Nº 183 · FEBRERO 2019

técnica económica

Administración y Dirección de Empresas

Ayudando a los profesionales contables desde 1907

Somos la compañía líder mundial y única en España que ofrece Soluciones integrales de software de gestión, información, servicios y formación para favorecer la productividad y la eficiencia en Despachos Profesionales y Empresas

a3ASESOR

Solución integral de gestión para Despachos Profesionales

a3EQUIPO

Solución integral de gestión para RR.HH.

a3ERP

Solución integral de gestión para PYMES

Acompañamos a nuestros clientes en la transformación de sus organizaciones **creando negocios más competitivos** a través de **soluciones tecnológicas inteligentes y fáciles de usar**.

Wolters Kluwer

902 330 083
www.wolterskluwer.es

Presentación

3 Carta de presentación

Artículos técnicos

4 A vueltas con la determinación del valor real en los impuestos patrimoniales y su comprobación

7 Perspectiva regional de las empresas familiares españolas

13 Contabilidad y el templo v4

16 Hablemos de auditoría y auditores

20 Impugnación de cuentas anuales, arbitrajes y reacción de la prensa

27 La adecuada estimación de la solvencia y el principio de empresa en funcionamiento como exigencia de la labor del auditor

33 Planteamientos y soluciones al problema de los costes de subactividad

44 Influencias y Evolución de la Información Financiera en Banca: su análisis a través de los ratios de los bancos IBEX-35 en el período 2000-2015

56 La encrucijada de la economía española

60 La información corporativa no financiera sobre la creación de valor en la sociedad del conocimiento y la economía digital

Vida colegial

72 Jornada de contabilidad y auditoría para economistas

72 Presentación del libro “Los Economistas y la Economía Digital”

73 III Jornada REC]

73 Acuerdo de colaboración entre el CGE, la AECA y el ICJCE

74 III Foro contable del País Vasco sobre estrategias empresariales y mecanismos de control económico

75 Acuerdo de Economistas Contables con LaLiga

76 V Mad Days

78 XXIV Jornada de Encuentros

80 Asambleas Generales

80 Convenio de colaboración con la Cámara de Comercio de Madrid

80 Acciones formativas

Presidente
Eladio Acevedo (Presidente Colegio)
Francisco Gracia (Presidente EC-CGE)

Director
Francisco Ibisate (Presidente Honor Colegio)

Subdirector
Marcos Antón (Director Ejecutivo EC-CGE)

Secretaria de redacción
Rosa Garcia Borreguero (Secretaria Técnica ICOTEMAD)
Jorge Capeáns Vales (Secretario Técnico EC-CGE)

Consejo de redacción
Enrique Arnaldo Alcubilla (Universidad Rey Juan Carlos)
Mario Barquero Cabrero (ESERP)
Leandro Cañibano Calvo (AECA)
Alfonso Cebrián Díaz (CEDEU)
Roque de las Hedras Miguel (CEF-UDIMA)
Lorenzo Lara Lara. Vicepresidente CGE
Carlos Mallo Rodríguqez (Universidad Carlos III)
Carmen Norverto Laborda (Universidad Complutense)
Carlos Prieto Menéndez (Titulado Mercantil)
Jorge Tua Pereda (Universidad Autónoma)
Eladio Acevedo Heranz (Presidente Colegio)
Francisco Ibisate Garcia (Presidente Honor Colegio)
Salvador Marín (Director Cátedra EC-CGE, Univ. de Murcia)
Francisco Javier Martinez (Universidad de Cantabria)
Esther Ortiz (Universidad de Murcia)
Gregorio Labatut (Universidad de Valencia)
Jesús Santos (Universidad de Castilla la Mancha)

Edita
Consejo General de Economistas de España (CGE), a través de su órgano especializado de Economistas Contables (EC-CGE) de forma conjunta con el Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales.

Nicasio Gallego nº 8 - 28010 Madrid

Tfnos: 914 322 670 (CGE) / 914 412 067 (ICOTEMAD)

E-mail: ec@economistas.es / secretaria@icotmemad.es
Web: ec.economistas.es / icotmemad.es

Imprime
Digital Agrupen

Depósito legal: M. 250-1958

Revista decana de economía fundada en 1907 como Revista Científico Mercantil.

economistas
Consejo General
EC economistas contables

Ilustre Colegio Central
de Titulados Mercantiles
de Madrid

nº 183

Carta de presentación

La edición conjunta, por parte del Consejo General de Economistas de España y el Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles de Madrid, de la revista ***Técnica económica*** viene a ratificar, una vez más, el aserto de que "la unión hace la fuerza".

Este número de la revista que ahora tenéis en vuestras manos es el primero de una nueva etapa en la que nuestro Consejo General se ha sumado a este proyecto editorial centenario. Son ya 182 números publicados por el Colegio en 112 años –183 con este–, todo un récord, no solo en cuanto a las revistas técnicas –entre las que es una de las decanas– sino también con respecto al mundo editorial en general.

Vivimos en un momento de continuos cambios normativos que nos obligan a estar continuamente formándonos e informándonos. Es por ello que nuestras instituciones se afanan en proporcionar herramientas que faciliten esta tarea, motivo por el cual nos ha parecido importante potenciar esta histórica cabecera.

No podemos dejar de agradecer la participación de todos aquellos que han hecho posible el relanzamiento de este proyecto, especialmente a los miembros del Consejo de Redacción de la revista y a Economistas Contables (EC) –órgano especializado en materia de contabilidad del Consejo General de Economistas–, así como a todos los autores de los artículos que han aportado unos trabajos de primerísima calidad e interés científico. Aprovechamos también para recordaros que este es un proyecto abierto en el cual podéis participar con vuestros artículos y trabajos, enriqueciendo así su contenido.

Esperamos que este número esté a la altura de vuestras expectativas y que la revista continúe siendo un referente en el ámbito de la contabilidad en nuestro país.

Valentín Pich,
Presidente del Consejo General
de Economistas de España

Eladio Acevedo,
Presidente del Ilustre Colegio Central
de Titulados Mercantiles de Madrid

A vueltas con la determinación del valor real en los impuestos patrimoniales y su comprobación

Jesús Sanmartin Mariñas
Presidente del Registro especializado de Asesores Fiscales del Consejo General de Economistas de España (REAF-CGE)

La determinación de la base imponible del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPyAJD) y del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISyD) sustentada sobre el valor real, así como la comprobación por la Administración Tributaria del valor declarado por el contribuyente, utilizando alguno de los métodos recogidos en la Ley General Tributaria (LGT), ha sido, hasta la fecha, uno de los mayores problemas relacionados con la gestión de estos impuestos.

En el artículo 10.1 del Texto Refundido del ITPyAJD se establece que la base imponible de este impuesto "*está constituida por el valor real del bien transmitido o del derecho que se constituya o ceda. Únicamente serán deducibles las cargas que disminuyan el valor real de los bienes, pero no las deudas, aunque estén garantizadas con prenda o hipoteca*".

Una vez presentado el impuesto por el contribuyente, como sabemos, la Administración Tributaria tiene la potestad de comprobar los valores declarados por los distintos hechos imponibles que se regulan en los textos normativos del impuesto.

Una vez presentado el impuesto por el contribuyente, como sabemos, la Administración Tributaria tiene la potestad de comprobar los valores declarados por los distintos hechos imponibles que se regulan en los textos normativos del impuesto.

La comprobación de valores trata de determinar ese valor real del bien o derecho objeto de la transacción, con la particularidad de que el concepto "real" no está regulado en la normativa, ni se ha establecido como valorarlo.

En el artículo 57 de la LGT se establece que "*el valor de las rentas, productos, bienes y demás elementos determinantes de la obligación tributaria podrá ser comprobado por la Administración Tributaria mediante los siguientes medios:*

a) Capitalización o imputación de rendimientos al porcentaje que la ley de cada tributo señale.
b) Estimación por referencia a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal.
Dicha estimación por referencia podrá consistir en la aplicación de los coeficientes multiplicadores que se determinen y publiquen por la Administración Tributaria competente, en los términos que se establezcan reglamentariamente, a los valores que figuren en el registro oficial de carácter fiscal que se tome como referencia a efectos de la valoración de cada tipo de bienes. Tratándose de bienes inmuebles, el registro oficial de carácter fiscal que se tomará como referencia a efectos de determinar los coeficientes multiplicadores para la valoración de dichos bienes será el Catastro Inmobiliario.
c) Precios medios en el mercado.
d) Cotizaciones en mercados nacionales y extranjeros.
e) Dictamen de peritos de la Administración.
f) Valor asignado a los bienes en las pólizas de contratos de seguros.
g) Valor asignado para la tasación de las fincas hipotecadas en cumplimiento de lo previsto en la legislación hipotecaria.
h) Precio o valor declarado correspondiente a otras transmisiones del

mismo bien, teniendo en cuenta las circunstancias de éstas, realizadas dentro del plazo que reglamentariamente se establezca.

i) Cualquier otro medio que se determine en la ley propia de cada tributo".

