favorecido el refuerzo institucional de un organismo como el IASB cuya sede principal, no olvidemos, se encuentra en Londres.

Conclusiones

En resumen, aunque los esfuerzos realizados en los últimos años por el regulador contable internacional en su búsqueda de legitimidad han sido significativos, se deben continuar reforzando las salvaguardas necesarias para reducir los efectos de las ineficiencias institucionales y procedimentales aún existentes. La investigación académica, por su parte, debe proveer de las evidencias necesarias para evaluar los logros en dicha legitimidad en sus dimensiones tanto técnica como procedimental e institucional.

En cuanto a la legitimidad técnica, la investigación debe asegurar la coherencia de las nuevas normas emitidas con respecto al marco de conceptos. Para ello, es necesario promover la investigación de acuerdo con un itinerario lógico-deductivo a partir del marco conceptual. La investigación ex ante de las normas contables es una necesidad

creciente para el IASB, entre otras razones por la ausencia de sesgo que se le presupone a los académicos.

En segundo lugar, en cuanto a la legitimidad procedimental e institucional, la investigación debe profundizar en las asimetrías de influencia por parte de determinados individuos y/o colectivos que pueden afectar a la calidad de las normas. Para ello, consideramos necesario continuar con el estudio del fenómeno *lobbying* sobre el IASB en todas sus manifestaciones, tanto visibles como no visibles.

En un contexto de globalización, cada vez serán precisas más instituciones que armonicen internacionalmente las diversas dimensiones sociales. Por su naturaleza especializada, cobra especial relevancia la consecución de un adecuado equilibrio entre la necesidad de instituciones tecnócratas no directamente elegidas por los ciudadanos y unos niveles suficientes de legitimidad democrática. El caso del IASB es paradigmático y puede servir de ejemplo a otras disciplinas. Por ello, la investigación de los mecanismos que refuerzan su legitimidad es aún más relevante. ▽

Referencias

- Burlaud, A.; Colasse, B.** (2011). "International accounting standardisation: is politics back?". *Accounting in Europe*, 8(1), 23-47.
- Camfferman, K.; Zeff, S.** (Eds.) (2007). *Financial reporting and global capital markets- a history of the international accounting standards committee, 1973-2000*. Oxford: Oxford University Press.
- Comisión Europea** (2013). *Horizon 2020. Work Programme 2014-2015*. Disponible en http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/main/h2020-wp1415-societies_en.pdf.
- Cortese, C.L.; Irvine, H.J.** (2010). "Powerful players: How constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for the extractive industries". *Accounting Forum*, 34 (2), 76-88.
- Danjou, P.; Walton, P.** (2012). "The legitimacy of the IASB", *Accounting in Europe*, 9 (1), 1-15.
- Di Maggio, P.W.; Powell, W.W.** (1983). "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organisational fields". *American Sociology Review*, 48 (2), 147-160.
- Jorissen, A.; Lybaert, N.; Orens, R.; Van Der Tas, L.** (2010). "Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-Issue/ Multi-Period Analysis". *European Accounting Review*, 21(4), 693-729.
- Le Manh, A.** (2011). "Investigating the IASB's due process: the case of comprehensive income project". Disponible en http://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/sowi_lehrstuehle/steuerlehre/Download_Eierle/EUFIN_2011/Le_Manh.pdf.
- Monitoring Board Meeting** (2013). *Minutes of Private Meeting*. Abril. Disponible en http://www.iosco.org/monitoring_board/pdf/Meeting20130411-1.pdf.
- Monitoring Board and IFRS Foundation Trustees Meeting** (2013). *Transcript of Public Meeting*. Abril. Disponible en http://www.iosco.org/monitoring_board/pdf/Meeting20130411-2.pdf.
- Richardson, A.J.; Eberlein, B.** (2011). "Legitimizing Transnational Standard-setting: The Case of The International Accounting Standards Board". *Journal of Business Ethics*, 98, 217-245.
- Sutton, T.G.** (1984). "Lobbying of accounting standard-setting bodies in the U.K. and the U.S.A.: a Downsian analysis". *Accounting, Organizations and Society*, 9 (1), 81-95.
- Zeff, S.A.** (2008). "Political Lobbying on Accounting Standards –US, UK and International Experience", en Nobes, C. y Parker, R. (eds.), *Comparative International Accounting*, IX edition, Pearson Education Limited, Prentice Hall, Financial Times, pp.206-234.



¿Qué hace un político como usted en un Consejo como este?



Tribuna de opinión

Carolina Bona
Jerónimo Pérez
Domingo Javier Santana

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

El mercado bursátil español se caracteriza por la escasa transparencia en relación a los nexos entre las élites políticas y corporativas. La evidencia empírica precedente ha puesto de manifiesto que la presencia de ex políticos en los consejos de administración podría tanto favorecer como perjudicar los intereses de los accionistas minoritarios, siendo de gran importancia el entorno institucional en el que opera la empresa a la hora de analizar el papel de las conexiones políticas. De esta manera, teniendo en cuenta las características del contexto español, es preciso aumentar la transparencia sobre las relaciones entre empresas y ex políticos

La crisis financiera que afecta a países europeos como Grecia, Italia, Irlanda, Portugal y España desde mediados de 2007 ha reavivado el interés por el estudio de las conexiones entre el ámbito político y empresarial, especialmente por la incidencia de tales conexiones en el comportamiento corporativo. El caso Bankia ilustra esta preocupación. La empresa, caracterizada por una alta presencia de ex cargos políticos en el consejo de administración, reveló un beneficio de 305 millones de euros en 2011. No obstante, tras la intervención de la compañía, sus cuentas anuales fueron reformuladas, por lo que el beneficio se tornó en unas pérdidas cercanas a los 3.000 millones de euros, con el consiguiente quebranto para miles de accionistas minoritarios.

La escasa transparencia asociada a los nexos entre las élites políticas y corporativas, así como la ausencia de una definición generalmente aceptada de lo que se entiende por conexión política, suponen una importante dificultad para el análisis de su impacto en el comportamiento corporativo (Chen *et al.*, 2011). En términos generales, los trabajos previos consideran la existencia de una empresa políticamente conectada cuando al menos uno de los miembros de su consejo de administración es un ex cargo político (p. ej., Faccio, 2006; Goldman *et al.*, 2009; Chaney *et al.*, 2011; Chen *et al.*, 2011; Boubraki *et al.*, 2012).

Autores como Agrawal y Knoeber (2001), Faccio (2006) y Goldman *et al.* (2009) consideran que los nexos entre las élites políticas y corporativas pueden proporcionar a la empresa un acceso favorable a la financiación bancaria, experiencia en procedimientos burocráticos y legislativos, así como tratamientos preferentes por parte del gobierno (menores tasas impositivas, preferencia en el otorgamiento de contratos gubernamentales, menor presión regulatoria o mayor vigilancia de los competidores). De acuerdo con esta concepción de las conexiones políticas, Fisman (2001) muestra que el valor de mercado de las empresas de Indonesia que tenían importantes vínculos con la familia encabezada por el presidente Suharto experimentó un decremento significativo tras la publicación de noticias sobre el deterioro de la salud del presidente. De modo análogo, Faccio y Parsley (2009) ponen de relieve una disminución en el valor de las empresas después de la muerte de políticos que residían o nacieron en la misma zona geográfica en la que tales empresas se encontraban domiciliadas.

Frente a esta visión, en la que se pone de manifiesto el beneficio que supone para los accionistas la presencia de ex políticos en el consejo de administración, otros estudios señalan que las conexiones políticas incrementan las asimetrías informativas derivadas de la separación entre propiedad y control (Chen *et al.*, 2011). De esta manera, Qian *et al.* (2011) ponen de relieve que las prácticas de *tunneling* (transferencia de recursos de la empresa hacia los accionistas controladores) y *self-dealing* (utilización de la posición de poder del accionista controlador para rea-

Las conexiones políticas se convierten en un mecanismo que debilita la disciplina que puede ejercer el mercado sobre la actuación de los agentes que controlan el proceso de toma de decisiones

lizar actuaciones en su propio beneficio) son más pronunciadas en las empresas políticamente conectadas cuando el fin de la conexión política es asegurar el acceso a la financiación bancaria. En este sentido, las conexiones políticas se convierten en un mecanismo que debilita la disciplina que puede ejercer el mercado sobre la actuación de los agentes que controlan el proceso de toma de decisiones.

Estas visiones contrapuestas de las conexiones políticas vienen a poner de relieve la importancia de considerar adecuadamente el entorno institucional en el que opera la empresa a la hora de analizar el papel de las conexiones políticas. Ciertamente, el entorno afecta no sólo al objetivo de las mismas, sino también a los costes y beneficios asociados a dichas conexiones. De esta manera, Faccio (2010) muestra que las diferencias entre las empresas políticamente conectadas y las que no lo están son mayores en entornos institucionales de débil protección legal, señalando además que los costes y beneficios de las conexiones políticas varían por países. Todo ello nos lleva al planteamiento de la siguiente pregunta: ¿Qué papel juega la presencia de ex políticos en el consejo de administración en un entorno institucional como el español?

En España, la ola masiva de privatizaciones de las últimas décadas vino acompañada del nombramiento de numerosos ex cargos políticos como consejeros de las empresas privatizadas. Es esta una situación frecuente en nuestro país, caracterizado por una alta concentración de propiedad en manos del accionista principal, una débil protección legal de los intereses de los accionistas minoritarios (p. ej., La Porta *et al.*, 1998) y un elevado nivel de corrupción (Transparency International, 2012). De esta manera, cuando las empresas confían en menor medida en el sistema legal para hacer cumplir los contratos, las conexiones políticas adquieren una especial relevancia en el ámbito empresarial (Li *et al.*, 2008).

Así, en el período 2003-2012¹ el 47,56% de las sociedades no financieras cotizadas españolas están políticamente conectadas, es decir, son empresas en las que al menos uno de los miembros de su consejo de administración es un ex político. Asimismo, se observa que en el mismo período se ha producido un incremento significativo en el

porcentaje de empresas políticamente conectadas (de un 42,9% en 2003 a un 48,5% en 2012). En un 90% de los casos los ex políticos no forman parte del equipo directivo, poseyendo en términos medios una escasa proporción de la propiedad de las empresas de las que forman parte (0,25% de los derechos de voto).

En términos generales, el consejo de administración posee tres funciones básicas: supervisar la actuación directiva, facilitar el acceso a recursos clave y proporcionar asesoramiento a los directivos (p. ej., Adams *et al.*, 2010). Resulta evidente que los ex políticos son nombrados consejeros especialmente por su capacidad para proporcionar a la empresa recursos clave que posibiliten la adecuada implementación de la estrategia corporativa. En este sentido, atendiendo a la teoría de la dependencia de recursos (Pfeffer y Salancik, 1978) las conexiones políticas incrementan el valor de la empresa, por cuanto contribuyen a que esta obtenga recursos que proporcionan valor y le ayudan a superar incertidumbres externas (p. ej., Fisman, 2001; Faccio, 2006; Faccio y Parsley, 2009; Faccio *et al.*, 2007; Goldman *et al.*, 2009; Faccio, 2010).

Ahora bien, en el caso español esta función del ex político como suministrador de recursos clave se enmarca en un contexto caracterizado por: (1) una alta concentración de propiedad, fundamentalmente en manos de bancos y familias, los cuales se involucran activamente en la gestión corporativa (p. ej., La Porta *et al.*, 1999; Santana y Aguiar, 2006) y (2) la existencia de consejos de administración controlados por consejeros ejecutivos y consejeros externos fuertemente vinculados al accionista controlador (Cuervo, 2002).

Desde el punto de vista de la teoría de la agencia, en un escenario donde la principal preocupación del gobierno corporativo es proteger al accionista minoritario de la eventual expropiación por parte del propietario controlador (p. ej., La Porta *et al.*, 2000), la presencia de ex políticos en el consejo de administración podría incrementar los incentivos de dicho propietario a la expropiación de rentas a los minoritarios, particularmente cuando la finalidad de la conexión política es proporcionar a la empresa recursos financieros que podrían disminuir la disciplina ejercida por los mercados de capitales. Frente a esta perspectiva, debemos precisar que no todas las conexiones políticas tienen la misma finalidad. Así, cuando el objeti-

En el período 2003-2012 el 47,56% de las sociedades no financieras cotizadas españolas están políticamente conectadas, es decir, son empresas en las que al menos uno de los miembros de su consejo de administración es un ex político

¹ Los siguientes datos han sido obtenidos a partir del análisis de distintas fuentes de información. Así, en primer lugar se ha analizado el currículum vitae de los miembros del consejo que aparecen en los informes de gobierno corporativo publicados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y en las páginas web de las empresas. Finalmente, para aquellas empresas en las que esta información no estaba disponible, se ha recabado la información mediante contacto directo con la entidad.





La presencia de ex políticos en el consejo de administración podría incrementar los incentivos de dicho propietario a la expropiación de rentas a los minoritarios

vo fundamental de la conexión no es proporcionar a la empresa recursos financieros sino beneficios «inocuos» (Goldman *et al.*, 2009) concretados en suministrar experiencia o servir de guía en procedimientos administrativos y burocráticos, podría surgir un efecto alineamiento. Así, a diferencia de lo que ocurre en empresas con propiedad dispersa, el propietario controlador, al poseer un importante volumen de derechos de voto y un horizonte de inversión a largo plazo, muestra una mayor preocupación por la supervivencia futura de la empresa y por su propia reputación que, de otra parte, está fuertemente ligada a la reputación corporativa (Anderson *et al.*, 2003). Esta preocupación por la reputación incrementaría el coste asociado a cualquier conducta no maximizadora del valor a largo plazo, lo que disminuiría los incentivos del propietario controlador a expropiar la riqueza de los minoritarios.

No obstante, la teoría de la agencia, marco teórico recurrente en los estudios sobre consejo de administración y comportamiento corporativo, se muestra insuficiente para explicar las diferentes dinámicas observadas en las empresas con consejos de administración políticamente conectados. Así, cabe la posibilidad de que el accionista de control, en lugar de actuar del modo oportunista sugerido por el enfoque de agencia, se comporte como buen defensor de los recursos que le han sido encomendados (enfoque *steward*). Atendiendo a esta última aproximación, el accionista controlador optaría por colocar en el consejo de administración a aquellos ex cargos políticos que le posibiliten cumplir sus objetivos estratégicos, proporcionándole experiencia y ayudando a la empresa a «navegar» en los procedimientos burocráticos y administrativos (Goldman *et al.*, 2009) al objeto de incrementar el valor y la reputación corporativa.

Por tanto, como se puede apreciar, la presencia de ex políticos en los consejos de las empresas cotizadas españolas podría conllevar importantes consecuencias en el comportamiento corporativo. Sin embargo, la regulación española no contempla la necesidad de proporcionar información sobre la existencia de conexiones políticas en el seno de las empresas cotizadas. De esta manera, la Ley del Mercado de Valores recoge la obligatoriedad de realizar y publicar un Informe Anual de Gobierno Corporativo en el que se recojan, entre otros aspectos, la composición del consejo de administración. Desarrollando esta norma, la Orden ECC/461/2013 establece el contenido de dicho informe, centrándose en la publicación de la condición del consejero como ejecutivo o externo (indicándose en este caso su carácter dominical o independiente).

Considerando que la supervisión activa no es la finalidad primordial que se atribuye a este tipo de consejeros, en un contexto como el descrito, este énfasis del regulador por la independencia del consejo podría conllevar la desatención de otros aspectos de vital importancia asociados al funcionamiento del consejo. En este sentido, entendemos que la protección del inversor y la confianza de los mercados se verían, en el caso español, notablemente incrementadas ante el aumento de la transparencia en la información relativa a la existencia de ex políticos en el seno del consejo de administración, ya que tal como hemos señalado anteriormente cuando las empresas no pueden confiar en el sistema legal para hacer cumplir los contratos, las conexiones políticas adquieren un protagonismo esencial en el mundo empresarial. Así, en el contexto descrito, el suministro de este tipo de información puede ser tan importante como la inclusión de información relativa a la naturaleza ejecutiva o no ejecutiva del consejero en el informe de gobierno corporativo. Se trata, por tanto, de aumentar la transparencia priorizando la función que el consejero cumple en el gobierno de la empresa más que de «etiquetar» al consejero en función de si tiene o no un carácter ejecutivo. ▽

Referencias

- Adams, R.B.; Hermalin, B.E.; Weisbach, M.S.**, 2010. "The Role of Boards of Directors in Corporate Governance: A Conceptual Framework and Survey". *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, 48(1): 58-107.
- Agrawal, A.; Knoeber, C.R.**, 2001. "Do some outside directors play a political role?". *Journal of Law and Economics*, 44: 179-198.
- Faccio, M.** 2006. "Politically-connected firms". *American Economic Review*, 96: 369-386.
- Goldman, E.; Rocholl, J.; So, J.**, 2009. "Do politically connected boards affect firm value?". *The Review of Financial Studies*, 22: 2331-2360.
- Chaney, P.K.; Faccio, M.; Parsley, D.**, 2011. "The quality of accounting information in politically connected firms". *Journal of Accounting and Economics*, 51: 58-76.
- Chen, C.J.P.; Li, Z.; Zu, X.; Sun, Z.**, 2011. "Rent-seeking incentives, corporate political connections, and the control structure of private firms: Chinese evidence". *Journal of Corporate Finance*, 17: 229-243.
- Boubakri, N.; Guedhami, O.; Mishra, D.; Saffar, W.**, 2012. "Political connections and the cost of equity capital". *Journal of Corporate Finance*, 18: 541-559.
- Fisman, R.**, 2001. "Estimating the value of political connections". *American Economic Review*, 91: 1095-1102.
- Faccio, M.**, 2006. "Politically-connected firms". *American Economic Review*, 96: 369-386.
- Faccio, M.; Parsley, D.C.**, 2009. "Sudden deaths: Taking stock of geographic ties". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44: 683-718.
- Qian, M.; Pan, H.; Yeung, B.**, 2011. *Expropriation of minority shareholders in politically connected firms*. SSRN Working Paper.
- Faccio, M.; Masulis, R.W.; McConnell, J.J.**, 2007. "Political connections and Corporate Bailouts". *The Journal of Finance*, 61(6): 2597-2635.
- Faccio, M.**, 2010. "Differences between Politically Connected and Non connected Firms: A Cross-Country Analysis". *Financial Management*, 39: 905-928.
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A.; Vishny, R.W.**, 1998. "Law and Finance". *Journal of Political Economy*, 106: 1113-55.
- Transparency International**, 2012. *Corruption Perceptions Index*. Available: http://files.transparency.org/content/download/537/2229/file/2012_CPI_brochure_EN.pdf (Accessed 27 October 2013).
- La Porta, R.; López de Silanes, F.; Shleifer, A.; Vishny, R.**, 2000. "Investor protection and corporate governance". *Journal of Financial Economics*, 58: 3-27.
- Santana Martín, D.J.; Aguiar Díaz, I.**, 2006. "El último propietario de las empresas cotizadas españolas. 1996-2002". *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 26: 47-72.
- Cuervo, A.** 2002. "Corporate governance mechanisms: A plea for less code of good governance and more market control". *Corporate Governance: An International Review*, 10: 84-93.