A partir de esta regulación genérica, las distintas Administraciones Tributarias de las Comunidades Autonómicas han establecido diferentes criterios de valoración, incluyendo el denominado como "estimación por coeficientes", consistente en la aplicación de coeficientes correctores del valor catastral, partiendo de la idea de que el precio plasmado en la escritura pública por comprador y vendedor no coincide con el valor real del inmueble.

1. Sentencias del Tribunal Supremo

Es en relación con este método de determinación del valor real: "la estimación por coeficientes", sobre el que el Tribunal Supremo ha sentenciado, poniendo en evidencia la idoneidad del mismo (Sentencias de 8, 23 de mayo y 5 de junio de 2018) al considerar que el medio de comprobación de valores que figuran en los registros oficiales de carácter fiscal, regulados al amparo del art. 57 de LGT, y el art. 158 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de Julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, no es idóneo para efectuar la comprobación de aquellos impuestos que determinen su base imponible sobre tal valor real.

Los criterios expuestos por el Tribunal Supremo para rechazar este método son, resumidamente, los siguientes:

- El método de comprobación consistente en la estimación real de los inmuebles por referencia a valores catastrales multiplicados por índices o coeficientes no es idóneo por su generalidad y falta de relación con el bien concreto.

- La aplicación de este método no dota a la Administración de una resolución reforzada de veracidad, y que su aplicación para rectificar el valor declarado por el contribuyente exige que la Administración justifique que se debe rectificar, sin que sirva solamente la mera discordancia con los valores o coeficientes publicados.

- No es el contribuyente el que tiene que probar que el valor que figura en la autoliquidación coincide con el valor real, sino que es la Administración la que debe de acreditar que no coincide.

Estas sentencias del Tribunal Supremo provocan en el corto plazo una serie de inconvenientes a la Administración Pública que no podemos obviar:

- Dificultan, como hemos insinuado, la gestión e inspección de impuestos como ITPyAJD e ISyD, sin olvidar que los valores dimanantes de estos criterios son aplicables en muchos casos a otros impuestos como el IRPF o el Impuesto sobre el patrimonio.

- Podrían provocar un descenso en la recaudación por estos impuestos en las arcas de las Haciendas Públicas Autonómicas.

- Acabar con esta polémica implica establecer nuevos criterios de valoración que superen estas Sentencias del Tribunal Supremo, y que tengan en cuenta el principio de capacidad económica y no impida o dificulte la presentación fluida y masiva de las autoliquidaciones, así como su comprobación e inspección.

No es el contribuyente el que tiene que probar que el valor que figura en la autoliquidación coincide con el valor real, sino que es la Administración la que debe de acreditar que no coincide

Todo ello sin obviar que la aplicación de cualquier método de valoración masiva no se puede generalizar absolutamente, siendo buen ejemplo aquellos inmuebles que, por su estado no están en condiciones de ser comparados con otros similares que se encuentren en el mercado. Me estoy refiriendo a aquellos supuestos que, en los documentos de compra, se recoge que el inmueble presenta determinados defectos estructurales, en fachada o cubierta, que necesiten una gran remoción o reparación, que esté ubicado en zo-

nas con especiales características, circunstancias que implican que en muchos casos se necesite de una inspección física, presencial, para poder valorar motivadamente el bien objeto de transacción.

2. El futuro

Parece que el legislador ha tomado buena nota de las sentencias del Tribunal Supremo en relación con este tema. Y así en el "anteproyecto de Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, de transposición de las directivas por las que se establecen normas contra las prácticas de evasión fiscal y la relativa a los mecanismos de resolución y litigios fiscales en la Unión Europea, y modificación de diversas formas tributarias" se plantea la modificación del artículo 10 del Texto Refundido del ITPyAJD y, en consonancia con ello, la modificación del artículo 10 de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio (IP) y el artículo 9 de la Ley del ISD, para ajustarlos a los nuevos criterios de determinación del valor que conformarán la base imponible de los bienes transmitidos o adquiridos por los contribuyentes.

De la lectura del texto propuesto en el anteproyecto se observa que el legislador cambia el criterio para determinar la base imponible suprimiendo la referencia al valor real, fijando como valor del bien transmitido el valor de mercado del mismo, salvo que el valor declarado por los interesados sea mayor en cuyo caso este será el prevalente; definiéndose qué es valor de mercado. Este mismo cambio en relación con el valor de mercado se traslada también a los textos del IP y del ISD.

La modificación del artículo 10 del Texto Refundido de la ley del ITPyAJD, que recoge el anteproyecto citado, relativo a la determinación de la base imponible de este impuesto, sería la siguiente: "*la base imponible está constituida por el valor del bien transmitido o del derecho que se constituya o cesa. A efectos de este impuesto se considerará valor de los bienes y derechos su valor de mercado. No obstante, si el valor declarado por los interesados, el precio o contraprestación pactada o ambos son superiores al valor de mercado, la mayor de esas magnitudes se tomará como base imponible. Se entenderá por valor de mercado el precio más probable por el cual podría venderse, entre partes independientes, un bien libre de cargas.*

En el caso de bienes inmuebles se presumirá, salvo prueba en contrario, que el valor de mercado es el valor de referencia de mercado de la Dirección General del Catastro, siempre que conste publicado como tal a la fecha del devengo en su sede electrónica. En el caso de que no figure valor de referencia de mercado publicado en la sede electrónica de la Dirección General del Catastro en la fecha de devengo, el valor de mercado de los bienes inmuebles podrá acreditarse por cualquier medio de prueba admisible en derecho."

De la lectura del texto propuesto en el anteproyecto se observa que el legislador cambia el criterio para determinar la base imponible suprimiendo la referencia al valor real, fijando como valor del bien transmitido el valor de mercado del mismo, salvo que el valor declarado por los interesados sea mayor en cuyo caso este será el prevalente; definiéndose qué es valor de mercado. Este mismo cambio en relación con el valor de mercado se traslada también a los textos del IP y del ISD.

Como no parece factible que se pueda examinar cada inmueble transmitido por un funcionario con capacidad para tasarlo, para facilitar una gestión eficiente del impuesto y rebajar una conflictividad indeseada en relación con estos conceptos, el legislador entiende que para esta clase de bienes se presume que el valor de mercado será equivalente al valor de referencia de mercado de la Dirección General del Catastro que publicará en su sede electrónica; dejando claro que esa presunción admite prueba en contrario, es decir, que aquellos inmuebles que presenten deterioros o necesiten de remoción el contribuyente pueda demostrar que su valor se separa de ese presunto valor de mercado.

Parece que este cambio, por descansar en un concepto que parece más claro: el valor de mercado, y que supuestamente todos los agentes económicos entienden mejor que el actual valor real, inicia una senda de menor conflictividad. Siempre se reivindica que las Leyes sean claras y sencillas, esperemos que lo sea en este caso que tantas vueltas ha dado. Veremos si el cambio va en esa línea y es aceptado por todos y, por supuesto, que resuelvan los tribunales, que son los que tienen la última palabra.

Perspectiva regional de las empresas familiares españolas

Lázaro Rodríguez-Ariza
Catedrático de universidad. Departamento de economía financiera y contabilidad de la Universidad de Granada

Sara Terrón-Ibáñez
Estudiante de doctorado de la Universidad de Granada

María Elena Gómez-Miranda
Profesora contratada doctora indefinida. Departamento de economía financiera y contabilidad

Resumen: A nivel mundial las empresas familiares constituyen el tejido empresarial más importante, generando un significativo potencial para el desarrollo económico y social de los territorios. En España este tipo de organizaciones también mantiene una presencia dominante en el tejido empresarial, tanto a nivel nacional como en las distintas comunidades autónomas, en las que en gran medida prevalece este tipo de empresas sobre las no familiares. El Instituto de la Empresa Familiar publicó un importante análisis, pionero en nuestro país (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016), en el que ofrece una amplia radiografía de la situación de las empresas familiares españolas y que sirve de base al presente estudio en el que se contempla la realidad económico-financiera de este tipo de empresas a nivel regional. Concretamente, se lleca a cabo un análisis comparativo del valor medio de los principales indicadores económico-financieros de empresas familiares ubicadas en las distintas comunidades autónomas españolas, lo que permitirá posicionar a cada región con respecto a la media nacional y con respecto al resto de regiones. Para realizar esta investigación se analiza información contable referida al año 2015, relativa a una muestra integrada por 21139 empresas familiares.

1. Introducción

A pesar de la amplia aceptación de que la implicación familiar hace que las empresas familiares presenten características que las hacen únicas, no siempre es fácil definir qué se entiende por empresa familiar y qué factores son realmente los que la diferencian del resto de empresas. Si bien por lo general se considera el componente familiar en la empresa como elemento distintivo esencial, éste no siempre es determinante para clasificar este tipo de organizaciones (Chua et al. 1999; Chrisman & Chua 2005). Normalmente se hace referencia a tres elementos principales en la definición de la empresa familiar: propiedad, control y gestión (Villalonga & Amit 2006; Chua et al. 1999; Siakas et al. 2014), siendo además frecuente la incorporación de consideraciones sobre aspectos relacionados con la sucesión (Chua et al. 1999; Miller & Le Breton-Miller 2003). Siguiendo a Chua et al. (1999:25) una empresa familiar es aquella que «es gobernada y/o dirigida por una coalición dominante controlada por miembros de la misma familia que dan forma a la visión del negocio de manera potencialmente sostenible para futuras generaciones de la familia».

En la mayoría de las economías del mundo la empresa familiar constituye una parte importante del tejido empresarial, representando una forma de organización económica dominante desde hace siglos (Burkart et al. 2003; Stewart & Hitt 2012; Beckhard & Gibb Dyer 1983; Colli et al. 2003; Shanker & Astrachan

INDICADOR	CÁLCULO SEGÚN CONCEPTOS BASE DE DATOS SABI
Inversión	Total activo
Nivel de endeudamiento	(Total activo – Fondos propios) / Fondos propios
Cifra de negocios	Ingresos de explotación
Número de empleados	Número empleados
Productividad de los empleados	Ingresos de explotación / Número empleados
Rentabilidad económica	(Rdo. ordinario antes Impuestos + Gastos financieros) / Total activo
Rentabilidad financiera antes de impuestos	Rdo. ordinarios antes Impuestos / Fondos propios

Tabla 1. Información objeto de análisis. Fuente: Elaboración propia.

1996). En relación al dinamismo, fuerza, estabilidad a largo plazo y sostenibilidad de la economía, la empresa familiar juega un papel importante, repercutiendo significativamente el éxito o fracaso de estas organizaciones en el crecimiento económico de las naciones, el cual tendrá su reflejo en cuestiones como la tasa de empleo y la riqueza de los países (Craig & Moores 2010; Memili et al. 2015).

Las empresas familiares presentan modelos de gestión únicos, pues se enfrentan a un doble reto, negocio y familia, pudiendo generarse en ocasiones conflictos entre lo profesional y lo emocional. La confluencia entre consideraciones económicas y no económicas en la empresa familiar repercutirá en la toma de decisiones (Ibrahim & Ellis 1994; Carney 2005; McGuire et al. 2012), pues los objetivos propios de toda organización como pueden ser maximizar su valor, rendimiento, crecimiento o innovación, pueden verse relegados por objetivos familiares como mantener la armonía, el empleo, la independencia económica o el control (Voordeckers et al. 2006), con el fin de ofrecer seguridad a la familia para las próximas generaciones (Gómez-Mejía et al. 2007).

Dada la relevancia de la empresa familiar, tanto en las economías de todo el mundo en general como de España en particular, es conveniente profundizar en sus singularidades para favorecer un mayor entendimiento de cómo éstas repercuten en su propio éxito y continuidad, así como de la repercusión en su rentabilidad como piezas clave del crecimiento económico del país y de sus regiones.

2. Metodología

A los efectos del presente estudio, la información se ha obtenido de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) que, a partir de las cuentas anuales publicadas por las empresas en los Registros Mercantiles, compila información económico-financiera de la práctica totalidad de las empresas societarias españolas. La obtención de la muestra objeto de estudio se realizó en varias etapas. En primer lugar, se seleccionaron las empresas que cumplieran con los siguientes requisitos: ser Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada y estar activas durante la década 2005-2015, de forma que la información a analizar corresponde a organizaciones con cierta madurez empresarial. Para clasificar a las empresas en función de su naturaleza, o no, familiar, se recurrió a la clasificación realizada en el estudio publicado por el Instituto de la Empresa Familiar (IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, 2016). Inicialmente se seleccionaron 70.611 empresas, de las cuales 54.834 eran familiares (77,7%) y 15.777 no familiares (22,3%).

Seleccionadas las empresas, se procedió a descargar la información relativa a cada una de ellas. Concretamente, su nombre, su código NIF, la fecha de su constitución, la Comunidad Autónoma en la que está domiciliada, su actividad según el código primario CNAE 2009, y determinada información contable para el año 2015 a partir de la cual se obtuvieron los indicadores económico-financieros objeto de estudio en este trabajo. Las magnitudes analizadas y su descripción se con-

	Número de empresas			% de empresas			Distribución muestra por CCAA
	Familiares	No familiares	Total	Familiares	No familiares	Total	
Andalucía	1885	414	**2299**	82.0%	18.0%	100%	**8.3%**
Aragón	934	325	**1259**	74.2%	25.8%	100%	**4.6%**
Asturias	508	111	**619**	82.1%	17.9%	100%	**2.2%**
Baleares	803	136	**939**	85.5%	14.5%	100%	**3.4%**
Canarias	647	196	**843**	76.7%	23.3%	100%	**3.1%**
Cantabria	208	19	**227**	91.6%	8.4%	100%	**0.8%**
Castilla y León	1071	263	**1334**	80.3%	19.7%	100%	**4.8%**
Castilla La Mancha	825	121	**946**	87.2%	12.8%	100%	**3.4%**
Cataluña	4725	1821	**6546**	72.2%	27.8%	100%	**23.8%**
Comunidad Valenciana	2737	435	**3172**	86.3%	13.7%	100%	**11.5%**
Extremadura	256	45	**301**	85.0%	15.0%	100%	**1.1%**
Galicia	1533	255	**1788**	85.7%	14.3%	100%	**6.5%**
La Rioja	298	34	**332**	89.8%	10.2%	100%	**1.2%**
Madrid	2468	1349	**3817**	64.7%	35.3%	100%	**13.9%**
Murcia	610	105	**715**	85.3%	14.7%	100%	**2.6%**
Navarra	366	139	**505**	72.5%	27.5%	100%	**1.8%**
País Vasco	1265	627	**1892**	66.9%	33.1%	100%	**6.9%**
Total España	**21139**	**6395**	**27534**	76.8%	23.2%	100%	**100%**

Tabla 2. Distribución de la muestra por Comunidad Autónoma. Fuente: Elaboración propia.

	España	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias
Inversión (miles de euros)	10374.64	13756.77	8643.41	10980.99	8049.91	11359.28
Nivel de endeudamiento	1.07	5.25	1.84	3.26	1.77	1.35
Cifra de negocios (miles de euros)	8431.25	7825.74	8110.86	6544.14	6710.75	6849.37
Número de empleados	42.08	41.87	37.82	37.18	41.06	52.68
Productividad de los empleados (miles de euros)	180.27	170.74	193.11	152.25	151.41	139.31
Rentabilidad económica	4.6%	4.0%	4.4%	-1.9%	7.5%	4.4%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	5.9%	12.3%	9.7%	-2.1%	16.0%	4.4%
	Cantabria	**Castilla y León**	**Castilla-La Mancha**	**Cataluña**	**Comunidad Valenciana**	**Extremadura**
Inversión (miles de euros)	8870.36	5863.11	6027.21	9314.26	7747.00	4874.10
Nivel de endeudamiento	-1.07	1.12	3.42	-3.36	1.82	-0.29
Cifra de negocios (miles de euros)	9122.80	6196.69	6632.17	8948.67	8016.20	5467.53
Número de empleados	44.35	34.28	34.64	41.55	43.01	39.00
Productividad de los empleados (miles de euros)	179.37	180.33	177.41	193.85	173.02	154.22
Rentabilidad económica	3.8%	4.1%	4.0%	5.2%	5.0%	4.0%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	16.4%	16.7%	-13.4%	3.1%	10.5%	13.1%
	Galicia	**La Rioja**	**Madrid**	**Murcia**	**Navarra**	**País Vasco**
Inversión (miles de euros)	13027.00	7277.11	19161.79	10296.97	7699.73	6186.30
Nivel de endeudamiento	1.41	3.46	2.37	2.15	2.16	2.37
Cifra de negocios (miles de euros)	14089.32	7132.33	9227.61	10903.20	7950.11	5588.42
Número de empleados	47.42	33.70	50.76	46.17	38.02	32.20
Productividad de los empleados (miles de euros)	172.46	188.24	193.38	210.49	186.96	173.16
Rentabilidad económica	4.3%	5.1%	4.6%	4.9%	4.3%	4.7%
Rentabilidad financiera antes de impuestos	-10.7%	-1.3%	8.1%	10.5%	9.4%	6.8%

Tabla 3. Valores medios de los indicadores. Fuente: Elaboración propia.

tienen en la tabla 1. Además, cada empresa fue clasificada en función de su dimensión. La discriminación por tamaño se llevó a cabo en base a los criterios propuestos por la Unión Europea (Comisión Europea, 2003). *(Ver Tabla 1)*

Finalmente se realizó una exhaustiva depuración de la base de datos, eliminando las empresas que presentaban datos incompletos, errores en la información o valores extremos en algunas de las variables consideradas. Con el fin de evitar posibles distorsiones provocadas por el efecto que pudieran tener las empresas excesivamente grandes, también se eliminó el 5% de las sociedades de mayor dimensión. Además, se prescindió de todas las microempresas, ya que en un porcentaje muy elevado no suelen depositar sus cuentas anuales en el registro mercantil y, consecuentemente, esta categoría no quedaría suficientemente representada. De esta forma, la base de datos quedó finalmente integrada por 27534 empresas, de las cuales 21139 son familiares (76.8%) y 6395 son no familiares (23.2%).