NUEVA EDICIÓN EN ESPAÑOL **COSO MARCO INTEGRADO**

UN DOCUMENTO INDISPENSABLE
PARA EL CONTROL INTERNO



**ACTUALIZACIÓN 2013
YA DISPONIBLE**

El auditor ante el Informe Integrado



Tribuna de opinión



Rubén del Río
Mayte Fernández
Universidad de Vigo

La UE está en pleno proceso de reforma del mercado de servicios de auditoría con el objetivo de mejorar la calidad y la transparencia de la auditoría y evitar conflictos de intereses. Por otra parte, se ha publicado el 'Marco Internacional de Elaboración de Informes Integrados', que pretende abarcar toda la información clave de la empresa, la estrategia, su gobierno corporativo, el control de riesgos y el contexto social y económico en el que opera. El problema surge al intentar determinar el papel del auditor de cuentas en ese nuevo contexto ¿debe revisar todos los indicadores estratégicos de la empresa auditada? ¿Se van a producir cambios en el papel fundamental del auditor?

Antecedentes del informe integrado

El 9 de diciembre de 2013 se publicó, por parte del Consejo Internacional de informes Integrados (en adelante IIRC) el Marco Internacional de Elaboración de Informes Integrados (en adelante IR) que, sin duda, marcará un antes y un después respecto a la información empresarial. En España AECA está ampliamente comprometida con el desarrollo del reporte integrado, presentando recientemente los primeros *outputs* informativos a través de la Plataforma ISIS, consistentes en los Cuadros de Indicadores Integrados (CII FESG) de las compañías participantes en el Proyecto AECA, correspondientes a los ejercicios 2010, 2011 y 2012.

A lo largo de las últimas décadas son múltiples los factores que han modificado el panorama empresarial: la globalización, el avance de las comunicaciones, el aumento de la población, la escasez de recursos, el constante encarecimiento de los precios de la energía, el cambio climático, las grandes crisis de los últimos años, la falta de ética corporativa en la gestión de las organizaciones públicas y privadas o el aumento de la preocupación por el medio ambiente. A la par que se producían estas modificaciones, los informes financieros de las empresas, que surgieron inicialmente para informar a los potenciales inversores, también han ido evolucionando, aunque cada vez más complejos debido al mayor número de normas contables, lo que provoca que su comprensión sea difícil incluso para los profesionales, siendo, por lo tanto, de menos utilidad. Además, tras la reciente crisis de la economía mundial, que provocó importantes desequilibrios económicos y la quiebra de importantes empresas a nivel global, se cuestionó cómo los estados financieros –y la información emitida por las empresas, bajo un tan numeroso conjunto de normas y principios de contabilidad internacionalmente aceptados– podía errar de tal manera.

Como respuesta a esta situación, en el año 2010 se crea el IIRC. Según se recoge en el *Marco* publicado en diciembre del pasado año, es una coalición mundial de reguladores, inversores, empresas, organismos de normalización, la profesión contable y ONG. En conjunto, esta coalición comparte la opinión de que la comunicación acerca de la creación de valor debe ser el siguiente paso en la evolución de la información empresarial y el IR se ha desarrollado para satisfacer esta necesidad y proporcionar una base para el futuro. Define «informe integrado» como una comunicación concisa de cómo la estrategia de una organización, gobernanza, los resultados y las perspectivas, en el contexto de su entorno externo, conducen a la creación de valor a corto, medio y largo plazo.

Contenido del informe integrado

El propósito fundamental del informe integrado es ofrecer a los proveedores de capital financiero información sobre la empresa de gran calidad, en la que puedan confiar y que muestre cómo la organización crea valor a medio y largo plazo. Con ello se logrará una mejor y más eficiente asignación productiva del capital. Pero este enfoque integrado también beneficiará al resto de partes interesadas en la capacidad de la empresa de crear valor con el tiempo, incluyendo los empleados, los clientes, los proveedores, las empresas asociadas, las comunidades locales, legisladores, reguladores y los responsables políticos.

El IR adopta un enfoque basado en principios, con la intención de lograr el equilibrio entre la flexibilidad de las circunstancias individuales de las diferentes organizaciones, pero sin perder de vista que debe permitir la comparabilidad de la información. Estos principios son:

- Enfoque estratégico y orientación futura.
- Conectividad de la información.
- Relaciones de las partes interesadas.
- Materialidad.
- Concisión.
- Fiabilidad e integridad.
- Consistencia y comparabilidad.

Por otro lado, el informe integrado incluye ocho elementos de contenido que están vinculados entre sí y no son mutuamente excluyentes:

- Visión general de la organización y el ambiente externo.
- Gobernanza
- Modelo de negocio.
- Riesgos y oportunidades.
- Estrategia y asignación de recursos.
- Rendimiento.
- Perspectiva.
- Bases de presentación.

El IR también hace referencia a cómo la empresa crea valor con el tiempo, y para ello establece que todas las organizaciones dependen de distintas formas de capital, que serán las acciones de valor que van aumentando, disminuyendo o transformándose a través de las actividades y resultados de la organización. Los capitales que enumera son el financiero, manufacturado, intelectual, humano, natural, social y las relaciones de la empresa.

El propósito fundamental del informe integrado es ofrecer a los proveedores de capital financiero información sobre la empresa de gran calidad y en la que puedan confiar y que muestre cómo la organización crea valor a medio y largo plazo

El IR va a proporcionar una serie de beneficios:

- Los inversionistas podrán valorar en conjunto la influencia sobre los resultados de los capitales empleados de la empresa. Esto va a fortalecer la confianza de los proveedores de capital financiero, por lo que la organización va a disfrutar de más financiación a un coste más reducido y a más largo plazo. El poder captar capital a un menor coste llevará a unos mayores rendimientos para los inversionistas a largo plazo.
- La integración va a promover que exista una sinergia interna que favorecerá la conexión de los departamentos, procesos de información simplificados y, por lo tanto, la mejora de los procesos internos. Además, se pone de relieve la interdependencia de la información.
- El estudio de la estrategia, los riesgos y las oportunidades de la organización a más largo plazo provocará que la empresa esté más preparada para afrontar los continuos cambios del mercado.
- Claridad organizativa, tanto en lo referido a la estrategia de negocio como al modelo de negocio.

El auditor ante el informe integrado

El papel de la auditoría en este proyecto no está regulado. Las Normas Internacionales de Auditoría referentes a informes no recogen ninguna referencia al Informe Integrado y, de hecho, concretan que pueden especificarse las páginas de la memoria verificadas. Sin embargo, el IR dice que la información se verá reforzada por mecanismos tales como sistemas de control interno y de información, la participación de los interesados, la auditoría interna y la verificación externa independiente. Sin duda, está clara la necesidad de la auditoría interna, su labor e importancia en la organización, si se desea implantar este Marco. La labor que deberán desarrollar los profesionales de la auditoría externa en el análisis de la información es más difícil de precisar.

Por un lado, el Marco habla de principios, elementos y capitales que deben incluirse en la información que aporta la empresa. Cada capital va a tener una serie de indicadores que mostrarán su importancia y su rendimiento en la organización y estos en conjunto reflejarán la imagen de la situación completa de la organización y, por lo tanto, serán una fuente importante de creación de valor. Pero no se describen los indicadores de rendimiento, la medición y relevancia de los distintos elementos, sino que deja en manos de los responsables de emitir dicha información la valoración de estos indicadores. Sin duda, es difícil que los auditores externos verifiquen estas valoraciones con cierto grado de subjetividad, aunque también es cierto que podrían tener una perspectiva más amplia al conocer la valoración de otras organizaciones a las que les afectan las mismas variables.

Lo mismo ocurre con la información que se va a incluir en el informe, pues es labor de personal encargado de su elaboración determinar cuál es la información importante y confiable para ser incluida. Nos planteamos la cuestión,





Se trata de una apuesta de futuro compleja, en un mundo más global, más sostenible y comprometido con valores más allá del simple beneficio, una nueva forma de mostrar a los mercados e inversores aquellas organizaciones que apuestan por el futuro, que son conscientes de los cambios y se adaptan, mostrando el camino de las inversiones más productivas a largo plazo

por lo tanto, de cómo determinará el auditor si toda la información relevante ha sido incluida en el informe, pues sería imposible y altamente costoso un análisis exhaustivo de toda la información de la organización, y además va a depender de las múltiples variables que afectan a cada organización, que una información que en un determinado tipo de empresa y sector carece de relevancia puede ser considerada como fundamental en otro tipo de organización.

Del mismo modo, el análisis y valoración de los objetivos estratégicos, los medios y estrategias de financiación, el análisis de la evolución del mercado y el sector y muchas otras variables a medio y largo plazo.

Estas y otras dudas hacen que los detractores del IR consideren que cada vez sea más compleja la elaboración de la información empresarial por parte de los administradores y su análisis por los auditores independientes, sin que en realidad traiga más luz y claridad a la información empresarial. También se cuestiona la rentabilidad si el ahorro que se presupone en el coste de capital es superior a lo que se elevarán los costes de elaboración, de control interno y externo de la información proporcionada.

Conclusión

La aplicación del IR es una opción de futuro para la creación de valor de las organizaciones, lo que proporcionará una financiación más barata y, por lo tanto, mayores rendimientos en el medio y largo plazo para los proveedores de capital. Será un cambio de perspectiva de todos los agentes, pero de forma fundamental la de los inversores, convirtiendo la participación especulativa y cortoplacista en las empresas que practican en la actualidad, por una inversión en una economía real y productiva, todo ello motivado por la creación de valor a medio y largo plazo que proporciona el IR.

Se trata sin embargo, de una apuesta de futuro compleja, en un mundo más global, más sostenible y comprometido con valores más allá del simple beneficio, una nueva forma de mostrar a los mercados e inversores aquellas organizaciones que apuestan por el futuro, que son conscientes de los cambios y se adaptan, mostrando el camino

de las inversiones más productivas a largo plazo. También mostrará los bajos indicadores de aquellas organizaciones que no sigan este camino, lo que hará que no sean atractivas para los proveedores de capital. Por lo tanto, la implantación del IR con el tiempo derivará en un aprovechamiento óptimo y sostenible de los recursos, un mayor respeto por la sostenibilidad y el medio ambiente; en definitiva, es el cambio hacia la economía del siglo XXI.

Sobre la estrategia a seguir en las directrices marcadas para la auditoría, se observan opiniones muy diversas. Es momento de decidir si el futuro de la auditoría pasa por ver las entidades auditadas en su conjunto –no únicamente su información financiera– o si introducirse en el análisis del negocio o sus expectativas en el futuro no es en esencia el papel de los auditores.

En nuestra opinión, la labor del auditor es la verificación de los datos económicos incluidos en las cuentas anuales y son las propias empresas auditadas las que deben mejorar la percepción sobre la calidad de la auditoría con un refuerzo de la función de auditoría interna y el papel de los Comités de Auditoría. Pedir a un auditor que mejore la confianza de los mercados, verificando temas de gobierno corporativo, de control de riesgos, de sostenibilidad, etc. no va a hacer sino ponerle más difícil su papel. ▀

Referencias

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

Comisión Europea (2010): Libro Verde denominado *Política de Auditoría: Lecciones de la crisis.*

Comisión Europea (2011): *Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 2006/43/CE, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas.*

Deloitte (2012). *Integrated Reporting: Navigating your way to a truly Integrated Report.* Edition 2 -February 2012. Deloitte & Touche: Johannesburg.

Deloitte (2011). *Integrated Reporting: A Better View?* Global Sustainability and Climate Services.

PWC (2012). *Integrated Reporting: Going beyond the financial results.*

KPMG (2012a). *Integrated Reporting. Performance insight through Better Business Reporting.* Issue 2. kpmg.com/integratedreporting.

KPMG (2012b). *¿Refleja su informe anual la capacidad de crear valor de su empresa?* kpmg.com/integratedreporting.

Hindley T.; Buys, P.W. (2012). "Integrated Reporting Compliance With The Global Reporting Initiative Framework: An Analysis Of The South African Mining Industry". *International Business & Economics Research Journal* 11.

Busco, C., Frigo, M.L., Quattrone, P.; Riccaboni, A. (2013). "Integrated Reporting, What happens when values and value creation meet?" *Strategic Finance*. August pp. 33-42.

Towards Integrated Reporting. Communicating Value in the 21st Century. Disponible en www.theiirc.org.

IIRC Pilot Programme Yearbook 2013. *Business and Investors explore the sustainability perspective of Integrated Reporting.*

Borrador sometido a consulta del Marco Internacional <IR>. www.theiirc.org. (abril 2013)

The Internacional <IR> Framework (9 de diciembre 2013). www.theiirc.org.

UBS Investment Research (2012). *What is "Integrated Reporting"?* www.ubs.com/investmentresearch.

Mervyn King Leigh Roberts. *Integrate: Doing Business in the 21st Century.* Juta & Co. Ltd.

Principales novedades en la nueva generación de memorias de sostenibilidad de la Global Reporting Initiative (G4)



José Mariano Moneva
Universidad de Zaragoza



Ainhoa Garayar
Universidad del País Vasco



Igor Álvarez
Universidad del País Vasco

Desde 1999, el GRI ha proporcionado un marco para la elaboración de memorias de sostenibilidad basado en la credibilidad, la consistencia y la comparabilidad, convirtiéndose en un estándar mundial (KPMG, 2013). En mayo de 2013, el GRI lanza la cuarta generación (G4), siendo las principales novedades:

- *Un mayor énfasis a la materialidad*
- *Cambio en los niveles de aplicación 'de acuerdo con', y la eliminación de los niveles de aplicación (C, C+, B, B+, A, A+)*
- *La ampliación del alcance*
- *Nuevos indicadores relativos a gobierno, ética, integridad, y la cadena de suministro*
- *La armonización con otras guías, como la del Pacto Mundial*

Principios para la elaboración de la memoria: la importancia de la materialidad

Los principios para la elaboración de la memoria de sostenibilidad son elementos clave de estos informes, ya que ayudan a las organizaciones en la definición de su contenido y alcance, garantizando la calidad y la transparencia de la información, que constituye un macro-principio orientador.

Como en versiones anteriores, los diez principios se dividen en dos grupos: los principios que rigen el contenido de la memoria y, los que establecen las características cualitativas de la información:

Figura 1: Principios para la elaboración de la memoria G4

| Contenido | Calidad |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Participación de los grupos de interés • Contexto de sostenibilidad • Materialidad • Exhaustividad | <ul style="list-style-type: none"> • Equilibrio • Comparabilidad • Precisión • Periodicidad • Claridad • Fiabilidad |

La nueva versión G4 hace especial incidencia en la materialidad para estimular la información sobre aspectos críticos para el negocio y para los grupos de interés. De esta forma, las organizaciones y *stakeholders* podrán concentrarse en aquellos impactos de la sostenibilidad más relevantes, obteniendo como resultado informes más estratégicos, más concretos, más creíbles y más sencillos de consultar.

Contenido del informe

Si bien las versiones anteriores clasificaban en tres grupos los contenidos, la nueva sintetiza dicha información en dos apartados:

1. Aspectos Generales, que recogen y amplían los contenidos de Estrategia y perfil y, Enfoque de la dirección.
2. Aspectos Específicos, donde se recogen los Indicadores de desempeño.

Figura 2: Aspectos Generales; Indicadores

| | |
|--|--|
| Estrategia y análisis | G4-1* y G4-2 |
| Perfil de la organización | G4-3*, G4-4*, G4-5*, G4-6*, G4-7*, G4-8*, G4-9*, G4-10*, G4-11*, G4-12*, G4-13*, G4-14*, G4-15* y G4-16* |
| Identificación de aspectos materiales y cobertura de la memoria | G4-17*, G4-18*, G4-19*, G4-20*, G4-21*, G4-22* y G4-23* |
| Participación de los grupos de interés | G4-24*, G4-25*, G4-26* y G4-27* |
| Perfil del informe | G4-28*, G4-29*, G4-30*, G4-31*, G4-32* y G4-33* |
| Gobierno | G4-34*, G4-35, G4-36, G4-37, G4-38, G4-39, G4-40, G4-41, G4-42, G4-43, G4-44, G4-45, G4-46, G4-47, G4-48, G4-49, G4-50, G4-51, G4-52, G4-53, G4-54 y G4-55 |
| Ética e integridad | G4-56*, G4-57 y G4-58 |

*Indicadores generales requeridos para ambas opciones "in accordance"

La nueva versión G4 hace especial incidencia en la materialidad, para estimular la información sobre aspectos críticos para el negocio y para los grupos de interés

Dependiendo del nivel de aplicación «de acuerdo con» (*in accordance*) escogido por la organización, se seleccionarán aquellos elementos que configurarán el informe (Figuras 2 y 4).

1. Aspectos Generales

Los Aspectos Generales se clasifican en siete categorías (Figura 2) relacionadas con: la estrategia y el análisis; el perfil de la organización; la identificación de aspectos materiales y el alcance del informe; la participación de los grupos de interés; el perfil del informe; gobierno; y, ética e integridad.

Los indicadores relacionados con la estrategia y el análisis tienen por objeto proporcionar conocimientos avanzados sobre asuntos estratégicos y deberán contar con una declaración del máximo responsable sobre la relevancia de la sostenibilidad y su estrategia, con un mayor nivel de contenido, así como una descripción de los principales impactos, riesgos y oportunidades.