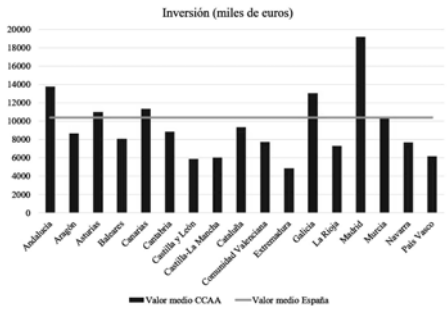

Gráfico 1. Valores medios de la inversión. Fuente: Elaboración propia.

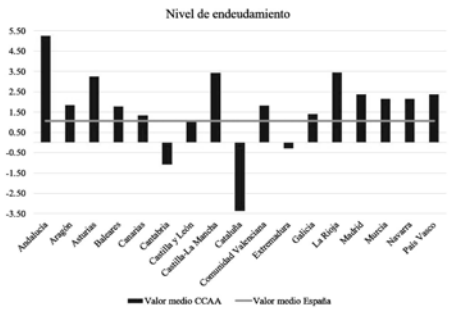

Gráfico 2. Valores medios del nivel de endeudamiento. Fuente: Elaboración propia.

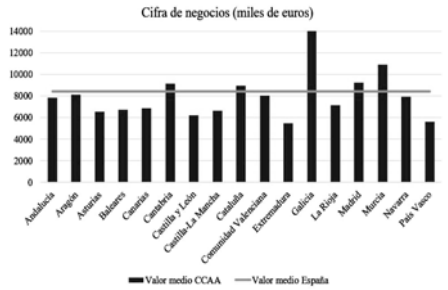

Gráfico 3. Valores medios del nivel de facturación. Fuente: Elaboración propia.

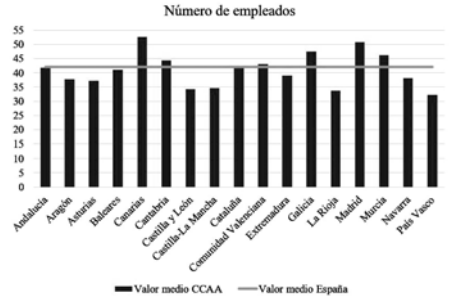

Gráfico 4. Valores medios del número de empleados. Fuente: Elaboración propia.

3. Resultados

En las siguientes tablas se muestra un resumen de los resultados obtenidos. Concretamente, la distribución por comunidad autónoma del total de la muestra obtenida, a fin de analizar la relevancia de la empresa familiar tanto a nivel nacional como por comunidad. Los valores medios de los indicadores económico-financieros objeto de estudio por comunidad autónoma y el valor de la media nacional para cada uno de ellos. Finalmente, los gráficos comparativos del valor medio por comunidad autónoma de cada indicador económico-financiero. *(Ver Tabla 2)*

La inversión media de las empresas familiares españolas se sitúa en 10374.64 miles de euros. Las comunidades autónomas en las que se supera este valor son Asturias, Canarias, Galicia, Andalucía y Madrid, siendo esta última la comunidad con el nivel de inversión medio más elevado (19161.79 miles de euros). La comunidad que presenta un menor nivel de inversión media es Extremadura (4874.10 miles de euros), seguida de Castilla-León y Castilla-La Mancha. *(Ver Tabla 3 y Gráfico 1)*

En cuanto al nivel de endeudamiento, el nivel medio nacional presenta un valor de 1.07. La mayoría de las comunidades autónomas presentan nivel de endeudamiento superior a la media, siendo Andalucía la comunidad con un nivel de endeudamiento más elevado (5.25). Las comunidades autónomas con un nivel por debajo de la media nacional son Extremadura, Cantabria y Cataluña, siendo ésta última la que presenta un nivel más bajo con un valor de -3.36. *(Ver Gráfico 2)*

Galicia es la comunidad autónoma donde las empresas familiares tienen un nivel de facturación medio más elevado con un valor de 14089.32 miles de euros. El valor medio nacional es de 8431.25 miles de euros, superado también por Murcia, Madrid, Cantabria y Cataluña. La comunidad con un nivel de facturación más bajo es Extremadura (5467.53 miles de euros). *(Ver Gráfico 3)*

A nivel nacional, el número medio de trabajadores en las empresas familiares se sitúa en 42.08 empleados. Las comunidades con número de trabajadores por encima de la media nacional son la Comunidad Valencia, Cantabria, Murcia, Galicia, Madrid y Canarias. En la co-

Gráfico 5. Valores medios de la productividad de los empleados. Fuente: Elaboración propia.

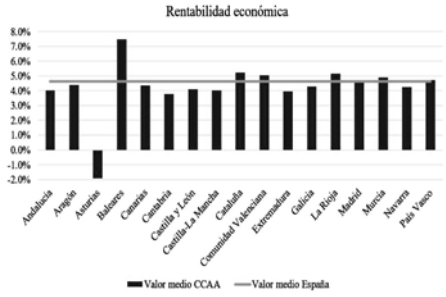

Gráfico 6. Valores medios de la rentabilidad económica. Fuente: Elaboración propia.

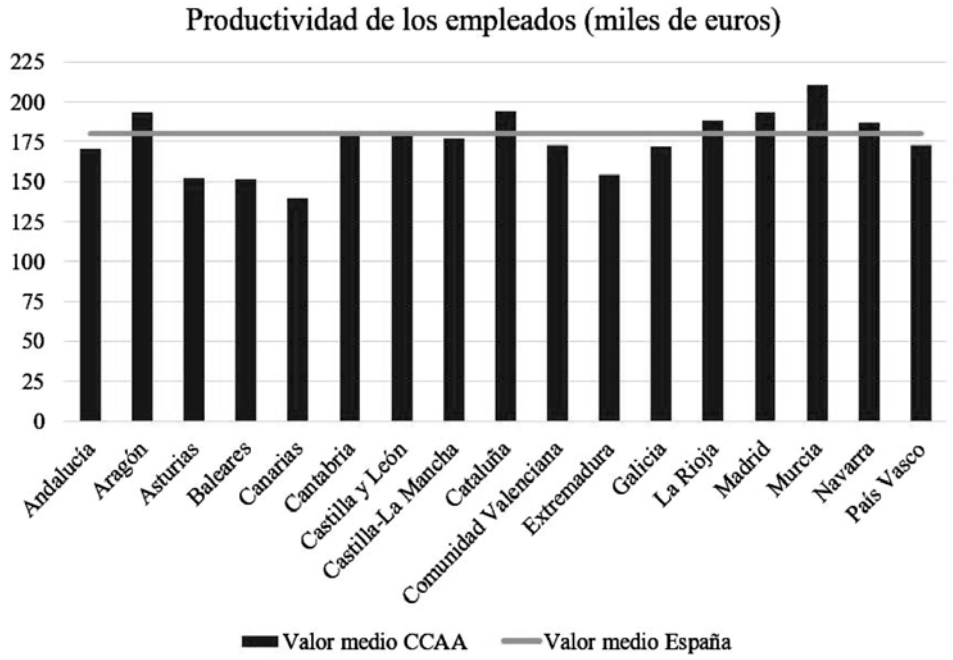

Gráfico 7. Valores medios de la rentabilidad financiera antes de impuestos. Fuente: Elaboración propia.

munidad que se registra un número medio de trabajadores más elevado es en Canarias (52.68 empleados), siendo en País Vasco donde, por término medio, las empresas familiares cuentan con plantillas más reducidas (32.20 empleados). *(Ver Gráfico 4)*

En relación a la productividad laboral de cada comunidad, el valor medio asciende a 180.27 miles de euros. Este valor es superado por Castilla y León, Navarra, La Rioja, Madrid, Aragón, Cataluña y Murcia. La comunidad con mayor productividad de sus empleados es Murcia con un valor de 210.49 miles de euros. La comunidad con menor productividad es Canarias con un valor de 139.31 miles de euros. *(Ver Gráfico 5)*

La rentabilidad económica media nacional es del 4.6%. Las comunidades que presentan una rentabilidad superior a la media son País Vasco, Murcia, la Comunidad Valenciana, La Rioja, Cataluña y Baleares, ésta última con el valor más elevado (7.5%). La comunidad con menor rentabilidad es Asturias con un valor negativo de -1.9%. *(Ver Gráfico 6)*

La rentabilidad financiera antes de impuestos media en España es del 5.9%. Las comunidads que presentan un valor más elevado para la rentabilidad financiera son Baleares, Cantabria y Castilla y León (16.7%). Las comunidad con el nivel más bajo son Galicia y Castilla-La Mancha, ésta última con una rentabilidad negativa de -13.4%. *(Ver Gráfico 7)*

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beckhard, R. & Gibb Dyer, W., (1983): "Managing continuity in the family-owned business", Organizational Dynamics, 12(1), pp.5–12.