En el perfil de la organización la guía elimina el indicador relacionado con premios y distinciones recibidos y aporta las siguientes novedades:

- Información sobre la estructura operativa, incluidas las principales divisiones, entidades operativas, filiales y negocios conjuntos.
- Se amplía el contenido «Dimensiones de la organización informante», destacando los aspectos relacionados con la cadena de distribución (contratación y estructura).
- Más detalle sobre los compromisos con iniciativas externas.

La tercera categoría sobre identificación de aspectos materiales y cobertura del informe presenta las siguientes novedades:

- Mayor detalle de la estructura operativa, listando, excepto justificación, todas las entidades recogidas en el perímetro consolidado.
- Se amplía información respecto al proceso de elaboración del contenido, detallando la implementación de los principios en dicho proceso.
- Se reelaboran los indicadores relacionados con el alcance, indicando alcance dentro y fuera de la organización, y existencia de limitaciones.
- Desaparece el indicador sobre técnicas de medición así como el de cambios significativos en la valoración.

El perfil del informe se divide en seis indicadores. Los cuatro primeros coinciden en su contenido con los indicadores de la versión G3. Además, se incluye el índice de los Contenidos básicos. Se hará referencia a la opción «de acuerdo con» escogida por la organización, así como, en su caso, a la existencia de un informe de verificación externa, aunque no es necesario para publicar la memoria de sostenibilidad «de acuerdo con». Finalmente, el indicador relacionado con la verificación este amplía su contenido, ya que se informará sobre las políticas y prácticas de la organización en sostenibilidad.

El apartado relacionado con el gobierno corporativo ha pasado de diez a veintidós indicadores, lo que denota su importancia para la GRI, que se corresponde con la presión social (UNGCO, 2012). Se observan dos cambios significativos: la amplitud en el contenido de la información y la inclusión de nuevos indicadores. En concreto, para poder publicar la memoria con un nivel de aplicación «Exhaustivo» deberán informar sobre:

- Procesos para la delegación de responsabilidades en la toma de decisiones y nombramientos realizados.
- Papel del máximo órgano en las políticas relacionadas con impactos económicos, sociales y ambientales.
- Medidas implantadas para el desarrollo y la mejora del conocimiento del máximo órgano.

El apartado relacionado con el gobierno corporativo ha pasado de diez a veintidós indicadores, lo que denota su importancia para la GRI

- iv. Procedimientos para supervisar la efectividad del proceso.
- v. Procedimientos de los comités que revisan y aprueban la memoria de sostenibilidad.
- vi. Naturaleza y número de incidencias críticas comunicadas al máximo órgano y los procedimientos para afrontarlos y solventarlos.
- vii. Procedimientos para determinar las remuneraciones.
- viii. Para cada país con operaciones significativas, el ratio entre el salario anual de la persona mejor pagada respecto de la media de los salarios de todos los trabajadores.

Por último, los Aspectos Generales de la guía G4 recogen como aspecto novedoso la inclusión de un apartado relacionado con la ética y la integridad, que se compone de tres indicadores:

- i. Descripción de los valores, principios y normas de la organización.
- ii. Mecanismos de asesoramiento en conductas éticas, legales, y la integridad.
- iii. Mecanismos para informar sobre conductas no éticas, ilegales, y la integridad.

Figura 3: Categorías y aspectos recogidos en la guía G4

| CATEGORÍAS | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|--|---|
| ASPECTOS | Económica | Ambiental | Social | | | |
| | | | Prácticas laborales y trabajo digno | Derechos humanos | Sociedad | Responsabilidad del producto |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Desempeño económico • Presencia en el mercado • Impactos económicos indirectos* • Adquisiciones* | <ul style="list-style-type: none"> • Materiales • Energía* • Agua • Biodiversidad* • Emisiones* • Vertidos y residuos • Productos y servicios • Cumplimiento normativo • Transporte • General • Evaluación ambiental de proveedores* • Mecanismos de reclamación ambientales* | <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo* • Relaciones empresa/trabajadores • Salud y seguridad laboral* • Formación y educación • Diversidad e igualdad de oportunidades • Igualdad de remuneración para mujeres y hombres* • Evaluación de proveedores en prácticas laborales* • Mecanismos de reclamación laborales* | <ul style="list-style-type: none"> • Inversión* • No discriminación • Libertad de asociación y convenios colectivos* • Trabajo infantil • Trabajo forzado/obligado • Prácticas de seguridad • Derechos de los indígenas • Evaluación • Evaluación derechos humanos en proveedores* • Mecanismos de reclamación en derechos humanos* | <ul style="list-style-type: none"> • Comunidades locales* • Anti-corrupción* • Políticas públicas* • Comportamiento de competencia desleal • Cumplimiento normativo • Evaluación del proveedor por impactos en la sociedad* • Mecanismos de reclamación de impactos en la sociedad* | <ul style="list-style-type: none"> • Salud y seguridad del cliente* • Etiquetado de productos y servicios* • Comunicaciones de marketing • Privacidad del cliente • Cumplimiento normativo |

* Aspectos que engloban el Informe del Enfoque de la Gestión específico.

Figura 4: Nivel de aplicación del informe

| | «de acuerdo con» - Esencial (in accordance - Core) | «de acuerdo con» - Exhaustiva (in accordance - Comprehensive) |
|--|---|--|
| Contenidos generales | | |
| 1. Estrategia y análisis | G4-1 | G4-1, G4-2 |
| 2. Perfil de la organización | | G4-3, G4-16 |
| 3. Identificación de aspectos materiales y alcance/cobertura de la memoria | | G4-17, G4-23 |
| 4. Participación de los grupos de interés | | G4-24, G4-27 |
| 5. Perfil del informe | | G4-28, G4-33 |
| 6. Gobierno | G4-34 | G4-34, G4-55 |
| 7. Ética e integridad | G4-56 | G4-56, G4-58 |
| 8. Contenidos generales sectoriales | Requerido en caso de ser accesible | |
| Contenidos específicos | | |
| 1. Contenidos generales sobre el enfoque de la gestión | Únicamente aquellos aspectos materiales | |
| 2. Indicadores | Al menos un indicador relacionado con cada aspecto material | Todos los indicadores relacionados con aspectos materiales |
| 3. Contenidos específicos sectoriales | Requerido en caso de ser accesible y material | |

2. Aspectos Específicos

Los aspectos específicos se dividen en dos apartados; el Informe del Enfoque de la Gestión y los indicadores sobre desempeño económico, social y ambiental.

El informe del enfoque de la gestión, aunque ya existía como comentario en la G3, amplía sus funciones, centrándose en informar sobre la gestión de aspectos materiales:

- i. Aspectos materiales e impactos que determinan la materialidad del aspecto.
- ii. Mecanismos de gestión de los impactos materiales y sus impactos.
- iii. Evaluación del enfoque de la gestión.

Existen dos modalidades para informar sobre el enfoque de la gestión: (a) genérica, cuando este enfoque hace referencia a cualquier aspecto incluido en las tres dimensiones de la sostenibilidad; (b) específica, cuando incluye información adicional sobre determinados aspectos (*ver Figura 4*).

Siguiendo el enfoque GRI, los indicadores de desempeño se clasifican en tres dimensiones (*ver figura 3*). Cabe señalar que no se ha eliminado ningún indicador de los existentes en la G3, ampliándose, en determinados casos, el contenido de los mismos e incluyendo, en otros, nuevos indicadores hasta alcanzar los 91, cifra más próxima a la versión G2. En consecuencia, no se ha optado por una simplificación mayor en la propuesta, tal como demandan especialmente las pymes (Moneva y Hernández, 2009).

En la G4 no se establece una separación entre indicadores centrales y adicionales. La organización seleccionará los indicadores a incluir en la memoria en función de la materialidad (*ver Figura 4*).

Los indicadores de la dimensión económica (9, ídem G3), están relacionados con los impactos en las condiciones y sistemas económicos. La nueva guía mantiene el número de indicadores, pero amplía el contenido de la mayoría de ellos.

Los indicadores de la dimensión ambiental (34 frente a 30 en la G3), están relacionados con los impactos en los sistemas naturales, incluidos el agua, la tierra, el aire y los ecosistemas. Esta dimensión presenta como novedad la inclusión de nuevos indicadores relacionados con la evaluación ambiental de los proveedores, así como otro relacionado con mecanismos de reclamación ambientales.

Los indicadores de la dimensión social (48 frente a 40 en G3), están relacionados con los impactos en los sistemas sociales. Es la dimensión más relevante cuantitativamente y, por ello, se divide en cuatro subcategorías: prácticas laborales y trabajo digno; derechos humanos; sociedad; y, responsabilidad del producto. Presenta las siguientes novedades:

- i. Inclusión de indicadores relacionados con las prácticas laborales y el trabajo digno.
- ii. Subapartado relativo a los derechos humanos.
- iii. Tres nuevos indicadores relativos a la evaluación de los proveedores sobre los impactos en la sociedad.

La inclusión de nuevos indicadores en los apartados relacionados con la cadena de proveedores, la gobernanza de la organización, la ética y la integridad, la corrupción o relacionados con la emisión de gases efecto invernadero y la energía pretenden mostrar una visión más completa de la sostenibilidad

La publicación del nivel de aplicación del informe

La G4 ofrece dos opciones para aquellas organizaciones que deseen presentar su memoria «de acuerdo con» (*in accordance*): (a) Esencial (*core*) y (b) Exhaustiva (*comprehensive*). En ambas el aspecto fundamental es la materialidad de la información divulgada.

Conclusiones

Las memorias de sostenibilidad se han convertido en instrumentos clave para aquellas organizaciones interesadas en informar a sus grupos de interés sobre el impacto «*triple bottom line*» de sus actividades. A nivel internacional la propuesta de la GRI se ha convertido en una referencia, denotando el creciente interés existente en los aspectos que configuran la sostenibilidad.

La nueva versión de la GRI, denominada G4, pretende que las organizaciones elaboren informes más sintéticos, resaltando aquellos aspectos de la gestión que sean más relevantes y estableciendo sistemas de gestión y control acordes con esta visión. De esta forma, las organizaciones deberían centrarse en informar sobre aquellos aspectos críticos para el negocio y para los grupos de interés.

La inclusión de nuevos indicadores en los apartados relacionados con la cadena de proveedores, la gobernanza de la organización, la ética y la integridad, la corrupción o relacionados con la emisión de gases efecto invernadero y la energía pretenden mostrar una visión más completa de la sostenibilidad de los negocios.

En todo caso, parece observarse que no se ha avanzado en la simplificación de la propuesta ni en la integración de la información de sostenibilidad. ▽

Referencias

GRI (2013): "Reporting principles and standard disclosures". En www.globalreporting.org.

KPMG (2013): "The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2013". En www.kpmg.com.

Moneva, J.M.; Hernández J.C. (2009): "Responsabilidad Social Corporativa e información de sostenibilidad en la pyme", *Revista Internacional de la Pyme*, Vol. 1 (2): 23-41.

UNGCO (United Nations Global Compact Office) (2012): "A New Agenda for the Board of Directors: Adoption and Oversight of Corporate Sustainability". En www.unglobalcompact.org.

Sobre el crédito bancario y la contabilidad



Pablo Pérez¹
Banco de España

Las características del negocio bancario incentivan la financiación en masa. Se utilizan modelos automatizados para calificar a los potenciales prestatarios y concederles préstamos cuyas condiciones se homogeneizan en función de características comunes. Al obviar la situación particular de cada acreditado, este modelo permite relajar dichas condiciones para ganar volumen, con el ánimo de aumentar el beneficio a corto plazo. Los años previos a la crisis ofrecen una amplia muestra de prácticas crediticias poco saludables, cuyo impacto debería reconocerse en los estados financieros para informar adecuadamente acerca de la solvencia de las entidades de crédito. Es poco probable que sus gestores lo hagan, así que las autoridades deberían intervenir, mediante la introducción de principios generales para la adecuada estimación y registro de las consecuencias del riesgo de crédito. El cumplimiento de dichos principios mejoraría la transparencia y, a través de la disciplina de mercado, contribuiría a la solidez del sistema financiero

1 Pablo Pérez Rodríguez es especialista en Regulación Bancaria en la División de Normativa Contable del Banco de España, y representante de esta institución en el Accounting Experts Group del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

Las opiniones expresadas en este artículo son responsabilidad exclusiva del autor, y no representan las posiciones oficiales del Banco de España o el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

Introducción: limones y crédito bancario

En su famoso estudio de 1970 *Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, George Akerlof utilizaba el ejemplo de los coches usados para defender la idea de que «los coches en mal estado tienden a expulsar a los buenos del mercado, de la misma forma en que el dinero malo expulsa al bueno». Son los propietarios de coches en mal estado (también denominados «limones») los más interesados en venderlos, por lo que los limones acaban inundando el mercado de vehículos usados². Una situación parecida se observa en el mercado crediticio, en el que los prestatarios menos fiables son habitualmente los más propensos a pedir dinero prestado. La selección adversa resultante es consustancial a las carteras bancarias, y suele venir de la mano de periodos de relajación en la concesión de préstamos, asociados a condiciones económicas benignas o a estrategias comerciales agresivas por parte de las entidades, que llevan a una infravaloración del riesgo de crédito.

Como es natural, los bancos conocen esta pauta. Pero el suyo es un negocio maduro, basado en un producto sencillo y no diferenciable, como es el crédito. El comprador de un coche suele prestar atención a características concretas como la potencia o la aceleración, mientras que a un prestatario sólo le interesan las cuotas del préstamo y su vencimiento. Un Mercedes es claramente distinto de un Skoda, pero un préstamo es un préstamo con independencia de quién lo conceda. En ese contexto, los ingresos de la actividad crediticia dependen fundamentalmente del volumen y no del margen y, por lo tanto, el incentivo natural de todo banquero es a prestar en masa. Con ese objetivo como factor determinante, se ignoran las posibles consecuencias de admitir limones en la cartera, valiéndose de sistemas automatizados para segmentar y calificar a los prestatarios y concederles préstamos con caracterís-

2 Akerlof, George A., "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics* 84, n.º 3, agosto 1970.

ticas homogéneas. Al simplificar la decisión relativa a la concesión del préstamo, dichos sistemas de *scoring* permiten multiplicar el crédito.

Valor razonable e importe prestado

Imaginemos un banco que concediese préstamos de 1.000€ a un año a un grupo de prestatarios de un mismo segmento, con similar calificación crediticia. Si los datos históricos y las expectativas indicasen una pérdida media del 4% para carteras integradas por prestatarios ubicados en una categoría de riesgo similar, y el banco requiriese un margen neto del 6%, podría fijarse un único flujo de caja contractual (a un año) de 1.100€, que cubriría la pérdida media inicialmente esperada para cada préstamo de la cartera y el rendimiento del 6%.

Las condiciones fijadas para los préstamos no estarían adaptadas a la situación crediticia de cada prestatario, sino que se definirían sobre la base de criterios de cumplimiento comunes a todos los prestatarios potenciales. Obviamente, el comportamiento de los préstamos de la cartera no sería homogéneo, pero cabría esperar que, transcurrido el año, las entradas de efectivo superiores a 1.060€ compensasen a las que se quedasen por debajo de ese flujo esperado. Como consecuencia de ello, aunque los 1.000€ no representen el valor razonable de un préstamo problemático de la cartera (entendido como todo aquel en el que la pérdida esperada supere a la incorporada en el precio³), el de los préstamos sanos podría exceder esos 1.000€, alcanzándose un equilibrio para el conjunto de la cartera sobre la base del rendimiento del 6% y la pérdida esperada del 4%.

Dicho equilibrio responde a una supuesta práctica generalizada por la que los bancos incorporan la totalidad de la pérdida media inicialmente esperada (en este caso del 4%) en el precio de los préstamos. Si eso realmente ocurriese, el valor razonable en el momento de la concesión equivaldría al importe entregado, y los eventos de pérdida (y, por lo tanto, el reconocimiento de las mismas) quedarían restringidos a situaciones que evidenciasen un deterioro de la calidad crediticia del prestatario, como, por ejemplo, síntomas de dificultades financieras, morosidad, o la concesión de facilidades que el banco no consideraría en otras circunstancias. Sin embargo, con independencia de lo que la entidad espere al fijar el precio, la

3 Por ejemplo, si la pérdida esperada para un préstamo concreto ascendiese hasta los 70€, las pérdidas adicionales de 30€ (no incluidas en el precio del préstamo), descontadas al tipo del 6% (que excluye el riesgo incorporado inicialmente al precio), llevarían el valor razonable del préstamo a los 972€.

Los años previos a la crisis ofrecen una amplia muestra de prácticas crediticias poco saludables

realidad muestra cómo, para el conjunto de la cartera, el volumen total del préstamo normalmente excede al valor razonable.

Prácticas crediticias y precio de los préstamos: la pérdida de primer día

La explicación a tal hecho empírico debe buscarse en el mencionado incentivo natural a prestar en masa. Muchos responsables de la gestión de entidades de crédito arbitran el citado equilibrio para lograr mayores beneficios. Lo hacen fundamentalmente relajando las condiciones para la concesión de los préstamos y, con ello, aumentan el perfil de riesgo de la cartera.

El ejemplo paradigmático es reciente y cruel: en los años previos a la crisis, proliferaban las ofertas de préstamos sujetos a escasa (o nula) verificación de las fuentes de ingresos, caracterizados por formas imaginativas de estirar las disponibilidades del prestatario y, en el caso del negocio hipotecario, basados en el «mantra» de que el colchón ofrecido por las tasaciones de las viviendas soportaría cualquier dificultad en un contexto de precios siempre en alza. Tampoco son raros en la actualidad los casos de préstamos ofrecidos con importantes diferimientos en el pago del principal, esquemas flexibles de amortización, sin compromiso inicial de recursos por parte del prestatario, o con compromisos excesivos de la entidad en relación con el precio del activo financiado⁴. Las concesiones y refinanciaciones, herramientas útiles para aliviar las dificultades de prestatarios fundamentalmente solventes, parecen estar ahora diseñadas como meros atajos para permitir al prestatario huir hacia adelante, y a la entidad ocultar sus problemas eludiendo el impacto en la cuenta de resultados (por ejemplo, mediante la reclasificación del préstamo hacia categorías menos onerosas).

Es poco probable que quienes fijan el precio de los préstamos en los bancos consideren ese tipo de prácticas. De lo contrario, estarían reduciendo el importe prestado para compensar los riesgos introducidos por características intencionadamente incluidas en el diseño de las operaciones. Sin embargo, para informar adecuadamente a los usuarios de los estados financieros de una entidad, el im-

4 El Financial Stability Board presentaba en 2011 una revisión de las prácticas de concesión de préstamos hipotecarios (*Thematic Review on Mortgage Underwriting and Origination Practices. Peer Review Report*, 17 marzo 2011).

pacto de características como las descritas tendría que reflejarse a través de una pérdida de primer día, resultante de la concesión de préstamos a tipos por debajo de la prima de riesgo requerida.

Obviamente, es potestad de los administradores invertir en cuota de mercado, pero si el precio de los préstamos no refleja tales riesgos, su impacto debería reconocerse mediante un ajuste en el valor de las carteras. Después de todo, el negocio de los bancos gira en torno a un enorme apalancamiento, que hace que su posición financiera sea muy sensible al riesgo. Si las normas contables permitiesen oscurecer esos ajustes, estarían ocultando importantes cambios en la posición financiera (y posiblemente la quiebra de alguna entidad). En el caso de bancos de gran tamaño, complejos e interconectados, esto afectaría a la estabilidad financiera al esconder su verdadera solvencia.

Aunque todo lo anteriormente expuesto parezca obvio, algunos reguladores contables se resisten al reconocimiento de las pérdidas de primer día, que consideran en conflicto con la naturaleza económica del negocio crediticio. En su opinión, asumiendo que los préstamos se conceden en condiciones de mercado, el reconocimiento de tales pérdidas situaría el valor en libros de la cartera por debajo de su valor económico⁵. Teniendo en cuenta sus pautas de comportamiento en la vida real, sería oportuno admitir que los bancos no prestan en condiciones de mercado y, por lo tanto, que la contabilidad debería asumir las peculiaridades que caracterizan su negocio crediticio.

Medición de las pérdidas: juicio vs. modelos y guías supervisoras

Medir el impacto de esas peculiaridades es tarea compleja. Pero los mercados no buscan un número preciso contrastado científicamente. Los inversores son muy conscientes de las limitaciones de las mediciones contables y, obviamente, las consecuencias últimas de prácticas como las citadas, en términos de impago, son inciertas. Por lo tanto, la fiabilidad de las estimaciones de pérdidas no queda dañada si se basa en la evidencia de que esas prácticas desembocan en impagos cuantificables, y en ese sentido los patrones de comportamiento de carteras comparables pueden facilitar el punto de partida para la estimación.

Desgraciadamente, esos patrones son tan sólo una parte de los factores que afectan al pago, y simplemente reflejan la propensión histórica de los prestatarios de la cartera, en

⁵ Véase por ejemplo American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), Comment Letter on *Proposed Accounting Standards Update, Subtopic 825-15: Financial Instruments-Credit Losses*, 31 mayo 2013, o Hoogervorst, Hans, *The Concept of Prudence: Dead or Alive?*, FEE Conference on Corporate Reporting of the Future, Bruselas, 18 septiembre 2012.

Las autoridades bancarias deberían hacer guías supervisoras con una serie de principios aplicables al tratamiento del riesgo de crédito

El cumplimiento de los principios mejoraría la transparencia y contribuiría a la solidez del sistema financiero

contraposición a su capacidad actual y futura para cumplir con sus obligaciones. Por otro lado, las mediciones que se inferían a partir de ese tipo de datos difícilmente capturarán los aspectos cualitativos que subyacen a las causas del impago: las pérdidas históricas pueden responder a sucesos vitales como muerte, enfermedad o divorcio, o, por el contrario, a un estilo de vida insostenible.

Por muy importantes que esas sutilezas sean en la estimación de los futuros impagos, no es fácil traducirlas en una medida cuantitativa. Así que, frente a la extendida confianza en los modelos estadísticos, la aplicación del juicio experto es necesaria para alcanzar un número fiable para las pérdidas crediticias. Es poco probable que sean los propios responsables de la entidad quienes lo ejerzan para mostrar el impacto de estrategias de crecimiento o políticas crediticias laxas y, por lo tanto, sería importante que, con independencia de los requerimientos contables que resulten aplicables, las autoridades contribuyesen a que las pérdidas crediticias reconocidas reflejen adecuadamente los riesgos inherentes al negocio bancario. Esto se podría conseguir a través de guías supervisoras que definen una serie de principios aplicables al tratamiento del riesgo de crédito. Con ello, se estaría ayudando a mitigar los episodios recurrentes de reconocimiento escaso y tardío de las pérdidas (*too little, too late*), que difieren el diagnóstico de los problemas de un banco, permitiendo su posible contagio al sistema.

Sugerencia: reconocer las pérdidas cuando se devenguen (aplicar los fundamentos de la Contabilidad)

Inversores y acreedores quieren que se les diga la verdad. Si se pretende ofrecer una imagen transparente de la posición financiera, el rendimiento y los riesgos de un banco es necesario mirar más allá de las expectativas de pérdidas incorporadas al precio de los préstamos. Con ello, tam-

bién se estaría contribuyendo al objetivo más genérico de la estabilidad financiera, al asegurar una temprana identificación de los problemas a los que se enfrenta el banco, un análisis más fiable de su posible impacto y, como consecuencia, una imagen más realista de su solvencia.

El importe y calendario de los flujos de caja de un préstamo, que determinan su valor, dependen de la capacidad e intención de pagar del prestatario. Cuando los préstamos se conceden y gestionan colectivamente, esos factores responden tanto al deterioro crediticio como a los incentivos introducidos por características cuestionables. Si el banco ha de facilitar información útil, el valor de las carteras debe incorporar el impacto de ambos. Dicho impacto debe reconocerse tan pronto como se disponga de información que permita una estimación fiable; es decir, cuando se devenguen las pérdidas.

Solo si se tiene en cuenta toda la información disponible que afecte al comportamiento esperado de los flujos de caja de los préstamos, podrán los estados financieros reflejar adecuadamente los fundamentos económicos del negocio bancario. En ese sentido, el deterioro de una cartera de préstamos respondería a la mera expectativa de que un suceso vaya a desembocar en impagos cuantificables. El consiguiente ajuste de valor debería reflejar las preocupaciones acerca de la recuperación de los importes comprometidos en productos que sometan al banco a riesgos superiores a los de un producto tradicional, y especialmente aquellos potencialmente sujetos a *shocks* de pago.

Con muchos prestatarios en distintos lugares del mundo enfrentándose a las consecuencias de los desmanes pasados, deben adoptarse medidas para evitar que el reconocimiento de las pérdidas eluda las peculiaridades del negocio bancario

Si se consiguiese hacer cumplir esos principios generales, la posición financiera de los bancos se mediría de forma fiable y la disciplina de mercado facilitarían la puesta en práctica de políticas crediticias prudentes

A modo de ejemplo, las pérdidas estimadas para préstamos en los que el compromiso del banco tan sólo represente la mitad del valor de la garantía deberían ser menores (y reconocerse más tarde) que aquellas para otros en los que el mismo importe comprometido iguale el valor de la garantía. Similar diferenciación en la estimación y reconocimiento de la pérdida crediticia debería esperarse de los préstamos en los que el principal (y por lo tanto la exposición a la pérdida crediticia) decrezca constantemente frente a otros en los que la amortización sea negativa.

Conclusiones

Con muchos prestatarios en distintos lugares del mundo enfrentándose a las consecuencias de los desmanes pasados, deben adoptarse medidas para evitar que el reconocimiento de las pérdidas eluda las peculiaridades del negocio bancario. Las prácticas crediticias poco saludables y criterios de selección de activos cuestionables pueden aceptarse en la medida en que su impacto se reconozca adecuadamente.

Con los actuales esquemas de incentivos, todavía basados en el resultado a corto plazo, no resulta interesante para quienes gestionan un banco reconocer el impacto de los riesgos que se incorporan a una cartera antes de que se deteriore la calidad crediticia. Ello hace necesaria la intervención pública y, de hecho, el Principio Básico 18 del Comité de Basilea obliga a los supervisores bancarios a valorar si «las provisiones son adecuadas a efectos prudenciales», y les otorga poder para requerir ajustes cuando les preocupe el «deterioro, actual o previsto, de la calidad de los activos» o si «las provisiones no reflejasen plenamente las pérdidas esperadas»⁶. En un entorno en el que el riesgo de crédito «vuelve a crecer, con criterios de concesión relajados», Thomas Curry (responsable de la OCC estadounidense) sugería recientemente tomar pasos decididos «para reflejar de forma transparente el deterioro existente en la cartera crediticia», incluyendo «prácticas prudentes en la dotación de provisiones, consistentes con los principios contables y con las guías regulatorias», y la necesidad de «aumentar las provisiones a medida que los riesgos en las carteras aumenten»⁷.

Si se consiguiese hacer cumplir esos principios generales, la posición financiera de los bancos se mediría de forma fiable y la disciplina de mercado facilitarían la puesta en práctica de políticas crediticias prudentes. En ese escenario, incluso Akerlof podría bendecir la «limonada bancaria». ▀

6 Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, *Principios Básicos para una supervisión bancaria eficaz*, septiembre 2012.

7 Curry, Thomas J., *Remarks before the AICPA Banking Conference*, Washington, D.C., 16 septiembre 2013.

CONSENSO DEL MERCADO

La actualidad bursátil a un solo



Ranking de valores del IBEX con los últimos análisis del mercado bursátil y financiero



www.consensodelmercado.com

Grupo
CONSEJEROS

Desde julio de 2009, **Amaro Gomes** es uno de los actuales 16 miembros del International Accounting Standards Board (IASB). Antes de su incorporación al IASB, fue responsable del Departamento de Regulación del Sistema Financiero del Banco Central de Brasil, donde supervisó la introducción de las Normas Internacionales de Información Financiera para las entidades financieras, así como su convergencia con los principios regulatorios. A lo largo de su carrera ha formado parte también de numerosos organismos relacionados con la supervisión bancaria y la regulación contable, como el Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR) o el Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) brasileño. La entrevista, mantenida en la sede central del IASB en Londres, pone de manifiesto su inmejorable perspectiva acerca de la reciente introducción del modelo de pérdidas esperadas en la NIIF 9, así como del proceso de implantación de las Normas Internacionales de Información Financiera en Latinoamérica.



Las NIIF ante el reto de la estabilidad financiera y el desarrollo económico

Entrevista a

Amaro Luiz de Oliveira Gomes

Miembro del IASB

Realizada por el profesor **Rafael Bautista**, de la Universidad Loyola Andalucía

Desde su opinión, ¿deben las normas contables desempeñar un papel relevante para garantizar la estabilidad financiera? En cualquier caso, ¿cree que el nuevo modelo de pérdidas esperadas en la NIIF 9 aumentará la confianza en los estados financieros de las entidades financieras?

Estoy convencido de que la existencia de normas contables de alta calidad es una condición necesaria para que se logre un mercado financiero más estable y con mayor resistencia. Sin embargo, ello no es suficiente. Por muy buenas que puedan llegar a ser las normas contables que se adopten en los mercados financieros del mundo, para lograr la añorada estabilidad habrá también que tener, como mínimo, estructuras que garanticen que esas normas se apliquen con coherencia. Ello implica la existencia de sistemas de regulación que hagan cumplir las normas, auditorías de calidad que incrementen la confiabilidad de los estados financieros y leyes que se apliquen efectivamente sobre quienes no hayan cumplido con los requerimientos. Asimismo, no olvidemos que las economías tuvieron, y posiblemente seguirán teniendo, ciclos que difícilmente podremos evitar completamente.

La realidad económica es cada vez más compleja y, por lo tanto, el reconocimiento de las transacciones se hace cada vez más difícil y está rodeado, en ocasiones, de una mayor incertidumbre. Esta es una dificultad que nos afecta a todos los agentes implicados, preparadores, usuarios, y también al propio IASB. Por ejemplo, es evidente que el riesgo de auditoría se ha incrementado en este nuevo entorno.

El caso del reconocimiento de las pérdidas sobre los instrumentos financieros, tanto en la antigua NIC 39 como en la NIIF 9, ha sido tradicionalmente controvertido por sus significativos efectos en los mercados financieros. La realidad es que en algunos países durante la reciente crisis financiera, los modelos dinámicos de reconocimiento de pérdidas de créditos se han demostrado insuficientes para revelar fielmente los flujos esperados por sus carteras de créditos.

El proceso de elaboración del nuevo modelo de pérdidas esperadas en la NIIF 9 no ha sido fácil, y ha tenido que superar la discusión acerca de si el reconocimiento de pérdidas antes de que se produzca el evento del impago en caja o no dentro del marco conceptual del IASB. Aunque con ciertas diferencias derivadas de las particularidades en las carteras de créditos de cada jurisdicción, la solución final ya había sido puesta en marcha en algunos países con anterioridad. En Brasil, por ejemplo, desde comienzos de la pasada década ya se disponía de un modelo de reconocimiento de pérdidas esperadas, cuyos resultados se han demostrado muy eficaces.

Habiendo trabajado para el Banco Central de Brasil y el Accounting Task Force del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, así como para el Comitê de Pro-

nunciamentos Contábeis (CPC) brasileño y el Comitê Gestor da Convergência no Brasil, ¿cuál debería ser, en su opinión, la relación entre el regulador contable y el supervisor bancario?

Tradicionalmente, la relación entre el supervisor bancario y el regulador contable se ha basado en el hecho de que la información financiera es el punto de partida de muchos de los requerimientos regulatorios. De hecho, el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria recomienda la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera por parte de las jurisdicciones, siendo la base de los pronunciamientos y recomendaciones, tanto de dicho Comité como del Financial Stability Board.

En este sentido, es aconsejable mantener una relación cercana entre el regulador contable y las autoridades supervisoras, para facilitar a estos últimos la familiarización con la normativa y los procesos del IASB.

Algo que es comúnmente aceptado es que las normas de contabilidad contribuyen al desarrollo económico de los países. Este objetivo es compartido por la UNCTAD, especialmente para los países menos desarrollados. ¿Cuál debe ser, en su opinión, el papel del IASB en este aspecto? ¿Es la NIIF para pymes un buen instrumento para contribuir a este desarrollo?

Es indudable que el objetivo principal de las Normas Internacionales de Información Financiera es cubrir las necesidades de revelación de las empresas cotizadas. Sin embargo, en mi opinión, la NIIF para pymes es uno de los proyectos más relevantes que ha desarrollado el IASB a lo largo de su historia, puesto que contribuye al desarrollo de un ámbito mucho más amplio, llegando a afectar en la mayoría de las jurisdicciones a más del 95% del total de empresas.

Adicionalmente, la norma para pymes es una pieza clave para facilitar la transición a las NIIF completas. Muchas jurisdicciones, especialmente en Latinoamérica, ya han adoptado directamente la NIIF para pymes como cuerpo normativo para las empresas sin relevancia pública.

Ahora bien, no es fácil satisfacer al mismo tiempo las necesidades de los agentes interesados –preparadores y usuarios– de un espectro tan amplio de empresas. En este sentido, es cierto que muchas pymes aún siguen encontrando el texto de la norma excesivamente complejo para su aplicación. Sin embargo, la realidad es que gran parte de las empresas bajo el ámbito de aplicación de la NIIF para pymes no ejecutan operaciones excesivamente sofisticadas, como instrumentos financieros complejos u operaciones de cobertura, que desde el punto de vista de los requerimientos de valoración y revelación les podrían representar mayores dificultades.

En mi opinión, las dificultades radican realmente en el hecho de que la NIIF para pymes pueda representar un mayor o menor cambio respecto a la normativa vigente en cada país, más allá de las dificultades propias de la norma.

De hecho, durante mis conferencias por diferentes países es difícil encontrar participantes que señalen cuáles son exactamente las dificultades concretas que encuentran en la norma, más allá de comentarios generales.

Como ejemplo ilustrativo, en alguna ocasión me han sugerido que la norma para pymes sería más fácilmente aplicable si incluyera la opción de revaluación de la propiedad, planta y equipo. Sin embargo, la razón aludida para justificar este argumento ha sido el hecho de que la revaluación era la política contemplada por la regulación existente en la jurisdicción afectada. Por lo tanto, creo que la dificultad radica más en el cambio que en el propio texto de la norma.

Desde la Universidad, los académicos han aceptado el reto para la enseñanza de un nuevo enfoque basado en los principios y para la investigación sobre los efectos de las nuevas normas de información financiera. Pero en su opinión, ¿debe mejorarse la conexión entre el mundo académico y el IASB?

Desgraciadamente, la realidad es que los académicos tienen aún una participación mínima en el *due process*. Este hecho es fácilmente contrastable mediante la revisión de las cartas de comentario a lo largo de los múltiples proyectos desarrollados. Esta es una preocupación para el Consejo, puesto que aprecia las opiniones procedentes de la academia como una fuente muy apropiada para la discusión conceptual y más libre de intereses particulares. En las reuniones y conferencias abiertas, la aportación de los auditores y de los *standards setters* también sigue siendo más relevante que la de los académicos.

En mi opinión, una herramienta sencilla al alcance de los académicos es la posibilidad de ofrecer a los alumnos de postgrado el análisis de los proyectos actualmente en curso, dando como resultado cartas de comentario que podrían tener un gran valor para el Consejo.

Por otro lado, y conscientes de esta preocupación, el IASB ha lanzado el Research Centre para facilitar la interacción entre el *staff* técnico y la comunidad investigadora. Esta iniciativa debe servir para aplicar los resultados de la investigación académica a cualquiera de las partes del proceso regulatorio, desde el planteamiento de cualquier problemática que deba ser incluida en la agenda, hasta el análisis de los efectos de la aplicación de determinada norma que deban motivar su replanteamiento.

Para el caso concreto de Latinoamérica, las oportunidades de mejora son todavía mayores. La realidad es que el idioma aún puede representar un problema para dar a conocer ampliamente investigaciones brillantes que actualmente se están publicando en portugués y castellano. En este contexto, el Research Centre puede servir como nexo de unión con instituciones espejo en cada país que favorezcan la recopilación y transmisión de forma estable de los resultados académicos más relevantes publicados en cada idioma. ▼

Consulta

Me gustaría que me ayudaran respecto a la aplicación de la valoración a coste amortizado de un pasivo (préstamo de fundador) que tiene un tipo de interés 0%.