Burkart, M., Panunzi, F. & Shleifer, A., (2003): "Family firms", The Journal of Finance, 58(5), pp.2167–2201.

Carney, M., (2005): "Corporate governance and competitive advantage in family- controlled firms". Entrepreneurship & Regional Development, pp.249–265.

Chrisman, J.J. & Chua, J.H., (2005): "Trends and directions in the development of a strategic management theory of de family firms", Entrepreneurship Theory and Practice, pp.555–575.

Chua, J.H., Chrisman, J.J. & Sharma, P., (1999): "Defining the family business by behavior", Entrepreneurship: Theory & Practice, 23, pp.19–39.

Colli, A., Perez, P. & Rose, M., (2003): "National determinants of family firm development? Family firms in Britain, Spain, and Italy in the nineteenth and twentieth centuries", Enterprise and Society, 4(1), pp.28–65.

Comisión Europea, (2003): «Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas», Diario Oficial de las Comunidades Europeas, L 124(2003/361/CE), pp.36–41.

Craig, J.B. & Moores, K., (2010): "Championing family business issues to influence public policy: evidence from Australia", Family Business Review, 23(2), pp.170–180.

Gómez-Mejía, L.R. et al., (2007): "Socioemotional wealth evidence from spanish olive oil mills", Administrative Science Quarterly, 52, pp.106–137.

Ibrahim, A.B. & Ellis, W.H., (1994): Family Business Management: Concepts and Practice, Dubuque: Kendall/Hunt.

IEF & Red de Cátedras de Empresa Familiar, (2016): «La empresa familiar en España (2015)», Instituto de la Empresa Familiar, p.107.

McGuire, J., Dow, S. & Ibrahim, B., (2012): "All in the family? Social performance and corporate governance in the family firm", Journal of Business Research, 65(11), pp.1643–1650.

Memili, E. et al., (2015): "The impact of small- and medium-sized family firms on economic growth", Small Business Economics, 45(4), pp.771–785.

Miller, D. & Le Breton-Miller, I., (2003): "Challenge versus advantage in family business", Educational and Psychological Measurement, 1(1), pp.127–134.

Shanker, M.C. & Astrachan, J.H., (1996): "Myths and realities: family businesses' contribution to the US economy-A framework for assessing family business statistics", Family Business Review, 9(2), pp.107–123.

Siakas, K. et al., (2014): "Family businesses in the new economy: how to survive and develop in times of financial crisis", Procedia Economics and Finance, 9(14), pp.331–341.

Stewart, A. & Hitt, M.A., (2012): "Why can't a family business be more like a nonfamily business? Modes of professionalization in family firms", Family Business Review, 25(1), pp.58–86.

Villalonga, B. & Amit, R., (2006): "How do family ownership, control and management affect firm value?" Journal of Financial Economics, 80(2), pp.385–417.

Voordeckers, W., Gils, A. Van & Heuvel, J. Van Den, (2006): "Board composition in small and medium sized family firms", Journal of Small Business Management, 45(1), pp.137–156.

Contabilidad y el templo v4

Inmaculada Llibrer Escrig
Ganadora del Premio Enrique Fernández Peña de
Historia de la Contabilidad 2018. Profesora Agregada
Doctora de la Universidad Católica de Valencia.

Con frecuencia las catedrales son un punto casi obligado de visita para cualquier turista que llega por primera vez a una ciudad. Al pensar en ellas llegan a nuestra mente imágenes, la mayoría de las veces relacionadas con la construcción arquitectónica o con las emociones sentidas al entrar estos templos de enormes dimensiones repletos de obras de arte, devociones y tradición, o quizás se evocan recuerdos que fueron almacenados en la memoria a través de los sentidos como el aroma del incienso que llenaba todo el edificio o los estímulos visuales procedentes de los colores que tomaba la luz al entrar por sus vidrieras.

Pero en escasas ocasiones se percibe que la contabilidad pudo estar unida a todos estos recuerdos, porque si bien es cierto que estuvo presente, también lo es que, por haber estado vinculada al ámbito interno y haber sido información sensible, ha quedado ignorada y olvidada, arrinconada en los archivos a la espera de ser, de vez en cuando, tomada como fuente de información para investigaciones históricas de disciplinas tan alejadas de ella como son el arte, la música, la arquitectura, la filología, la filosofía y un largo etc.

Pero ¿La contabilidad hizo posible lo que hoy podamos contemplar? ¿Qué función tuvo la contabilidad en estas organizaciones? ¿Qué tipo de contabilidad se utilizaba? ¿Lo que hoy vemos en una catedral hubiera sido igual sin la contabilidad?

Concebir la Iglesia como una empresa es poco acertado, pero no hay que obviar que cualquiera de las entidades que la forman necesita una estructura que financie y haga posible el ejercicio de la actividad eclesiástica o litúrgica que practica. Estructura que se diseña según los fines que la organización pretende conseguir que no son económicos sino litúrgicos y no lucrativos. Esta perspectiva se aprecia en el análisis histórico contextual de las cuentas de la Catedral de Valencia en el siglo XVI.

Las prominentes dimensiones que alcanzaron las catedrales[1] españolas está íntimamente unida a la dimensión de sus finanzas. Las transacciones económicas vinculadas a la actividad litúrgica, en una sociedad tan religiosa como la de la Edad Moderna, conllevaron que estas instituciones llegasen a tener tal magnitud y complejidad que su estudio es de abrumadora complejidad[2].

Paralelo a la estructura litúrgica aparece todo un entramado organizativo notablemente complejo que, para los que se acercan a él por primera vez, ofrece una visión semejante a una maraña de organismos, más o menos especializados, y estrechamente vinculados entre sí, cuya comprensión conlleva mucho tiempo de estudio y dedicación, no exento de elevado grado de dificultad[3].

Al considerar todos los trabajos que analizan la contabilidad de las catedrales españolas se infiere que no es posible hablar de un modelo homogéneo de organización económica de las catedrales, sino de una pluralidad de formas organizativas y de sus expresiones contables, todo ello fruto de las costumbres propias de la iglesia en la Corona de Castilla o de Aragón y de la personalidad y desarrollo histórico de cada institución.

En el caso de la Catedral de Valencia, dado que no había estudios previos que permitieran conocer la organización interna, la contabilidad ha facilitado reconstruir su estructura económico- administrativa, apreciándose que para cada fin litúrgico se creó un área organizativa interna en la que se rendían cuentas, es decir, donde la persona a la que se le había encargado la gestión daba razón de los hechos que había realizado, tal como puede apreciarse en el Grafico 1 construido a partir de los libros de cuentas.

Los libros de cuentas eran el soporte sobre el que se realizaba la rendición. Eran elaborados empleando el sistema de cargo y descargo, o cargo y data, un sencillo proceso de registro en el que los hechos económicos aparecían clasificados en dos grandes grupos: los cargos y los descargos.

Todos los libros eran auditados por dos racionales que velaban para que no se cometieran errores ni fraudes, tal como se puede apreciar al observar junto a las tachaduras las firmas de los auditores. Después de la auditoría se calculaba el total de ambas partes y por diferencia se obtenía la definición, o alcance, que podía ser a favor o en contra del cabildo y que era entregado en efectivo frente a dos testigos y un notario que daba fe de la entrega, finalizándose la relación contractual entre las partes.

Los cargos no eran solo los ingresos y los descargos los gastos, porque se han encontrado entre ellos conceptos como: entregas a cuenta de alcances, ingresos no cobrados o conceptos cargados y descargados que impiden asimilar cargos a ingresos y descargos a gastos.

Entonces, en la Catedral Valenciana, la finalidad y utilidad del cargo y descargo no era conocer el resultado del ejercicio en cada una de estas áreas internas ni estimar su valor patrimonial, sino que se le atribuyen otros fines tales como estimar el valor anual de la definición[4], permitir evaluar la gestión del agente, facilitar información sobre el flujo de efectivo en cada área, contribuir al aprendizaje organizativo y ayudar a la estabilidad de la institución.

Por otro lado, concluir que en esta institución se aplicaba este método porque se desconocía la partida doble no es correcto en esta entidad, porque han sido encontrados dos libros, un manual y un mayor de la caja de la sacristía cuyo asiento de apertura se fecha en abril de 1546, que pertenecen a un sistema contable que registraba las entradas y salidas de efectivo en esta caja fuerte.

El efectivo fluía desde todas las áreas litúrgicas internas que llevaban sus cuentas por cargo y descargo, por lo que esta caja fuerte custodiaba la riqueza de la catedral. Dentro de la caja el dinero se guardaba en bolsas separadas que pertenecían a las diferentes administraciones. Esta forma de clasificar el dinero responde al principio de afectación por el que los fondos han de ser aplicados a unos fines litúrgicos concretos, criterio que prevalecía y condicionaba la forma de registro.