La Fundación intenta valorar el pasivo por su importe nominal, sin embargo el Protectorado exige su valoración a coste amortizado.

Solución

Consideraremos como tipo de referencia del préstamo otorgado por el Protectorado a favor de la Fundación, el tipo de interés legal establecido para el ejercicio 2X13, que ha sido del 4% anual.

No obstante, vamos a diferenciar el tratamiento de la transacción en el ámbito empresarial respecto al tratamiento correspondiente con entidades sin fines de lucro.

Tratamiento en el ámbito empresarial

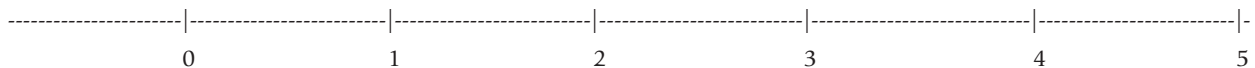
CASO: La empresa FILIAL S.A. obtiene liquidez por importe de 100.000€, en concepto de préstamo concertado con la empresa MATHER S.A. (dominante del grupo al que pertenece la FILIAL, al 100%), a devolver al término de cinco años sin interés alguno. La fecha de concesión del préstamo, 31/12/2X13; la fecha de reembolso, 31/12/2X18.

Consideremos como tipo de interés medio sobre préstamos similares a cinco años, teniendo en cuenta el nivel de riesgo sectorial y el asociado a la empresa, 4% anual.

Representemos la Ecuación de equivalencia financiera:

Cobro neto: Valor actual:

¿C0?



Pagos:

100.000

de donde; $C_0 = 100.000€ / (1 + 0,04)^5 = 82.192,71€$.

Elaboremos el cuadro tabla de cálculo de intereses y la evolución de la deuda para FILIAL y el crédito para MATHER:

| Momento | Periodo financiero | Valor actual (coste amortizado) de la deuda inicial [1] | Intereses devengados al 4% anual [2] = [1] x [0,04] | Pagos | Valor actual (coste amortizado) de la deuda final |
|---------|--------------------|---|---|----------------|---|
| 0 | 31/12/2X13 | | | | 82.192,71 |
| 1 | 31/12/2X14 | 82.192,71 | 3.287,71 | 0 | 85.480,42 |
| 2 | 31/12/2X15 | 85.480,42 | 3.419,22 | 0 | 88.899,64 |
| 3 | 31/12/2X16 | 88.899,64 | 3.555,99 | 0 | 92.455,62 |
| 4 | 31/12/2X17 | 92.455,62 | 3.698,22 | 0 | 96.153,85 |
| 5 | 31/12/2X18 | 96.153,85 | 3.846,15 | 100.000 | 0,00 |
| | | TOTAL | 17.807,29 | 100.000 | |

CONTABILIZACIÓN EN LA FILIAL:**FILIAL: 31/12/2X13: reconocimiento de la deuda**

| | | | |
|------------|---------------------------------------|---------|------------------|
| 572 | Bancos c.c. | 100.000 | |
| 1633 | Deudas largo plazo con empresas grupo | | 82.192,71 |
| 118 | Aportaciones de socios (PN) | | 17.807,29 |

FILIAL: 31/12/2X14: Devengo de intereses del 1º año financiero

| | | | |
|------|--|----------|----------|
| 6620 | Intereses deudas largo plazo, empresas del grupo (pyg) | 3.287,71 | |
| 1633 | Deudas largo plazo empresas del grupo | | 3.287,71 |

FILIAL: 31/12/2X15: Devengo de intereses del 2º año financiero

| | | | |
|------|--|----------|----------|
| 6620 | Intereses deudas largo plazo, empresas del grupo (pyg) | 3.419,22 | |
| 1633 | Deudas largo plazo empresas del grupo | | 3.419,22 |

y así sucesivamente.

CONTABILIZACIÓN EN LA FINANCIADORA O MATRIZ:

| MATHER: 31/12/2X13: Concesión del crédito | | | |
|---|--|------------------|------------|
| 2423 | Créditos a largo plazo a empresas del grupo | 82.192,71 | |
| 2403 | Participaciones a largo plazo en empresas del grupo | 17.807,29 | |
| 572 | Bancos | | 100.000,00 |

| MATHER: 31/12/2X14: Devengo de ingresos por intereses del crédito del 1º año | | | |
|--|--|----------|----------|
| 2423 | Créditos a largo plazo a empresas del grupo | 3.287,71 | |
| 76200 | Ingresos por intereses de créditos a largo plazo, empresas del grupo (pyg) | | 3.287,71 |

| MATHER: 31/12/2X15: Devengo de ingresos por intereses del crédito del 2º año | | | |
|--|--|----------|----------|
| 2423 | Créditos a largo plazo a empresas del grupo | 3.419,22 | |
| 76200 | Ingresos por intereses de créditos a largo plazo, empresas del grupo (pyg) | | 3.419,22 |

En el ámbito de las entidades no lucrativas, el tratamiento es diferente:

Los préstamos concedidos en el ejercicio de la actividad propia a tipo de interés cero o por debajo del interés de mercado se contabilizarán por su valor razonable. La diferencia entre el valor razonable y el importe entregado se reconocerá, en el momento inicial, como un gasto en la cuenta de resultados de acuerdo con su naturaleza.

Después de su reconocimiento inicial, la reversión del descuento practicado se contabilizará como un ingreso financiero en la cuenta de resultados.

CONTABILIZACIÓN EN LA FUNDACIÓN, RECEPTORA DE UN PRÉSTAMO CONCEDIDO POR EL PATROCINADORA:

CASO: La FUNDACIÓN AA obtiene liquidez por importe de 100.000€ en concepto de préstamo concertado con el PATROCINADOR. en el ejercicio de la actividad propia, a devolver al término de cinco años sin interés alguno. La fecha de concesión del préstamo, 31/12/2X13; la fecha de reembolso, 31/12/2X17.

El tipo de interés medio sobre préstamos similares a cinco años, teniendo en cuenta el nivel de riesgo sectorial y el asociado a la empresa, 4% anual.

| FUNDACIÓN AA: 31/12/2X13: reconocimiento de la deuda | | | |
|--|---|---------|------------------|
| 572 | Bancos c.c. | 100.000 | |
| 1633 | Deudas largo plazo con entidades vinculadas | | 82.192,71 |
| 762X | Ingresos financieros por deudas a largo plazo con entidades vinculadas por la actividad propia (pyg) | | 17.807,29 |

| FUNDACIÓN AA: 31/12/2X14: Devengo de intereses del 1º año financiero | | | |
|--|--|-----------------|----------|
| 6622 | Intereses deudas largo plazo con entidades vinculadas por la actividad propia (pyg) | 3.287,71 | |
| 1633 | Deudas largo plazo con entidades vinculadas | | 3.287,71 |

| FUNDACIÓN AA: 31/12/2X15: Devengo de intereses del 1º año financiero | | | |
|--|--|-----------------|----------|
| 6622 | Intereses deudas largo plazo con entidades vinculadas por la actividad propia (pyg) | 3.419,22 | |
| 1633 | Deudas largo plazo con entidades vinculadas | | 3.419,22 |

y así sucesivamente.

CONTABILIZACIÓN EN LA ENTIDAD CONCEDENTE DEL PRÉSTAMO CONCEDIDO POR EL PATROCINADOR:

| PATROCINADOR: 31/12/2X13: Concesión del crédito | | | |
|---|---|------------------|------------|
| 2425 | Créditos a largo plazo a entidades vinculadas por la actividad propia | 82.192,71 | |
| 662X | Gastos financieros por créditos a largo plazo con entidades vinculadas por la actividad propia (pyg) | 17.807,29 | |
| 572 | Bancos | | 100.000,00 |

| PATROCINADOR: 31/12/2X14: Devengo de ingresos por intereses del crédito | | | |
|---|---|----------|-----------------|
| 2425 | Créditos a largo plazo a entidades vinculadas por la actividad propia | 3.287,71 | |
| 76200 | Ingresos por intereses de créditos a largo plazo, con entidades vinculadas por la actividad propia (pyg) | | 3.287,71 |

| PATROCINADOR: 31/12/2X15: Devengo de ingresos por intereses del crédito | | | |
|---|---|----------|-----------------|
| 2425 | Créditos a largo plazo a entidades vinculadas por la actividad propia | 3.419,22 | |
| 76200 | Ingresos por intereses de créditos a largo plazo, con entidades vinculadas por la actividad propia (pyg) | | 3.419,22 |

y así sucesivamente.



Contabilidad de Gestión en los Biobancos

COMISIÓN DE CONTABILIDAD DE GESTIÓN Nº 38

Ponentes: **Beatriz González Sánchez** y **Ernesto López-Valeiras Sampedro**

Edita: AECA · 60 págs.

PVP: 15,00€

Socio AECA: 7,50€



Régimen jurídico de las empresas de alojamiento turístico en España y Portugal

COMISIÓN DE TURISMO Nº 2

Ponentes: **Silvia Gil Conde** y **Manuela María Ribeiro da Silva Patricio**

Edita: AECA · 164 págs.

PVP: 19,00€

Socio AECA: 9,50€

Revistas AECA · Versión electrónica en www.aeca.es

Revista Española de Financiación y Contabilidad

Volumen XLIII · Nº 161 · Enero-Marzo 2014

- *Earnings management among bankrupt non-listed firms: evidence from Spain.* **Domenico Campa** y **María del Mar Camacho.**
- *Do local authorities use NPM delivery forms to overcome problems of fiscal stress?* **José L. Zafra**, **Luis E. Pedauga**, **Ana M. Plata** y **Antonio M. López.**
- *Determinants of CSR practices: analysis of the influence of ownership and the management profile mediating effect.* **José Luis Godos**, **Roberto Fernández**, **Laura Cabeza** y **Almudena Martínez.**
- *Caracterización de los inversores españoles: la influencia de la inversión socialmente responsable.* **Verónica Cañal** y **Covadonga Caso.**
- *Effect of social screening on funds' performance: empirical evidence of European equity funds.* **José L. Fernández** y **Ladislao Luna.**

Volumen XLIII · Nº 162 · Abril-Junio 2014

- *The impact of mandatory IFRS adoption on financial analysts' earnings forecasts in Spain.* **Pascual Garrido** y **Sonia Sanabria.**
- *The governance of Italian asset management companies: some considerations.* **María Cristina.**
- *Determinants of engaging in business combinations through partial acquisitions.* **Ana Isabel Lopes** y **Isabel Lourenço.**
- *Boards of directors and firm performance: the effect of multiple directorships.* **Félix J. López** y **Ignacio Morrós.**
- *Corporate social responsibility and financial performance: a meta-analysis.* **María del Mar Miras**, **Amalia Carrasco** y **Bernabé Escobar.**

The International Journal of Digital Accounting

Volumen XIV · 2014 (nuevo trabajo incorporado)

- *The Effect of Fundamental Determinants on Voluntary Disclosure of Financial and Nonfinancial Information: the Case of Tehran.* **Abdolreza Ghasempour** y **Mohd Atef bin Md Yusof.**
- *Determinants and Characteristics of Voluntary Internet Disclosures in GCC Countries.* **Ehab K. A. Mohamed** y **Mohamed A. K. Basuony.**

Educade

Nº 5 · 2014

- *Prácticas docentes para sensibilizar socialmente al alumnado universitario: el caso de la asignatura de Organización de la Producción.* **Dolores Queiruga**, **Javier González**, **Luz Amira Rocha** y **Gustavo Lannelongue.**
- *Desarrollo de competencias y habilidades a través de proyectos basados en empresas reales: Análisis en asignaturas de Dirección de Operaciones.* **José Antonio Alfaro**, **Victoria Rodríguez** y **Itxaso Amorrortu.**
- *Satisfacción de los egresados con la formación recibida en el Máster de Estudios Avanzados en Dirección de Empresas.* **María del Mar González** y **Carlos Sanchís.**
- *El uso de las redes sociales en el marco del Espacio Europeo de Educación Superior.* **Ana I. Irimia**, **Filippo di Pietro**, **Manuela Vega** y **Antonio Blanco.**

Experto
Contable
Acreditado



Lo que los
profesionales
estaban
esperando



Toda la información disponible a través de la plataforma web en www.aeca.es

Formación en auditoría, concursal, dirección contable, dirección tributaria y financiera

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



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



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



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



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

Aula Learning
Rambla Cataluña 38 6ª planta - 08007 Barcelona
Paseo de la Habana 9-11 - 28036 Madrid
Telf.: 900 809 929
www.aulalearning.es
info@aulalearning.es



Crisis monetarias y financieras. Lecciones para el futuro

Coordinador: **Sergio A. Berumen**

Edita: ESIC · 182 págs.

PVP: 16,00 € · Socio AECA: 13,60 €

La historia de las crisis monetarias y financieras se remonta a varios siglos atrás: prácticamente todos los países se han enfrentado a ellas en algún momento de su existencia, bien por causas propias o por «contagio». En un mundo tan cambiante como el nuestro tenemos escasas certezas, pero podemos estar seguros de que en el futuro habrá que lidiar con nuevas crisis, y muy probablemente por motivos que aún tenemos por descubrir. Por todo ello, debemos tener presente las enseñanzas que nos han dejado algunas de las más representativas de nuestro tiempo, entre las que se encuentran las siete que explicamos en este libro. Estas crisis han sido elegidas entre una cantidad muy amplia, porque de ellas se pueden deducir lecciones que bien nos valdría aprender para el futuro, para no incurrir en los mismos errores cometidos con anterioridad.

Normativa y doctrina del Plan General de Contabilidad

Auditrade/**Joan March Esteve/Josep Cuesta Casas**

Edita: Marcombo · 678 págs.

PVP: 32,00 € · Socio AECA: 27,20 €

El objeto de esta obra es la presentación de la normativa y la doctrina contable, de ámbito general, en materia de cuentas anuales individuales, integrada en el propio texto del PGC. A través del estudio y análisis del PGC y de las Resoluciones y Consultas del ICAC se han integrado en el texto del PGC las normas de desarrollo y la doctrina no contrarias ni contenidas en el propio Plan. La práctica totalidad de las normas de desarrollo del actual PGC han sido emitidas por el ICAC en 2013. Para la realización de este libro se han analizado todas las Resoluciones desde la primera en 1991 hasta enero de 2014 y todas las Consultas desde enero de 2008 hasta enero de 2014. El libro contiene el texto actualizado del PGC con las modificaciones introducidas por Real Decreto y la incorporación de las normas de desarrollo aprobadas por las Resoluciones del ICAC y la doctrina emitida mediante Consultas por este Organismo.

El camino hacia la convergencia. Comparación y análisis crítico entre la normativa contable internacional (NIC/NIIF) y la estadounidense

Directores: **José Antonio Gonzalo y Kirk Tenant**

Edita: Edisofer · 752 págs.

PVP: 50 € · Socio AECA: 42,50 €

Desde los 90 estamos inmersos en un proceso de globalización de la información financiera en la que subsisten dos normalizadores: el IASB y el FASB, trabajando codo con codo para lograr unas normas globales en un proceso que se alarga y cuyo final no se atisba. El IASB juega un papel preferente en este proceso, gracias a la adopción o adaptación de la normativa internacional por más de cien países, entre los que encontramos a China, la UE, Canadá y la mayoría de los latinoamericanos. No obstante, el paso del tiempo y la larga crisis financiera ha relajado esta situación, virando el proceso hacia la convergencia de ambas normativas. Este libro, cuajado de ejemplos, permitirá dicha formación tanto a los usuarios del mundo académico como a los del profesional.

Todo Contabilidad 2014 - 2015

Edita: CISS · 3.000 págs.

PVP: 168,70 € · Socio AECA: 143,40 €

Toda la información necesaria sobre la contabilidad, con numerosos ejemplos prácticos, junto a sus correspondientes asientos contables, y las diferencias entre el PGC y PGC para pymes. La obra se estructura en las 8 partes que tratan los principios y normas de valoración contable vigentes en nuestro país: Elementos básicos y marco normativo de la contabilidad; Cuentas anuales e informe de gestión; Registro y valoración de la actividad de la empresa, Combinaciones de negocios. Negocios conjuntos; Cuentas de los grupos de sociedades; Adaptaciones del PGC; Normas Internacionales de Información Financiera; y La auditoría contable-fiscal. Cada epígrafe contiene: Comentarios; Asientos y apuntes contables a realizar, con ejemplos prácticos que permiten la inmediata aplicación; Normas, consultas y vinculaciones del ICAC que en su caso proceda aplicar. Acceso inmediato por concepto, con más de 2.000 conceptos que conducen fácil y directamente a las partes de la obra en las que se estudian y analizan las soluciones.

Introducción a la contabilidad financiera. Adaptado a la mediana y pequeña empresa

**Carmen Fernández Cuesta
Cristina Gutiérrez López**

Edita: Pirámide · 240 págs.

PVP: 28,50 € · Socio AECA: 24,20 €

Este libro recoge los aspectos fundamentales de la contabilidad financiera aplicable a las pequeñas y medianas empresas. Las autoras han desarrollado sus contenidos con un doble objetivo: por una parte, la obra ha de servir de guía en la formación básica en contabilidad de los estudiantes que comienzan sus estudios universitarios relacionados con la economía, la empresa, el derecho, las relaciones laborales, el turismo, etc., adaptándose al Espacio Europeo de Educación Superior, y por otra, en el actual contexto empresarial con una demanda creciente de responsabilidad social y transparencia, ha de ser una herramienta para los empresarios y profesionales que desean actualizar y ampliar sus conocimientos en la materia. De especial interés para los pequeños empresarios extranjeros que desean conocer la normativa contable necesaria para invertir en España.

Manual práctico de responsabilidad social corporativa. Gestión, diagnóstico e impacto en la empresa

**Julio García, Beatriz Palacios
y Francisco Espasandín**

Edita: Pirámide · 272 págs.

PVP: 24,50 € · Socio AECA: 20,80 €

En un continuo proceso de cambio, los entornos presionan a las empresas. Sobre estas recaen responsabilidades que van más allá de las obligaciones legales. En esta obra se resalta la importancia de los valores personales en la vida de la empresa y se combina teoría y práctica de la gestión de la responsabilidad social en la empresa, con especial atención a las pymes. Asimismo, se analizan los conceptos encargados de ayudar al lector a aproximarse a una gestión eficaz, y acorde con las necesidades del siglo XXI. Cada capítulo contiene tablas y figuras que facilitan la comprensión e incluye, además, textos complementarios referidos a ejemplos de empresas. Este libro supone una valiosa herramienta para aplicar la responsabilidad social a cualquier tipo de empresa, junto con un modelo de diagnóstico.





Los retos del directivo actual. Conductas, competencias y valores imprescindible del profesional del siglo XXI

Emilio Moraleda

Edita: Gestión 2000 · 196 págs.
PVP: 17,95 € · Socio AECA: 15,25 €

Síntesis de lo aprendido por el autor a lo largo de su dilatada experiencia en el mundo empresarial. La reflexión de quien lleva vinculado al ámbito de las organizaciones desde los diecisiete años de edad y ha ocupado todos los puestos jerárquicos, desde auxiliar administrativo hasta presidente ejecutivo de una importante multinacional. Las reflexiones y experiencias aquí recogidas constituyen una herramienta fundamental para entender las conductas y comportamientos de los directivos en el entorno empresarial y, sin duda, ayudará a muchos futuros líderes a recorrer el arduo camino de la gestión y el liderazgo. Con esta obra, el lector aprenderá a manejarse con soltura en el mundo de los negocios y conocerá cómo potenciar las virtudes y capacidades que debe poseer cualquier profesional que desee una exitosa carrera laboral.

Contabilidad de Dirección para la toma de decisiones. Contabilidad de Gestión y de Costes

Alfredo Rocafort

Edita: Profit · 560 págs.
PVP: 19,85 € · Socio AECA: 16,85 €

Presenta la forma de reducir a cifras operativas el razonamiento sintético y analítico, para adoptar decisiones que permitan conseguir los objetivos. Dirigido a estudiantes de ADE, empresarios y directivos que deben tomar decisiones racionales para mantener la gestión ordinaria e incrementar a medio y largo plazo el horizonte empresarial. Aunque no reconocida socialmente, la dirección de empresas (*management*) constituye el arte de las artes humanas, porque tiene que coordinar las capacidades individuales en un proyecto común de objetivos sociales que, según Fayol, «consiste en prever, organizar, mandar, coordinar y controlar la organización» y, según Schumpeter, en «introducir innovaciones continuas en los mercados, para que la mejora de las condiciones de vida (estado del bienestar), alcance a toda la población».

Cuatro bodas y un funeral. Cómo salir de la crisis sin salir del euro

David Taguas

Edita: Deusto · 272 págs.
PVP: 17,95 € · Socio AECA: 15,25 €

El autor repasa los hechos que dieron lugar a la crisis y lo que llama las cuatro grandes bodas de nuestra economía: nuestro apego al gasto público –que se traduce en un escaso rechazo social a mantener elevados porcentajes de déficit–; nuestra excesiva ponderación del presente en la elección intertemporal entre consumo y ahorro –lo cual es el origen de una disparatada política fiscal que penaliza extraordinariamente el ahorro–; nuestra creencia en que debe mantenerse siempre y en cualquier circunstancia el poder adquisitivo de los trabajadores –un principio tan arraigado que ha entorpecido gravemente las relaciones laborales– y, por último y como cuarta boda, la excesiva dependencia del crédito –lo cual ha motivado una deuda pública y privada sin precedentes. Cuatro bodas que tuvieron un fatal desenlace: el funeral de la economía española, inmersa desde hace más de seis años en una crisis económica de la que no levanta cabeza.

La responsabilidad contable en el gobierno corporativo de las sociedades de capital

Eugenio Olmedo

Edita: Marcial Pons · 403 págs.
PVP: 44,00 € · Socio AECA: 37,40 €

Como información sobre la situación económica y financiera de la sociedad, existe un interés público en la contabilidad, y esta puede servir como base de juicio para la adopción de decisiones. De la disposición de una información falsa o inexacta al respecto, se puede derivar un daño injustificado a la propia sociedad, a los socios o a terceros, que podrán ejercitar las acciones precisas para el resarcimiento del daño producido. Desde una perspectiva preventiva, para evitar la producción de tales daños se pueden prever –a través de la *corporate governance*– mecanismos de control que reduzcan el riesgo de ofrecer una información errónea. Estos controles se podrán ejercitar por parte de sujetos internos o externos (auditores) a la estructura de la sociedad, y tendrán una configuración distinta en función de que la sociedad adopte una estructura monista o dualista de gobierno.

Dentro de 15 años

Coordinador: **Francisco Abad**

Edita: LID · 320 págs.
PVP: 19,90 € · Socio AECA: 16,90 €

Los grandes foros sobre prospectiva se limitan a la agenda política y económica global, sin apenas considerar la psicología o la sociología. Por eso la Fundación Empresa y Sociedad aspira a impulsar un debate abierto sobre cómo evolucionaremos si situamos a la persona en el centro. Lo hace con la colaboración y las ideas de 28 expertos en tres ámbitos: Sociedad y tecnología; Economía y empresa; Raíces personales. *Dentro de 15 años* es un libro para los que no se limitan a pensar que todo será una evolución lineal del presente y apuestan por tomar la iniciativa de su existencia en vez de resignarse, quejándose, a las vidas que pretenden construir por ellos unas instituciones inmersas en un profundo proceso de revisión. Con sugerencias como generar alternativas al sector público, el privado y el tercer sector. En un tono optimista y de apuesta por el progreso, porque la historia está llena de pronósticos pesimistas incumplidos.

El cierre contable y fiscal del ejercicio 2013

Director: **Leopoldo Pons**

Edita: Tirant lo Blanch · 1.705 págs.
PVP: 109,00 € · Socio AECA: 92,65 €

Esta obra tiene como objetivo el apoyo al profesional encargado del cierre del ejercicio, tanto en el aspecto contable como en el tributario. Para ello, se hace un recorrido teórico por todos los aspectos de la normativa contable y fiscal de aplicación en el ejercicio 2013, apoyándose en numerosos ejemplos y casos prácticos que aportan una visión práctica de la materia tratada, y reforzando los contenidos teóricos con referencias a consultas y resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) y Dirección General de Tributos y remisiones a jurisprudencia. Una obra con carácter eminentemente práctico de gran utilidad para el profesional. Con la colaboración de 19 autores, bajo la dirección de Leopoldo Pons, con una larga trayectoria profesional en la Hacienda estatal y actual socio director de Leopoldo Pons, Abogados y Economistas.

“ Recuperación
económica: confianza
e inversión en Europa ”

“ Recuperação
económica: confiança
e investimento na Europa ”

XVI Encuentro AECA

Leiria-Portugal
25-26 Septiembre 2014

Programa

Jueves, 25 de septiembre

09,00 Recepción de participantes

09,30-9,45 Sesión de Apertura

- Nuno Mangas. Presidente do Instituto Politécnico de Leiria (IPL)
- Pedro Martinho. Director de la Escola Superior de Tecnologia e Gestão (ESTG)
- Leandro Cañibano. Presidente de AECA
- Alexandra Carvalho. Presidenta del Comité Organizador. Profesora de ESTG

09,45-11,00 Sesión Inaugural

Normalización y derecho contable: marcos nacionales en un contexto internacional

- Juan Manuel Pérez. Subdirector General del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. España
- António Domingues Azevedo. Bastonário da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas. Portugal
- Enrique Ortega. Presidente de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de AECA

11,00-11,30 Descanso-café

11,30-13,30 Mesa Redonda

La Unión Bancaria: espacio de confianza e inversión en Europa

Organizada en colaboración con Master in Banking and Financial Regulation/Center for Banking Studies. Universidad de Navarra y Mestrado em Finanças Empresariais da ESTG/IPL

- Paulo Rodrigues. Banco de Portugal
- Eduardo Ávila. Director de Relación Global con Supervisores de BBVA

• Luís Amado. Presidente do Conselho de Administração do Banif - Banco Internacional do Funchal

• Germán López. Profesor titular y Director del Máster 'Banking and Financial Regulation' de la Universidad de Navarra

• Manuel António dos Santos. Presidente da Mesa da Assembleia Geral da OTOC

MODERADORA

• Elisabete Duarte. Membro da comissão científica pedagógica do Mestrado de Finanças Empresariais da ESTG/IPL

13,30-15,00 Almuerzo

15,00-16,30 Espacio AECA

- Documentos AECA. Novedades
 - *Régimen jurídico de las empresas de alojamiento turístico en España y Portugal*
 - *Tecnologías de la información en el sector hospitalario*
 - *Contabilidad de gestión en los biobancos*
 - *Identidad de las entidades sin fines lucrativos*
 - *Opciones reales y gestión de empresa. La flexibilidad y el riesgo en la valoración*
- Experto Contable Acreditado de AECA
- Entrega del Premio Enrique Fernández Peña de Historia de la Contabilidad, 2014

16,30-17,00 Descanso-café

17,00-18,30 Sesiones Paralelas I / Sesión para estudiantes I

*SESIÓN PARA ESTUDIANTES I
Técnicas de investigación científica*

Organizada por ESTG/IPL. Destinada especialmente a estudiantes de grado y posgrado

- Maria Major. Professora associada do ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

18,30 Momento musical

19,00 Programa Social

Visita al centro de la ciudad de Leiria

20,30 Cena

Viernes, 26 de septiembre

09,30-11,00 Sesiones Paralelas II / Sesión para estudiantes II

SESIÓN PARA ESTUDIANTES II

Competencias y desarrollo de carreras profesionales. Habilidades para la búsqueda de empleo

Organizada por ESTG/IPL. Destinada especialmente a estudiantes de grado y posgrado

- José Bancaleiro. Managing Partner da Stanton Chase International

11,00-11,30 Descanso-café

11,30-13,30 Mesa Redonda

Sector turístico: competitividad y recuperación económica

Organizado por la Comisión de Turismo de AECA y ESTG/IPL

- José Miguel Rodríguez. Presidente de la Comisión de Turismo de AECA. Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid
- Luis Rubio. Profesor miembro del Grupo de Investigación en Dirección de Empresas del Sector Turismo - UAM
- Manuela da Silva. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Porto
- Jorge Umbelino. Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril
- Francisco Dias. Escola Superior de Turismo e Tecnologia do Mar do IPL, membro do GITUR

MODERADORA

- Sofia Eurico. Coordenadora da licenciatura em Turismo da Escola Superior de Turismo e Tecnologia do Mar do IPL

13,30-14,00 Sesión de clausura

Próximos Congreso y Encuentro AECA

14,00 Almuerzo

15,30 Programa social

Salida en autocar hacia Batalha

16,00 Visita al Monasterio de Batalha

17,00 Salida hacia Mira de Aire

17,30 Visita a las Grutas de Mira de Aire

18,30 Salida hacia Leiria

20,30 Cena (opcional)

Castillo de Leiria



Programa Social para acompañantes

[en azul, actividades del Programa Social conjuntas con los congresistas]

Jueves, 25 de septiembre

- 09,30 Salida en autocar hacia Peniche
- 10,30 Visita a Peniche
- 11,30 Salida en autocar hacia Obidos
- 12,00 Visita al Castillo de Obidos
- 13,00 Salida en autocar hacia Nazaré
- 13,30 Almuerzo
- 15,00 Visita Nazaré
- 16,00 Salida en autocar hacia São Pedro de Moel
- 16,30 Visita São Pedro de Moel
- 17,00 Salida en autocar para Leiria
- 18,30 Momento musical**
- 19,00 Programa Social**
Visita al centro de la ciudad de Leiria
- 20,30 Cena**

Viernes, 26 de septiembre

- 09,30 Salida en autocar hacia Fátima
- 10,00 Visita al Santuário de Fátima
- 13,00 Salida en autocar para Leiria
- 14,00 Almuerzo**
- 15,30 Programa social (opcional)**
Salida en autocar hacia Batalha
- 16,00 Visita al Monasterio de Batalha**
- 17,00 Salida en autocar hacia Mira de Aire**
- 17,30 Visita a las Grutas de Mira de Aire**
- 18,30 Salida en autocar para Leiria**
- 20,30 Cena (opcional)**
Castillo de Leiria

Cuotas de inscripción

Inscripciones de participantes CON comunicaciones o pósters

| | Antes 08/09 | de 09 a 19/09 |
|---|-------------|---------------|
| Miembros de AECA / Miembros de OTOC Profes. de Enseñanza Superior e Investigadores | 200 € | 250 € |
| Otros | 275 € | 325 € |
| Cena de clausura (opcional) | 60 € | |

Inscripciones de participantes SIN comunicaciones ni pósters

| | Antes 08/09 | de 09 a 19/09 |
|---|-------------|---------------|
| Miembros de AECA / Miembros de OTOC Profes. de Enseñanza Superior e Investigadores | 250 € | 300 € |
| Otros | 350 € | 400 € |
| Alumnos IPL (actuales o antiguos) Con derecho a la documentación y coffe-breaks | 50 € | |
| Programa turístico para acompañantes | 175 € | |
| Cena de clausura (opcional) | 60 € | |

Boletín de inscripción

Las inscripciones al Congreso se realizarán online a través de su página web:

www.xviaeca.ipleiria.pt/es

Los justificantes de pago deberán enviarse a la dirección:

xviaeca@ipleiria.pt

Más información sobre inscripciones:

91 547 44 65/37 56 · info@aeca.es

xviaeca@ipleiria.pt



Actividad Computable en los apartados:

- d) Participación en congresos y otras reuniones
- e) Formación académica y continuada (13 horas)

ORGANIZAN :

aeca

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

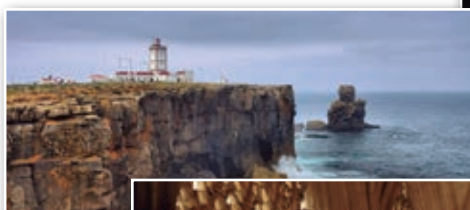
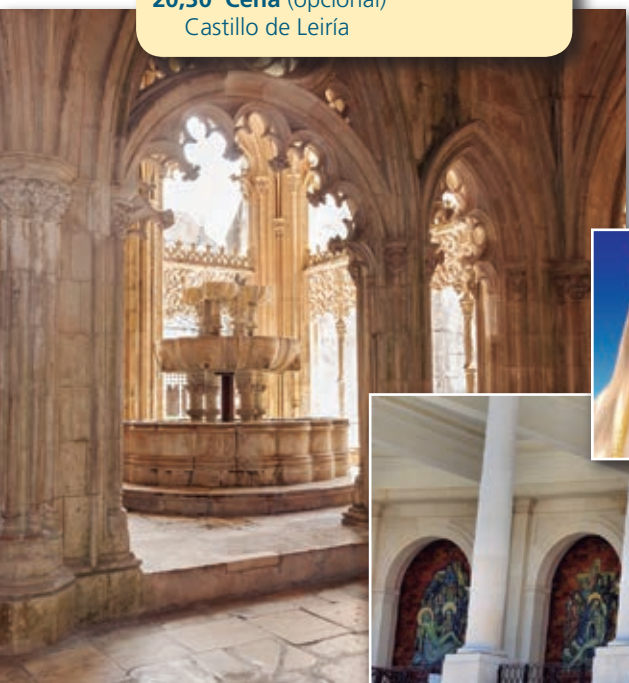


escola superior de tecnologia e gestão
Instituto Politécnico de Leiria



centro de investigação em gestão para a sustentabilidade
Instituto Politécnico de Leiria
management for sustainability research center

PATROCINAN / COLABORAN :



El 18 de junio tuvo lugar en Madrid el acto anual de entregas de Premios y Becas AECA. Presidido por **Leandro Cañibano**, presidente de AECA, contó como conferenciante invitado con **Juan Pedro Moreno**, socio director de Banca Global de Accenture, que habló sobre *La transformación digital de la sociedad y su impacto en la banca*.

A continuación se reproducen los resultados de las convocatorias y una crónica fotográfica del evento grabado por **aeca TV** donde se pueden visionar las imágenes. Los medios de comunicación informaron de los resultados de las convocatorias, destacando el premio a la Transparencia Empresarial y el ganador del Premio AECA de Artículos.



Mesa presidencial

El Presidente de AECA entrega la escultura de la Asociación a Juan Pedro Moreno



Premio AECA de artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas · 20ª edición



■ Ganador

Premio AECA al mejor artículo sobre Contabilidad y Administración de Empresas, ganador de 1.500€ para el trabajo:

El Cuadro de Mando Integral de Riesgos o la cara B de la gestión empresarial: Alineando la estrategia para la generación sostenible de valor

Autores: **Juan Manuel Ramón** y **Raquel Flórez**, Universidad Pablo de Olavide de Sevilla



Los ganadores recogen el Premio

■ Accésits ex-aequo

Ganadores de 750€ cada uno:

El debate LIFO en el contexto de la convergencia US GAAP-NIIF: Cuando se mezclan Contabilidad y Fiscalidad

Autoras: **Belén Gil de Albornoz**, Universitat Jaume I & IVIE y **Simona Rusanescu**, Universidad Jaume I de Castellón

La necesidad de mejorar la claridad de la información narrativa

Autores: **Óscar Suárez** y **María Rosario Babio**, Universidad de Santiago de Compostela

■ Artículos finalistas

El crowdfunding: una alternativa de financiación en tiempos de crisis

Isidoro Guzmán Raja, Universidad Politécnica de Cartagena

Pactos parasociales y retribución de los accionistas en las grandes empresas españolas: ¿El efecto Mateo?

Félix J. López Iturriaga, Universidad de Valladolid y **Domingo Javier Santana Martín**, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera? El papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política

Rafael Bautista Mesa, Universidad Loyola Andalucía

¿Qué hace un político como usted en un consejo como este?