Del estudio de las transacciones se deduce que la catedral adaptó el método contable de partida doble que empleaban los comerciantes a sus necesidades de información y a las características particulares de entidad eclesiástica. Lo que conduce a pensar que la forma de registro estuvo íntimamente vinculada a la manera de enten-

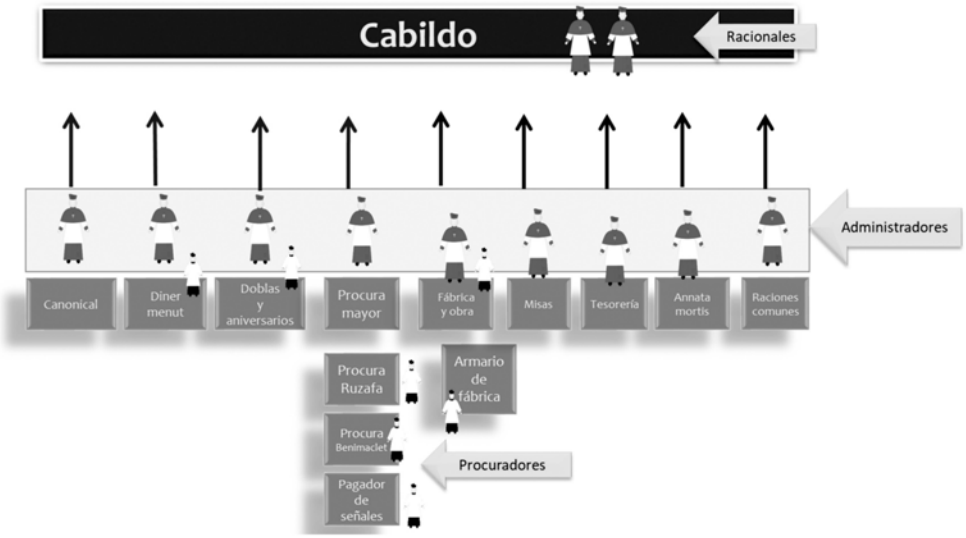

Gráfico 1. Estructura organizativa de la Catedral de Valencia en el siglo XVI. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Métodos contables empleados en la Catedral en el siglo XVI. Fuente: Elaboración propia.

der y percibir la actividad económica de los usuarios de la información contable.

Se advierten diferencias entre las necesidades de información de los comerciantes de la época y de los usuarios internos de la catedral, los primeros estaban interesados en calcular el resultado de su actividad económica, los segundos centraban su interés conocer qué unidades internas eran generadoras de efectivo y cuáles eran deficitarias en ella.

Las cuentas de mayor les permitían apreciar y decidir la estructura financiera intra-capitular, pues este método contable les permitía registrar los créditos / débitos entre administraciones a la vez que llevaban embebida en la cuenta de caja la cuenta de capital.

La investigación pone de manifiesto que se llevaban diferentes tipos de contabilidad, unos de partida simple, para los fondos que no pertenecían al cabildo, la mayoría de los libros elaborados por cargo y descargo, para las áreas de responsabilidad descentralizadas y los libros de la caja de la sacristía, como una adaptación de la partida doble, tal como se aprecia en el Gráfico 2

Se concluye que la entidad utilizó diferentes sistemas contables en función de las necesidades informativas y que cada modo de registro quedó unido a una utilidad diferente, siendo necesario estudiar y comprender el contexto histórico-económico en el que surgieron para llegar a descifrar qué motivaciones y necesidades tenían las personas de esa época que les condujo a actuar de ese modo.

La contabilidad fue un instrumento eficaz que permitió, con una tecnología muy precaria, la gestión de instituciones de grandes dimensiones contribuyendo, no sólo al control, sino a la descentralización de la gestión, facilitando la construcción de estructura financiera, respetando el criterio de la afectación para la asignación de los ingresos a los fines.

---

1 Ver: Susana Villaluenga de Gracia, 'La Aparición de La Partida Doble En La Iglesia: El Diario Y Los Mayores de La Catedral de Toledo, 1533-1539', De Computis: Revista Española de Historia de La Contabilidad, 2005, 147–216.,José Julián Hernández Borreguero, 'La Contaduría Mayor Del Cabildo Catedral de Sevilla En La Era Moderna: Gestión Y Censura', De Computis: Revista Española de Historia de La Contabilidad, 14 (2011), 99–120., Miguel Ángel Cillanueva de Santos, 'La Contabilidad de Los Libros de Fábrica de La Catedral de Segovia Durante Su Edificación: 1524-1685', De Computis: Revista Española de Historia de La Contabilidad, 9 (2008), 3–47., Pedro Fatjó Gómez, 'La Catedral de Barcelona En El Siglo XVII: Las Estructuras Y Los Hombres' (Universitat Autònoma de Barcelona, 2000)., José Manuel Latorre Ciria, Economía Y Religión. Catedral de Huesca, Rentas Y Distribución Social (Siglos XVI-XVII) (Zaragoza: Institución Fernando el Católico. Instituto de Estudios Altoaragoneses, 1982).

2 Latorre Ciria, p. 8.

3 Pedro Fatjó Gómez, 'La Contabilidad de Una Institución Eclesiástica Desde La Perspectiva Del Historiador Económico', in Empresa, Euro Y Nueva Economía (presented at the XI Congreso AECA, Madrid, 2001), pp. 1–23 (p. 5).

4 La definición era el término que se empleaba para denominar el alcance, que era la diferencia entre los cargos y descargos, es decir, el importe que el administrador debía entregar al cabildo o recibir de él.

Hablemos de auditoría y auditores

Carlos Puig de Travy
Presidente del Registro especializado de Auditores del
Consejo General de Economistas de España (REA-CGE).
CEO de Crowe Horwath Spain.

La actividad de la auditoría se ha ido forjando a través de los años y adaptándose para ir atendiendo las nuevas necesidades y expectativas de los usuarios de esta importante actividad de interés público. La auditoría de los tiempos modernos se basa en la imperiosa necesidad de otorgar fiabilidad a unos estados financieros que preparan unas personas y que son útiles para la toma de decisiones de muchas otras. Estos usuarios tienen que confiar en esos datos e informaciones y solicitan que un auditor independiente se los pueda acreditar. Las necesidades y circunstancias actuales del mercado hacen que la normativa y los usos y costumbres de las empresas auditadas y de los auditores se vayan adecuando a este entorno cada vez más exigente y que requiere respuestas más rápidas y efectivas.

Los auditores entendemos que la normativa debe cambiar y actualizarse, pero también pedimos que ésta sea generadora de estabilidad, que favorezca al desarrollo profesional, que no genere inseguridad jurídica y que no perjudique a los pequeños y medianos auditores

Conviene profundizar en lo que hoy rodea a la actividad de los auditores. Entiendo que los aspectos más destacables del momento son que nos encontramos con una normativa cambiante y cada vez más exigente, el alcance del trabajo del auditor está siempre a debate, la tecnología nos impacta y supone un reto y a la vez una oportunidad. También debemos atraer talento y luego aplicar políticas y medidas para mantenerlo, aparecen nuevos riesgos y debemos aplicar medidas para controlarlos y, por último, los otros servicios que pueden prestar los auditores suponen una fuente importante de crecimiento.

Como fácilmente puede deducirse de lo anterior, nos encontramos en una posición óptima dentro del mercado, ya que cada vez se nos requiere para más campos de actuación o con mayores alcances, pero también debemos asumir en contrapartida nuevos e importantes desafíos.

Empecemos por la normativa y sus cambios ¿a que se deben?, es fácil de entender si tenemos en cuenta que hemos pasado por una enorme crisis, que ha habido importantes delitos económicos, que también se han dado fallos y constatado deficiencias en la contabilidad y en la normativa de auditoría.

Ante esto se reacciona y aparecen reformas en las IFRS, en el PGC, en la LAC, en las NIAS y en la normativa mercantil y las normas de gobierno corporativo. Pero también se producen otras reacciones como en UK que se debate sobre la eficiencia actual de la auditoria y de las normas de independencia. En Suecia se cuestiona si la subida de límites para la auditoria obligatoria fue un acierto o más bien un error, en Dinamarca también se cuestionan los actuales límites o incluso en la misma Alemania siempre reacia a aumentar los requerimientos se debate sobre los beneficios de las auditorias voluntarias.

Lo que si es cierto es que la normativa evoluciona por los cambios que se producen en la economía y lo seguirá haciendo en el futuro. Los auditores entendemos que la normativa debe cambiar y actualizarse, pero también pedimos que ésta sea generadora de estabilidad, que favorezca al desarrollo profesional, que no genere inseguridad jurídica y que no perjudique a los pequeños y medianos auditores.