Carolina Bona Sánchez, **Jerónimo Pérez Alemán** y **Domingo Javier Santana Martín**, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

El auditor ante el informe integrado

Rubén del Río Freire y **Mayte Fernández Rodríguez**, Universidad de Vigo



Grupo de ganadores de Premios y Becas



Accésits y finalistas del Premio de Artículos recogen los galardones



Relación de artículos presentados a la 20ª edición del Premio AECA

| Nº | Título del Artículo | Seudónimo |
|----|---|--------------------------------------|
| 1 | Pactos parasociales y retribución de los accionistas en las grandes empresas españolas: ¿El efecto Mateo? | Dieter |
| 2 | Síntesis de la evolución normativa de la contabilidad de las Entidades sin Fines Lucrativos | Keith Moom |
| 3 | Transcendencia del Marco Conceptual del IASB-FASB | Improve |
| 4 | La dictadura de los directivos. Todo está relacionado | Alter |
| 5 | La tercera partida: un paso delante de la contabilidad | Luccas Marpol |
| 6 | Combatir la morosidad por medio de la práctica comercial | Marc Tourneuil |
| 7 | El crowdfunding: una alternativa de financiación en tiempos de crisis | Petronio |
| 8 | ¿Cómo afecta el resultado global al análisis de resultados de los índices bursátiles europeos? | Pelusín |
| 9 | El largo camino hacia la armonización: ¿Travesía por el desierto o fin cercano? El caso de la supervisión pública de la profesión de auditoría | Mandala |
| 10 | Seis honrados servidores al servicio de la comprensión de las NIAS-ES | Koala y Cobra |
| 11 | El "Plan Nuevo" | Phineas y Ferb |
| 12 | El debate LIFO en el contexto de la convergencia US GAAP-NIIF: Cuando se mezclan Contabilidad y Fiscalidad | Claire |
| 13 | Análisis fotográfico de una empresa | Keynes |
| 14 | Efectos económicos de los cambios en la normativa concursal | Morango |
| 15 | La paradoja de las empresas que no funcionan y aplican el "going concern": implicaciones en auditoría a partir del 2013 | Alan Parsons |
| 16 | ¿Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera? El papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política | Rodrigo Buenafuente |
| 17 | ¿Qué hace un político como usted en un consejo como este? | Critias, Nasica Córculo y Leovigildo |
| 18 | Las pequeñas firmas, un bien necesario | Small Firm |
| 19 | La necesidad de mejorar la claridad de la información narrativa | Remta |
| 20 | Creación de valor y gestión de la eficiencia en cadenas de distribución. Análisis de las relaciones en empresas exportadoras alimentarias | Hortelano |
| 21 | El cuadro de mando integral de riesgos o la cara B de la gestión empresarial: Alineando la estrategia para la generación sostenible de valor | Pittman |
| 22 | El auditor ante el informe integrado | King |



Jurado del Premio AECA de Artículos 2014

Jurado del Premio

El Jurado del Premio ha estado compuesto por:

- **Leandro Cañibano**, presidente de AECA. Presidente del Jurado.
- **Santiago Alió**, socio-director de Audalia.
- **Mario Alonso**, presidente del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España.
- **Antonio López**, presidente de la Cámara de Cuentas de Andalucía.
- **Ana M^a Martínez-Pina**, presidenta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- **Juan José Morodo**, subdirector del diario Cinco Días.
- **Juan Pujol**, consejero delegado del Grupo Francis Lefebvre.
- **Basilio Ramírez**, socio director de Arnaut & Iberbrokers.

SECRETARIO

- José Luis Lizcano, director gerente de AECA.

PATROCINA:

GRUPO FRANCIS LEFEBVRE

EDICIONES
FRANCIS
LEFEBVRE

EL DERECHO

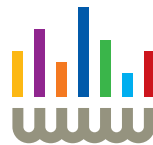
Quantor

COLABORAN:



AUDALIA

CincoDías



■ Ganador modalidad cotizadas en el IBEX-35

Recoge el premio **Emma Fernández**, directora general de Talento, Innovación y Estrategia



Leandro Cañibano entrega el Premio a Emma Fernández. Abajo, en un momento de su intervención

■ Menciones honoríficas modalidad cotizadas en el IBEX-35

Recoge la mención **Begoña Morenés**, jefe de Relación con Inversores



Begoña Morenés, Ferrovial



Recoge la mención **Delfina Pérez**, coordinadora de la División de Comunicación, Marketing Corporativo y Estudios



Delfina Pérez, Banco Santander

Recoge la mención **Javier Fernández**, director de Marca, Posicionamiento y Reputación



Javier Fernández, Banco Popular

■ Ganador modalidad de sociedades cotizadas en el IBEX Medium y Small Cap

Recoge el premio **Teresa Conesa**, directora de la Secretaría General



Teresa Conesa, Ercros



Jurado del Premio

- **Leandro Cañibano**, presidente de AECA. Presidente del Jurado
- **Enrique Bonsón**, presidente de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA.
- **Javier Estellés**, socio director de Laes Nexia.
- **Enrique Gallego**, socio director general de Ruiz Ayúcar Asociados.
- **Fernando González Urbaneja**, director de *Consejeros*.
- **Javier Martín Cavanna**, presidente Editor de *Compromiso Empresarial*.
- **Ana María Martínez-Pina**, presidenta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- **José Meléndez**, director del Centro Estadístico del Colegio de Registradores de España.
- **Ernesto Martínez Gómez**, presidente del Instituto de Auditores Internos.
- **Francisco Javier Nozal**, director de Sistemas de Información de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- **Manuel Ortega**, Jefe de la Central de Balances del Banco de España.
- **Luis Tamames**, director Financiero de Accenture en Europa, África y Latinoamérica.



Jurado del Premio a la Transparencia Empresarial (13ª edición)

PATROCINA:

accenture

Alto rendimiento. Hecho realidad.

COLABORAN:



spp auditores y consultores de gestión

CON EL APOYO DE:

MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

SECRETARIO TÉCNICO

- **Juan Luis Gandía**, Universidad de Valencia y director del Proyecto PICCA



BANCODE ESPAÑA
Eurosistema



CE Compromiso
Empresarial

CONSEJEROS



Departamentos universitarios participantes

| Universidad | Representante |
|---|---------------------------------------|
| A Coruña | Fernando Ruiz Lamas |
| Alicante | Bienvenida Almela Díez |
| Autónoma de Madrid | José Luis Alfonso López |
| Burgos | Begoña Prieto Moreno |
| Complutense de Madrid | Enrique Villanueva García |
| Complutense de Madrid Facultad Comercio y Turismo | Miguel Angel Villacorta |
| Loyola Andalucía | Horacio Molina Sánchez |
| Girona | Iñaki Frade |
| Granada | Isabel Román Martínez |
| Huelva | Enrique Bonsón Ponte |
| Jaén | Macario Cámara de la Fuente |
| León | José Miguel Fernández |
| Navarra | Javier Arellano Gil |
| Oviedo | José Antonio Pérez Méndez |
| Politécnica de Cartagena | Domingo G ^a Pérez de Lema |
| Politécnica de Valencia | Fernando Polo Garrido |
| Salamanca | M. ^a Isabel González Bravo |
| Valladolid - Dpto. Economía Financiera y Contabilidad | Sofía Ramos Sánchez |
| Valladolid - Dpto. Org. de Empresas | Juan Hernangómez Barahona |
| Sevilla | Joaquina Laffarga Briones |
| Zaragoza | Javier García Lacalle |
| RCU 'Escorial-M. ^a Cristina' | Alma Vázquez Esteban |
| ISCAC (Portugal) | Fernanda Alberto |
| CCSA (São Paulo - Brasil) | Marta Cristina Pelucio Grecco |

Entrega de diplomas a los estudiantes becados



Laura Las Hayas, becada de la Universidad de Navarra, habla en nombre de los estudiantes becados



Empresas participantes



Másteres y posgrados participantes



MEMORIA, CRÓNICA FOTOGRÁFICA Y VIDEOS

Gran asistencia a la I Jornada AECA sobre Normalización y Derecho Contable



Con la participación de doscientos profesionales procedentes de distintos ámbitos (auditoría, empresarial, académico e institucional) se celebró esta primera Jornada sobre Derecho y Normalización Contable, organizada por la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de AECA, dirigida por su presidente, **Enrique Ortega**. La intervención de destacados expertos ponentes, la colaboración especial de BBVA, sede de la reunión y del diario *Cinco Días* facilitaron el desarrollo de la reunión, que alcanzó un notable éxito en todas sus dimensiones: técnica, divulgación, *networking*, etc. La Memoria de la reunión y los vídeos puede ser consultados en la web de AECA.



Apertura del acto, presidida por el subsecretario de Economía y Competitividad, Miguel Temboury

De izqda. a dcha.: Leandro Cañibano, Ana M^a Martínez-Pina, Miguel Temboury, Ricardo Gómez y M^a Ángeles Peláez



CONFERENCIA INAUGURAL DE LA JORNADA

Corrió a cargo de Ana M^a Martínez Pina, presidenta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, para hablar de *La normalización contable española desde sus inicios*. A través de la web de AECA se puede acceder a la edición y video de la conferencia magistral de la Presidenta.



LANZAMIENTO Y PRIMERAS SEMANAS DE ANDADURAS

Experto Contable Acreditado

Desde el pasado 29 de mayo se encuentra disponible la plataforma tecnológica a través de la cual los socios de AECA que lo deseen pueden tramitar la solicitud de Experto Contable Acreditado. A poco menos de un mes de su puesta en marcha se habían registrado cerca de cuatrocientos socios, de los que prácticamente la mitad han iniciado ya el proceso de solicitud, habiéndolo culminado algunos de ellos. Según lo anunciado el pasado mes de enero, después de año y medio de trabajo, la Asociación pone en marcha un proyecto pionero en España, con el objetivo principal de «identificar, con rigor, un colectivo profesional altamente cualificado en contabilidad e información financiera, respondiendo así a la creciente demanda social de estos profesionales, tratando de estimular este mercado en nuestro país». Gracias a un proceso que se realiza *online* los interesados pueden cumplimentar la solicitud y adjuntar todos los justificantes acreditativos requeridos. Todos los requisitos, plazos de solicitud, evaluación y emisión de diploma, derechos, y demás información se encuentran disponibles en la plataforma, a través del enlace de la web de AECA (www.aeca.es).



35º ANIVERSARIO Y SERIE DE ARTÍCULOS

Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de AECA



Con motivo de su trigésimo quinto aniversario, esta Comisión ha acordado con el diario *Cinco Días* la publicación de una serie de artículos escritos por algunos de sus miembros. Los primeros trabajos de la serie ya han sido publicados, haciendo coincidir el primero, escrito por **Leandro Cañibano** y **Enrique Ortega**, anterior y actual presidentes de la Comisión, con la celebración de la Jornada AECA el pasado 8 de mayo. En la web de AECA se facilita la consulta a los artículos publicados por **Alejandro Larriba**, **José Antonio Gonzalo**, **Javier Pérez García** y **Felipe Herranz**, estando pendientes de publicar los de **Juan Reig**, **Constancio Zamora** y **José Ramón González** y **Enrique Corona**.

'Información integrada: tutorización técnica para la elaboración de informes'



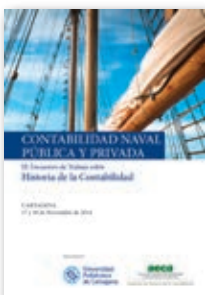
Celebrado el 3 de julio en el Aula de Formación de AECA con la participación de todas las empresas del Proyecto sobre Información Integrada de AECA y la Plataforma ISIS-Integrated Scoreboard Intelligent Suite. Impartido por la ponencia del Proyecto, **José Luis Lizcano**, **Francisco Flores**, **Manuel Rejón** y **María Mora**, contó con la asistencia veintidós personas de las siguientes compañías: BBVA, Enagas, Inditex, Indra, Meliá Hoteles, Repsol, Telefónica y Banco Popular (invitado). El programa del seminario fue el siguiente: 1) Presentación e introducción metodológica. 2) Caso práctico con trabajo en grupo sobre información pública. 3) Revisión casos 2013 de las empresas participantes. 4) Avances de la plataforma ISIS y próximos pasos. 5) Comentarios y conclusiones. El objetivo del proyecto en estos momentos se centra en el desarrollo de la plataforma y su utilización para la elaboración de Informes Integrados y el análisis comparado de los datos.

PETICIÓN DE COMUNICACIONES

'Contabilidad Naval Pública y Privada'. IX Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad de AECA

Cartagena, 17 y 18 de noviembre, 2014

Organizado por el Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Politécnica de Cartagena y la Comisión de Historia de la Contabilidad de AECA, se celebrará en las magníficas instalaciones de dicha



Universidad en el puerto de Cartagena, concretamente en el Salón de Actos Isaac Peral de la Facultad de Ciencias de la Empresa. El Encuentro, dirigido por el profesor **Isidoro Guzmán**, contará con la participación

de un destacado plantel de expertos ponentes, entre los que cabe destacar el profesor y prestigioso investigador **Luca Zan**, de la Universidad de Bolonia. Como es tradicional en estos Encuentros, el Programa incluye dos sesiones para la presentación de comunicaciones, previamente aceptadas por el Comité Científico. El plazo de presentación de trabajos se extiende hasta el 31 de octubre, de acuerdo con la Petición de Comunicaciones. Se encuentran disponibles el programa completo (científico y social) y el boletín de inscripción y reserva de alojamiento. Toda la información en www.aeca.es.

PROYECTO AECA SOBRE INFORMACIÓN INTEGRADA

Reunión de Paul Druckman, CEO del IIRC, con la ponencia del Proyecto AECA

José Luis Lizcano, director del Proyecto, **María Mora** (Carbon Disclosure Project-CDP), **Francisco Flores** (Escuela de Turismo Iriarte) y **Manuel Rejón** (Crea-Sset) mantuvieron en la sede social de AECA una reunión de trabajo con



Paul Druckman, CEO de International Integrated Reporting Council, organismo internacional impulsor del IR-Integrated Reporting, en la que tuvieron la oportunidad de comentar los avances

del proyecto AECA hasta la fecha y las perspectivas para el futuro, centrándose en el desarrollo de la plataforma tecnológica Integrated Scoreboard Intelligent Suite para la elaboración y análisis de informes integrados en base a la tecnología XBRL.

Más información en www.is.aeca.es

Jornadas Prácticas de Actualización Profesional de AECA

15ª Edición · Marzo-Mayo 2014

Esta nueva edición constó de siete Jornadas de entre 5 y 7 horas de duración, con la principal novedad de la celebración del primer curso *online* organizado por la Asociación, que se realizó con éxito mediante el sistema de videoconferencia Webex. Esta aplicación permite al alumno ver y oír al ponente mientras se sigue su presentación en ppt. Es posible además interactuar en todo momento con el ponente y otros asistentes, lo que se suma a otras ventajas, como el ahorro de gastos de desplazamiento o la menor cuota de inscripción respecto a la formación presencial.

JUEVES, 13 MARZO

Las resoluciones del ICAC en desarrollo del Plan General de Contabilidad

PONENTE: Juan Manuel Pérez Iglesias

MARTES, 13 MAYO

Combinaciones de negocios. Especial referencia a las operaciones entre empresas del grupo

PONENTE: Juan Manuel Pérez Iglesias

JUEVES, 20 MARZO

Aspectos contables y fiscales de las sociedades cooperativas

PONENTES: Marta Montero y Magdalena Córdoba

JUEVES, DE ABRIL

ONLINE · 5 horas [9 a 14 h]

Tratamiento del Impuesto sobre Sociedades y nuevas diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad

PONENTE: Gregorio Labatut

NOVEDAD
Formación online

JUEVES, 27 MARZO

Deterioro de activos

PONENTE: Alfredo Ciriaco

JUEVES, 3 ABRIL

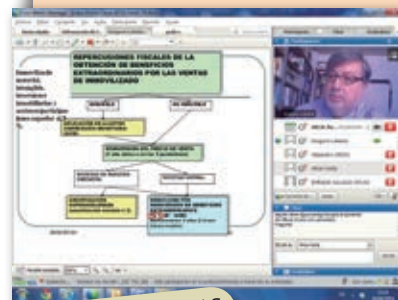
Consultas del ICAC y últimos pronunciamientos a nivel internacional

PONENTES: Juan Manuel Pérez Iglesias y María Dolores Urrea Sandoval

JUEVES, 10 ABRIL

Valoración de empresas

PONENTE: Alfonso A. Rojo



HOMOLOGADAS
POR EL ICAC
como Formación
Continua



MESA REDONDA

'La Responsabilidad Social Corporativa: una tarea conjunta de los sectores público y privado'

Celebrada el día 5 de junio en el Campus Sevilla de la Universidad Loyola Andalucía, congregó a un grupo de profesionales y académicos de distintos sectores de actividad. Presidida por **Leandro Cañibano**, presidente de AECA, la mesa contó como ponentes principales con **Antonio López Hernández**, presidente de la Cámara de Cuentas de Andalucía y con **Victoria Sánchez**, directora de RSC de Abengoa. Intervinieron asimismo **Pedro Rivero**, presidente de la Comisión RSC de AECA, **Mercedes Ruiz**, profesora de la Universidad Loyola Andalucía y **Joaquina Laffarga**, de la Universidad de Sevilla.

Entrevista a Pedro Rivero



Con motivo de la mesa redonda, la web de la Universidad Loyola Andalucía publicó una entrevista a **Pedro Rivero**, presidente de la Comisión RSC de AECA, sobre el nuevo proyecto de la Comisión en torno al concepto e información sobre Empresa Social y el momento de la RSC y la reciente publicación de la Estrategia Española sobre

Responsabilidad Social Empresarial, en cuyo debate público ha participado la Asociación. La entrevista ha sido divulgada a través de numerosos canales y medios especializados.

Recientemente, desde la Comisión se ha constituido un grupo de trabajo sobre la Empresa Social. ¿Qué significa Empresa Social hoy día?

En algunos trabajos recientes realizados en el seno de la Comisión RSC de AECA hemos podido detectar una dispersión evidente en torno al concepto y el término de 'Empresa Social' y la consiguiente confusión con otros términos y conceptos relacionados, como 'emprendimiento social', 'empresario social', 'economía social', etc. Además, hemos podido comprobar que la confusión conceptual va acompañada de una falta de homogeneidad en aspectos de información y transparencia, que son necesarios abordar de manera rigurosa para dotar al sector de unos principios y herramientas adecuadas para el correcto desarrollo de las organizaciones. Estos son los dos objetivos principales del nuevo Documento AECA sobre *Empresa Social: Marco Conceptual, Contexto e Información* que ha puesto en marcha la Comisión con la creación de un grupo de trabajo compuesto por personas de distinta procedencia y representación, liderado por una ponencia formada por dos investigadores del Grupo de Investigación en Organizaciones Sostenibles (GIOS) de la Universidad Politécnica de Madrid, los profesores **Ramón Fisac** y **Ana M^a Moreno**.

¿Cree que hay que redefinir entonces los conceptos y objetivos tradicionales de Empresa?

Toda empresa es social en tanto en cuanto se compone de personas que interactúan en un determinado contexto social en busca de unos objetivos determinados. No obstante, en función de

dichos objetivos y los medios para alcanzarlos, se produce una diferenciación clara entre unas empresas y otras. La empresa social propiamente dicha se distingue de otros tipos de organizaciones, básicamente, en que su finalidad es generar un valor social que redunde directamente en la mejora de su entorno y la reducción de la pobreza, a través de un modelo de negocio sostenible de acuerdo con las reglas del libre mercado y cuyo objetivo importante es la autofinanciación por medio de la generación de unos márgenes suficientes reinvertidos en la empresa. El objetivo esencial, por tanto, de la empresa social no es el lucro o beneficio económico de los propietarios, sino el valor y beneficio sociales. En el fondo, se trata de empresas que contribuyen a potenciar el mercado de libre competencia, sobre la base de su consideración dentro de la Economía Social de Mercado; es decir, más mercado al servicio de la sociedad con implicación de todos los *stakeholders* en la obtención de 'ventajas competitivas', a través del logro 'sostenible' de sus objetivos económicos, sociales y ambientales.

A grandes rasgos, en qué estado se encuentra hoy en día la Responsabilidad Social?

La Responsabilidad Social Corporativa, según la denominamos y entendemos en el *Marco Conceptual* de AECA, del cual se cumplen diez años de su emisión, ha experimentado un gran desarrollo en la última década desde distintas perspectivas. La que más nos ha interesado y nos interesa a la Comisión RSC de AECA es la perspectiva de modelo de dirección, gestión e información de las organizaciones. Los Documentos emitidos hasta la fecha por la Comisión han abordado aspectos conceptuales, de gobierno corporativo, de inversión socialmente responsable, y en los últimos años nos hemos centrado en el modelo de información o *reporting*. Basadas en los principios de relevancia, comparabilidad, y verificabilidad, se han desarrollado varias herramientas de medición, soportadas en los denominados indicadores clave (*Key Performance Indicators*), de la responsabilidad social y, más recientemente sobre información integrada.

En estas propuestas de utilización generalizada y libre por cualquier tipo de empresa u organización, la información financiera y no financiera (social, ambiental y gobierno corporativo) se presentan de manera concisa, cuantitativa y material por medida de indicadores, sobre la base tecnológica del estándar XBRL, con una taxonomía validada por el organismo representativo en la materia, el XBRL International. Así mismo, hemos

dado impulso a su introducción en las pymes partiendo de la elaboración de los propios informes anuales adaptados para AECA, extensibles mediante talleres conjuntos a otras empresas medianas y pequeñas.

Estos modelos e iniciativas de AECA han ayudado a que la RSC penetre en el tejido empresarial, profesional y académico de nuestro país, facilitando el grado de desarrollo experimentado en la materia en los últimos años. Aunque, evidentemente, hay un largo camino por recorrer, en algunas facetas más que en otras, podemos decir, sin miedo a equivocarnos, que la RSC en España se encuentra a buen nivel dentro del contexto internacional. Un buen indicador de ello lo constituye el hecho de que la RSC ha pasado a ser parte, con distintas modalidades, de los planes de educación universitaria, en prácticamente todos los centros públicos y privados.

En esta Jornada se ha tratado de la colaboración conjunta de los sectores público y privado de la Responsabilidad Social, ¿cuáles serían sus principales líneas?

Precisamente en estos días pasados, AECA ha enviado sus comentarios sobre la Estrategia Española de Responsabilidad Social Empresarial, elaborada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, abierta a la consulta pública. Sin entrar en los contenidos del documento del Ministerio, cabe decir que la iniciativa es encomiable y viene a reflejar claramente la necesaria implicación del sector público en la implantación y desarrollo de la RSE, tanto en su propia estructura como en el sector privado. Destacan, no obstante, las iniciativas apuntadas por la estrategia en materia de transparencia informativa, abogando por la implantación de unos modelos de reporte comparables y abiertos al escrutinio público, materia en la que AECA ha mostrado su liderazgo desde una perspectiva de utilidad pública. Es de destacar también las recomendaciones en relación con la necesaria penetración y potenciación de la RSE en los programas educativos.

Es importante que el papel del sector público a través de las actuaciones de los 'reguladores' respecto al mercado y de los 'controladores' de su actividad económica propia, centre su papel en conseguir que, como he dicho, el mercado sea el instrumento adecuado para la actuación voluntaria de las empresas privadas y públicas, evitando los 'intervencionismos' que sustituyan a la 'libre competencia' económica, social y ambientalmente responsables y ahoguen el camino hacia la sostenibilidad.



Descubre las múltiples ventajas de pertenecer a AECA

Un amplio conjunto de actividades para la mejora continua del profesional

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

Investigación de vanguardia en gestión empresarial

Qué es AECA

Fundada en 1979, AECA es una entidad no lucrativa, de carácter privado, **declarada de utilidad pública**.

Es la única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados y de pronunciamientos y estudios sobre buenas prácticas en gestión empresarial.

Su objetivo principal es el desarrollo científico de las Ciencias Empresariales aplicado a la mejora de las técnicas de gestión empresarial, procurando herramientas útiles y avanzadas para el desempeño profesional.

Qué ofrece a sus miembros

La Asociación realiza un **amplio conjunto de actividades**, desarrolladas dentro de las siguientes áreas:

- ▶ Investigación.
- ▶ Publicaciones.
- ▶ Congresos y Encuentros.
- ▶ Conferencias y Jornadas.
- ▶ Práctica profesional.
- ▶ Formación.
- ▶ Premios y Becas.
- ▶ Portales y Web 2.0.
- ▶ Newsletters.

Beneficios para el profesional y la empresa

- ▶ Anuncios a color en Revista AECA (4.000 ejemplares).
- ▶ Banner publicitario en www.aeca.es (60.000 visitantes únicos mensuales).
- ▶ Cesión de uso del logo «Entidad miembro de AECA» para su web y papelería profesional.
- ▶ Acceso a Comisiones de Estudio, reuniones profesionales y otros grupos de trabajo que potencian el know-how.
- ▶ Grupos en redes sociales.
- ▶ Dedución fiscal de la cuota de socio.

Áreas de trabajo

- ▶ Principios y Normas de Contabilidad.
- ▶ Valoración y Financiación.
- ▶ Organización y Sistemas.
- ▶ Contabilidad de Gestión.
- ▶ Historia de la Contabilidad.
- ▶ Sector Público.
- ▶ Nuevas Tecnologías.
- ▶ Responsabilidad Social Corporativa.
- ▶ Cooperativas.
- ▶ Entidades sin Fines de Lucro.
- ▶ Turismo.



VISÍTANOS EN:



aeca

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

Rafael Bergamín, 16-B
28043 Madrid

Tels: 91 547 44 65/37 56
info@aeca.es

www.aeca.es

Comentarios a la Estrategia Española sobre RSE

El 30 de mayo AECA remitió su respuesta a la consulta pública del Plan Nacional de Responsabilidad Social Empresarial impulsado por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Este plan pretende favorecer el desarrollo de prácticas responsables en organizaciones públicas y privadas. La respuesta representa el tercer esfuerzo de AECA por estar presente en iniciativas con preocupación social, habiendo participado previamente en las consultas del IIRC, CNMV y ahora el Ministerio de Empleo.

AECA obtiene el A+ del Global Reporting Initiative



Por cuarto año consecutivo, AECA ha recibido la Declaración de Control del Nivel de Aplicación de GRI, en la cual se declara que «la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas ha presentado su *Memoria AECA 2013: Actividades, Gobierno y Responsabilidad Social Corporativa e Informe Anual Integrado* a los servicios de GRI, quienes han concluido que la memoria cumple con los requisitos del Nivel de Aplicación A+». El signo + lo da la verificación de la memoria efectuada por una entidad independiente (*ver Memoria en www.aeca.es*).

LINKEDIN

El grupo de la Asociación supera ya los 17.000 Usuarios

Los perfiles de AECA en las redes sociales siguen una tendencia alcista.



Cada semana marcan nuevos máximos. El grupo de AECA en LinkedIn supera los 17.000 miembros, consolidándose como el grupo profesional de referencia en contabilidad y administración de empresas en español. Hemos recibido numerosas felicitaciones de los miembros del grupo, como: «*Enhorabuena a todos los miembros del grupo. Los debates cada vez estarán más enriquecidos*», «*Una cifra record. Enhorabuena a AECA por haber organizado un grupo tan importante y numeroso como este*», etc.

Únete al grupo LinkedIn ahora



Únete al grupo LinkedIn ahora

Síguenos en Facebook: www.facebook.com/aeca2.0

En Twitter: @asociacionAECA

BREVES

CON LA COLABORACIÓN DE AECA

III Simposio Internacional sobre la Valoración de Empresas y de Compañías Familiares



Los pasados días 24 y 25 de abril, la Universidad de Almería acogió este evento organizado por la Cátedra Santander de Empresa Familiar de la UAL (CEF-UAL), con la colaboración de AECA. El presidente de AECA, **Leandro Cañibano**, participó en la apertura, junto con el director del Simposio, **Alfonso Rojo**, y el resto de representantes institucionales.

Cátedra AECA Carlos Cubillo de Contabilidad y Auditoría



El Capítulo Español de la Cátedra AECA ha publicado en su web las actividades en las que pueden participar los socios de AECA que lo deseen, conforme a los programas establecidos.

Los más recientes han sido:

- 1) Curso introductorio 'Forensic Accounting'. Madrid, cuatro sesiones, entre el 3 de abril y el 24 de mayo.
- 2) X International Accounting Research Symposium. Dirigido por **Leandro Cañibano**, presidente de AECA, y coordinado por **Beatriz García**, titular de la Cátedra AECA Carlos Cubillo de Contabilidad y Auditoría, el Simposio tuvo lugar en Madrid del 23 al 27 de junio. Información completa en la web de la Cátedra.

Revista AECA 30 años de publicación ininterrumpida

La selección histórica ha continuado produciendo los números completos de la revista con el objetivo de completar

la colección digital de la publicación. Los nuevos números digitalizados corresponden a los publicados entre 1991 y 1996 (Números 25 al 42) y pueden ser consultados en la web de la revista en www.aeca.es.

PROGRAMA BECAS AECA

Premio AECA Entrevistas a Empresarios y Directivos

20ª Edición. Año 2014



Se ha convocado una nueva edición con la participación de dos nuevas publicaciones: revista *Compromiso Empresarial* y revista *Consejeros*, que se unen a las colaboradoras de todas las ediciones: *Cinco Días*, *Revista Contable* y *Harvard Deusto Business Review*. Los estudiantes de grado y posgrado participantes en el Programa tienen la posibilidad de participar entrevistando a empresarios y directivos de empresas. Las entrevistas ganadoras reciben suscripciones gratuitas y ven publicados sus trabajos en *Revista AECA*.

DOCUMENTACIÓN

Novedades FAIF

Nueva comunicación firmada por **José Morales** sobre *La NIIF 13 y el ajuste por riesgo de crédito en la valoración de derivados (CVA/DVA)*. Disponible en la web del Foro en www.aeca.es.

III International Conference on Luca Pacioli in Accounting History y de III Balkans and Middle East Countries Conference on Accounting and Accounting History

Celebradas del 19 al 22 de junio, 2013, en colaboración de AECA y MUFITAD, Asociación de Investigadores de Historia de la Contabilidad y Finanzas de Turquía. Se encuentran disponibles en la Asociación los tres tomos recopilatorios de las ponencias y comunicaciones prologados por los directores de los congresos, profesores Oktay Güvemli y Esteban Hernández Esteve.

NUEVOS SOCIOS DE AECA

Socios Protectores

- 1116 ASEDOSSA ASESORES
Valladolid - Nivel Básico
- 1117 MNYV
Zamora - Nivel Básico

Socios Numerarios

- 6408 MARCELINO GARCÍA DE POLAVIEJA SUARES
Majadahonda - Madrid
- 6409 ANNA ROSSELL BARELLAS
Barcelona
- 6410 ELISABETE DOS SANTOS FERREIRA
Bragança, Tras os Montes, Portugal
- 6411 PASCUAL LÓPEZ VILLÉN
Láchar - Granada
- 6412 DIEGO CRUZ JIMÉNEZ
Popayán - Cauca - Colombia
- 6413 CARLOS JAVIER ORTIZ SERRANO
Madrid

- 6414 JOSÉ ENRIQUE GARCÍA PAMPANO
Palma de Mallorca

- 6415 JOSÉ CARLOS VALIENTE LOZANO
Mairena del Alcor - Sevilla

- 6416 BERTA SILVA PALAVECINOS
Playa Ancha - Valparaíso - Chile

- 6417 MONTSERRAT SAGARRA FITO
Barcelona

- 6418 FRANCISCO DE LA VEGA CARRIZOSA
Madrid

- 6419 LUZ MARTÍNEZ CASTRO
San Sebastián de los Reyes - Madrid

- 6420 FERNANDO BESCOS DODERO
Palmanyola - Mallorca

- 6421 YOLANDA ARISTIZABAL DE COLQUHOUN
Londres - Reino Unido

- 6422 LUIS GARRIDO MARTOS
Barcelona

- 6423 LLUIS RODRÍGUEZ ALGANS
Bilbao

- 6424 FRANCISCO JAVIER ROMERO GONZÁLEZ
Burgos

- 6425 MARÍA ROSA CABEZAS GONZÁLEZ
Madrid

- 6426 MANUEL JESÚS GONZÁLEZ SAAVEDRA
Avilés - Asturias

- 6427 ALBERTO GALÁN SELLES
Alicante

- 6428 JESÚS GALLURT POVEDANO
Córdoba

- 6429 GEMA MASA PÉREZ
Miajadas - Cáceres

- 6430 RAQUEL B. MONEDERO GARCÍA
Madrid

- 6431 JOSÉ ANTONIO CABRERIZO LAIZ
Murcia

Prestando Servicios Profesionales desde 1989

“Generar confianza y transparencia es parte de nuestro día a día”



AUDITORIA

FINANZAS CORPORATIVAS

CONSULTORÍA OPERATIVA

CONSULTORÍA DE GESTIÓN

FISCAL Y LEGAL

SERVICIOS EN EL ÁREA CONCURSAL

INTERNATIONAL DESK

OUTSOURCING

SERVICIOS DE MEDIACIÓN

FORENSIC

LAES NEXIA Madrid

José Ortega y Gasset, 22-24
28006 Madrid

☎ (+34) 915 768 432
☎ (+34) 915 777 712
✉ madrid@laesnexia.com
👤 Javier Estellés Valero

LAES NEXIA Barcelona

Santa Teresa, 8
08012 Barcelona

☎ (+34) 932 384 670
☎ (+34) 932 177 419
✉ barcelona@laesnexia.com
👤 Alex Folch Sarroca

LAES NEXIA Zaragoza

Pº de la Independencia, 24-26 5º
50004 Zaragoza

☎ (+34) 976 215 950
☎ (+34) 976 218 053
✉ zaragoza@laesnexia.com
👤 Carlos Terreu Lacort

Todas las cuentas
contables analizadas
con la máxima precisión.

Nuevo Memento Práctico Plan General Contable 2014

El análisis más **práctico, exhaustivo
y eficaz** de todas las cuentas del PGC.

La edición del Memento Plan General Contable 2014 ha sido objeto de una **profunda revisión de su estructura**, además de estar actualizada con las nuevas Resoluciones y consultas aprobadas por el ICAC.

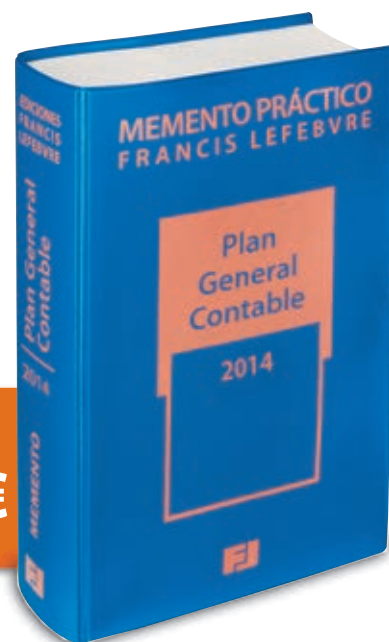
Así, la nueva organización de la obra se estructura a través de capítulos referidos a cada una de las normas de registro y valoración contenidas en la segunda parte del PGC, con un análisis previo de su **Marco Conceptual y completado con las cuentas anuales y las normas específicas** para distintos sujetos que se han podido aprobar hasta la fecha (cooperativas, concesionarias, empresas públicas que operan en circunstancias especiales y entidades sin fines lucrativos). Se sigue respetando en la nueva estructura un apartado en cada capítulo referido a las especificidades que presenta el PGC-PYMES.

**10% DTO.
PÍDALO
Y AHORRE**

OFERTA VÁLIDA HASTA
LA PUBLICACIÓN
DE LA OBRA

~~107€~~
96,30€

4% IVA NO INCLUIDO



2.250 páginas aprox. ◀

► SUMARIO

PRIMERA PARTE. MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD

Marco conceptual

SEGUNDA PARTE. NORMAS DE REGISTRO Y VALORACIÓN

Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias

Inmovilizado intangible

Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta

Arrendamientos

Instrumentos financieros

Existencias

Moneda extranjera

IVA

Impuesto sobre beneficios

Ingresos por ventas

Provisiones

Retribuciones al personal

Transacciones con pagos basados en

instrumentos de patrimonio

Subvenciones, donaciones y legados

Combinaciones de negocios

Negocios conjuntos

Operaciones entre empresas del grupo

Cambios en criterios contables, errores y

estimaciones contables

Hechos posteriores al cierre

TERCERA PARTE. NORMAS DE ELABORACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES

Cuentas anuales. Primera aplicación del PGC

CUARTA PARTE. ADAPTACIONES SECTORIALES

Empresas públicas

Empresas concesionarias

Sociedades cooperativas

Entidades sin fines lucrativos

Anexos

► **Adquíralo ahora llamando al 91 210 80 00**

* Cite el código promocional 11304 para beneficiarse de los precios especiales que tenemos reservados para usted.



GRUPO FRANCIS LEFEBVRE
mejores soluciones

Síguenos en:



www.efl.es