Este último punto es importante, ya que casi siempre la normativa contable y de auditoría se hace pensando en las grandes compañías y los grandes auditores y hace inviable o muy perjudicial su seguimiento por parte de las PYMES. Yo me pregunto ¿Cuándo se regulará pensando primero a pequeña escala? Probablemente tardaremos en verlo.

Me gustaría detenerme un poco en la normativa contable y decir que estamos constantemente con reformas (NIIF 9, 13,15, 16, etc.), pero me pregunto ¿la información financiera de las empresas está a la altura de los tiempos o es muy compleja y poco útil para la gran mayoría de usuarios?

Aquí cabe decir que esta cuestión se está planteando en diferentes foros y estamentos, así nos encontramos con un proyecto emprendido hace varios años por Accountancy Europe llamado "CORE and MORE" que define una información central, útil y relevante para todo el mundo (CORE) y otra suplementaria destinada a una audiencia más reducida y mejor preparada (MORE).

También hay otro proyecto del IASB para mejorar la comunicación en el "Financial Reporting" de las entidades, que pretende establecer unos formatos de estados financieros mas útiles y comparables, que respondan mejor a las peticiones de los usuarios y que mediante una taxonomía se facilite la comunicación y acceso a los mismos. Y por último mencionar que, en la UE la Comisión ha emprendido un "fitness check" para discutir sobre el marco de reporting de las compañías en Europa y, del que ya están disponibles los resultados de la encuesta efectuada.

Como resumen diría que el reporting de las compañías ha de evolucionar para acercarlo más a los diferentes grupos de interés, ha de facilitarse el acceso a través de una mejor comunicación y hemos de concienciarnos que la información financiera no es suficiente y que la llamada "Información no financiera" debe ocupar también un lugar principal en el reporting corporativo.

Como auditor que soy, no puedo dejar de referirme a la normativa de auditoría y destacar el gran trabajo que la IFAC está llevando a cabo para revisar aquellas normas de auditoría que pueden aportar mejoras a la eficacia de la auditoría. En la actualidad se están revisando la NIA 220, la NIA 315, la NIA 540 (ya finalizada) y la NIA 600. Paralelamente se está potenciando la aplicación del escepticismo profesional y los sistemas de control de calidad (potenciando la ISQC1 y una nueva norma llamada ISQC2). Con todo ello conseguiremos reforzar la auditoría y el papel de los auditores en aquellas áreas o aspectos que han denotado deficiencias en los últimos tiempos. Como siempre los auditores reaccionamos e intentamos responder ante las nuevas exigencias y lo hacemos con responsabilidad y sin escatimar esfuerzos.

No quiero dejar pasar esta oportunidad para hablaros del nuevo proyecto de reglamento de auditoría (RLAC). He de deciros que en los últimos 14 meses hemos estado trabajando intensamente desde el REA para intentar mejorar la primera versión que del mismo se nos entregó en julio del 2017. Gracias a nuestro trabajo y a la colaboración del ICAC, son muchas las mejoras que se han introducido a ese anteproyecto inicial de reglamento, pero también cabe decir que sobre el texto último quedan todavía temas muy relevantes que deben cambiarse y mejorarse y sobre los que hemos enviado nuestras observaciones al regulador.

Esperamos que las observaciones enviadas por el REA sean tenidas en cuenta y se introduzcan los cambios necesarios a los efectos de tener un RLAC moderno, europeo y que favorezca al desarrollo de la auditoría de cuentas y de los profesionales que trabajamos en ella

Temas como la concentración de honorarios, la organización interna de los auditores, los deberes de custodia de documentación o de la estructura organizativa de las firmas que hacen auditorias de entidades de interés público, deben ser tratados de diferente forma a la que están actualmente en el proyecto de reglamento. Esperamos que las observaciones enviadas por el REA sean tenidas en cuenta y se introduzcan los cambios necesarios a los efectos de tener un RLAC moderno, europeo y que favorezca al desarrollo de la auditoría de cuentas y de los profesionales que trabajamos en ella.

Hablando también de temas de auditoría debo referirme al nuevo informe y decir que la nueva NIA 701, cumpliendo con los objetivos que se había marcado la IFAC, ha desarrollado un nuevo informe que se adapta más a la entidad auditada, que da más información a los grupos de interés y que en definitiva realza el papel

del auditor generando paralelamente una mayor confianza en su trabajo. Los usuarios también perciben una mayor calidad de la auditoria. Pero si que es justo decir que esta nueva norma ha llevado consigo importantes desafíos para los auditores al provocar más trabajo que no siempre se repercute, en ocasiones los informes son muy complejos y puede que los usuarios no los entiendan e incluso que muestren rechazo, incluye una mayor información y hay que buscar el equilibrio entre transparencia y confidencialidad y ésta mayor información suministrada por el auditor supone un mayor riesgo de auditoría.

Hemos de dejar pasar un tiempo para poder evaluar los resultados y los efectos de este nuevo informe y para saber que beneficios reales ha aportado y ¿a quién? y si estos beneficios serán sostenibles o los temas tratados como cuestiones clave se convertirán en repetitivos o simples copias del informe del año anterior.

Es evidente que el usuario necesita tiempo para manejar este nuevo informe y tanto el usuario, como los responsables del gobierno de las entidades auditadas como los propios auditores deberemos ir educándonos en esta nueva forma de comunicación de nuestro trabajo.

Los auditores a nivel mundial formamos un colectivo de suma importancia por nuestra labor como contribuidores a la estabilidad y al desarrollo económico y también por nuestro volumen de actividad. Las firmas de auditoría generan una cifra negocio de alrededor 180 mil millones de dólares al año y emplean a más de un millón cuatrocientas mil personas en el mundo

Lo que sí es un hecho comúnmente admitido por los reguladores, por los proveedores de capital y por las organizaciones de auditores de todo el mundo es que, para que este nuevo informe sea relevante y útil, debe implantarse de una forma global y homogénea, y hemos de desterrar el vicio de introducir modificaciones de tipo local a lo regulado en la NIA 701, pensando de forma errónea que un determinado país es diferente a los demás o tiene otras circunstancias especiales.

Esto ha ocurrido aquí en nuestro país, introduciendo los llamados AMRAS para las auditorias de entidades que no sean de interés público, modificación que no se da en ningún otro país de nuestro entorno y que hace más costosos estos tipos de informes. Hemos de analizar si esta modificación conlleva beneficios y para quien o si por el contrario es sólo un requerimiento más sin beneficio o incluso que puede traer confusión o rechazo, además del coste que ocasiona.

Ahora me toca hablar un poco del sector. Los auditores a nivel mundial formamos un colectivo de suma importancia por nuestra labor como contribuidores a la estabilidad y al desarrollo económico y también por nuestro volumen de actividad. Las firmas de auditoría generan una cifra negocio de alrededor 180 mil millones de dólares al año y emplean a más de un millón cuatrocientas mil personas en el mundo.

Desafortunadamente se concentra la actividad, dependiendo de cada país, a niveles del 60% al 70% en sólo cuatro firmas. En España, estas cuatro primeras firmas concentran casi el 65% de la facturación del sector, situación por todos conocida y sobre la que no se actúa de forma efectiva para ponerle remedio. Las llamadas Big 4, han adquirido un aplastante dominio del sector debido a su gran tamaño, que les proporcionaba una fortaleza y ventajas competitivas importantes con respecto a las llamadas “MID TIER” y por supuesto también sobre las PYMES de auditoría y los auditores individuales.

Un mercado tan altamente concentrado no goza de las ventajas que aporta la sana competencia y, además conduce a la existencia de una serie de riesgos sistémicos que ponen en jaque tanto su desarrollo futuro como su estabilidad. En nuestro país, deberíamos asumir esta situación de forma responsable y actuar para reducir sus efectos. La sana competencia es un factor muy importante para el desarrollo de cualquier sector, para el mantenimiento de la calidad, para su innovación y, en general, para su sostenibilidad.

Por otro lado, es una constante del sector el hecho que los honorarios de auditoría no son acordes con el nivel de preparación y conocimientos de los profesionales que la practican, ni con los niveles de ca-

lidad y responsabilidad que se exigen para el desarrollo de la actividad de auditoria. En este caso los principales responsables somos los propios auditores y a nosotros nos corresponde tomar las medidas necesarias para paliar esta situación, que sin duda pasan por potenciar el valor añadido de nuestros servicios buscando la excelencia, el rigor profesional y dejando de tomar como única arma de generación de clientela la variable precio.

El mundo evoluciona y la información corporativa también lo hace. Los auditores nos hemos venido dedicando desde nuestros inicios y a lo largo de los años a la verificación de la información financiera, pero desde hace ya algún tiempo está surgiendo una demanda creciente para el aseguramiento de otro tipo de información a la que llamamos "Información no financiera".

Hoy nos encontramos con un cambio de paradigma en la información de las empresas, ya que los grupos de interés cada vez muestran una mayor disposición a conocer aspectos relacionados con este tipo de información y, no aspiran a quedarse únicamente en la mera revisión de aspectos financieros y retrospectivos de las entidades a las que se vinculan.

Por otro lado, las empresas también entienden que la información no financiera no es sólo una exigencia de los grupos de interés, sino que constituye un elemento de trasparencia de suma importancia, ya que comunica la generación de valor añadido a través del tiempo y en definitiva la sostenibilidad del negocio.

Así, las empresas además de publicar sus cuentas anuales e informes de gobierno corporativo incluyen apartados muy desarrollados de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) o las llamadas memorias de sostenibilidad y todo ello incorporando información sobre los planes o visiones estratégicas y de futuro del "Management" y de los Órganos de Gobierno.

Con todo este proceso de evolución en la información de las empresas, los economistas auditores tenemos un amplio campo de intervención, tanto en el asesoramiento, como en la colaboración para la implantación de todas estas nuevas tendencias y, por supuesto, en la revisión de este conjunto de información no financiera.

Los informes integrados constituyen un nuevo marco de presentación de la información no financiera de las empresas. Desde el REA formamos a directivos de empresas y a auditores en todas estas cuestiones desde nuestra posición de "Foundation Partner " de la prestigiosa organización International Integrating Reporting Council (IIRC).

Hoy nos encontramos con un cambio de paradigma en la información de las empresas, ya que los grupos de interés cada vez muestran una mayor disposición a conocer aspectos relacionados con este tipo de información y, no aspiran a quedarse únicamente en la mera revisión de aspectos financieros y retrospectivos de las entidades a las que se vinculan. Por otro lado, las empresas también entienden que la información no financiera no es sólo una exigencia de los grupos de interés, sino que constituye un elemento de trasparencia de suma importancia, ya que comunica la generación de valor añadido a través del tiempo y en definitiva la sostenibilidad del negocio

Por último, me referiré a dónde entiendo que nos lleva el futuro. Entiendo que aparecerán nuevas formas de información corporativa, nuevas necesidades de aseguramiento y nuevas formas de comunicación entre auditor, cliente y usuario, es decir, la innovación estará presente en toda nuestra actividad profesional. Por otro lado, se seguirán desarrollando las normas de auditoría y nuestras metodologías y procedimientos de auditoría para ir adaptándolos a los nuevos riesgos.

Conviene destacar que los otros servicios que proporciona el auditor cogerán un mayor auge y representarán una importante fuente de crecimiento en nuestra actividad. Los retos que tendremos sobre la mesa serán el mantenimiento de niveles de calidad altos, de innovación, la gestión responsable del talento dentro de nuestras filas y el control del riesgo.

En definitiva, las firmas y despachos deberán ser más flexibles, sostenibles en el tiempo y con propuestas de valor más sofisticadas y acordes con los nuevos tiempos.

Impugnación de cuentas anuales, arbitrajes y reacción de la prensa

Leandro Cañibano
Catedrático Emérito de la Universidad Autónoma de Madrid.
Presidente de AECA.

1. Impugnación de cuentas anuales y reacción de la prensa

Las Cuentas anuales de las sociedades se aprueban mediante un acuerdo adoptado por la Junta General de Accionistas y son impugnables en los términos establecidos por la Ley de Sociedades de Capital (LSC); cualquiera de los administradores, los terceros que acrediten un interés legítimo y los socios[1] se encuentran legitimados para su impugnación ante los Juzgados de lo Mercantil, durante el plazo de un año y siempre que quienes formulen la impugnación representen individual o conjuntamente al menos el uno por ciento del capital social.

Las diferencias que pudieran existir entre accionistas y administradores por razones de distinta naturaleza, en ocasiones son dirimidas a través de esta vía, impugnado las cuentas anuales como una acción más de una batalla más global. Así ha ocurrido en algunos casos de importantes sociedades cotizadas, a los que vamos a referirnos a continuación, reflejando al propio tiempo la reacción publicada en la prensa sobre dichos casos[2].

1.1. Banco Santander

En varios ejercicios fueron impugnadas las cuentas anuales del Banco Santander por un ex consejero de Banesto y otros accionistas, en particular las correspondientes a los ejercicios 2002, 2004 y 2009.

Por lo que se refiere a las cuentas anuales de Santander 2002, se criticaron los criterios contables aplicados a los compromisos por pensiones, a las diferencias de cambio y a algunas otras partidas; el Juzgado correspondiente falló a favor de Banco Santander respaldando los criterios contables aplicados en sus cuentas anuales del citado ejercicio. En cuanto a las Cuentas anules 2004, la diferencia de criterio contable afectaba al importe reconocido como Fondo de Comercio por Banco Santander como consecuencia de la adquisición de Abbey[3]; también en este caso el fallo se produjo en favor de Santander, con imposición adicional de costas para los demandantes, según quedo recogido en una nota publicada por El País, que reproducimos a continuación.

EL PAÍS

El Juzgado de Primera Instancia número 8 de Santander ha condenado a los demandantes Javier Sotos, Antonio Panea y Rafael Pérez Escolar a pagar las costas de un proceso que mantenían contra el presidente del Santander, Emilio Botín, por haber actuado de forma "temeraria". En la sentencia se indica que el proceso, que pretendía la nulidad de varios acuerdos aprobados por la junta del Santander en 2004, se convirtió "en mera excusa" para "ventilar las diferencias personales que mantienen el presidente de la entidad" con Sotos, Panea y el ex consejero de Banesto en la época de Mario Conde, Rafael Pérez Escolar, condenado por el Supremo por el *caso Banesto*.

Posteriormente, ya fallecido el ex consejero de Banesto[4] , los otros dos accionistas volvieron a impugnar las cuentas anuales 2009 de Banco Santander, mostrando su disconformidad con el supuestamente escaso reconocimiento de provisiones y falta de información en la memoria por la quiebra de Lehman Brothers y el fraude de Madoff; Santander facilitó una solución comercial a los clientes de banca privada afectados por este tema. En este caso, el

fallo del Juzgado no llegó a producirse, dado que antes del juicio desistió la parte demandante.

No obstante lo anterior, la prensa se hizo eco sobre el asunto en los términos que quedan expuestos a continuación.

ELDIARIO.ES

No obstante lo anterior, la prensa se hizo eco sobre el asunto en los términos que quedan expuestos a continuación.

1.2. ACS

El Grupo Actividades de Construcción y Servicios, ACS, ha experimentado la impugnación de sus cuentas anuales en varios ejercicios, en particular en 2009, 2011 y 2012.

Iberdrola impugnó las cuentas anuales 2009 de ACS aduciendo toda una serie de motivos, entre los que se encontraba la valoración de las propias acciones de Iberdrola en poder de ACS, cuya caída de cotización no había sido reconocida como deterioro de valor en la cuenta de pérdidas y ganancias, sino simplemente como ajuste de valoración en el patrimonio neto; después de solicitar por vía judicial el punto de vista del ICAC y del IFRS[5] buscando respaldo a su criterio, Iberdrola desistió de su demanda ante el Juzgado de lo Mercantil correspondiente, por lo que éste procedió sin más a su archivo. La prensa se hizo eco de este tema, en los términos que reproducimos a continuación.

CINCO DÍAS

En su denuncia, Iberdrola alegaba que ACS no había contabilizado el deterioro de su participación en la eléctrica, lo que, en su opinión, le hubiese acarreado unas pérdidas de 400 millones de euros, en lugar de los casi 1.000 millones de beneficios registrados en 2009. Diez meses después, y sin apenas alharacas, Iberdrola ha desistido de un juicio que se iba a iniciar hoy en el juzgado mercantil número 1, cuyo titular, Carlos Nieto, lo ha archivado. La eléctrica solicitó a mediados de marzo el sobreseimiento "porque sabía que iba a perderlo", aseguran fuentes próximas a la demandante, que lo ha aceptado.

Posteriormente, un accionista muy minoritario[6], impugnó las cuentas anuales 2011 de ACS con el mismo argumento antes aludido, la ausencia de contabilización de un deterioro de valor en la cuenta de pérdidas y ganancias por la caída de cotización de las acciones de Iberdrola, considerando que no bastaba con el ajuste valorativo practicado en el patrimonio neto. En este caso sí que se produjo fallo por el Juzgado, y fue a favor de ACS, considerando que las cuentas anuales aprobadas por la Junta de Accionistas de ACS reflejaban la imagen fiel tanto de la sociedad como del grupo de sociedades.

En ambos casos, subyace la interpretación de lo que cabe entender por caída de valor 'prolongada y significativa', requisito exigido por las NIC/NIIF[7], cuando establecen que un descenso 'prolongado o significativo' en el valor razonable de una inversión en un instrumento de patrimonio (acciones) por debajo de su coste, constituye una evidencia objetiva de deterioro de valor. El IFRIC[8] prefirió no emitir una respuesta dada la gran diversidad de criterios existentes en la práctica, por lo que se remitió al juicio profesional de cada entidad. El ICAC, por su parte, dentro de su esfera de competencias[9], establece que se presumirá que el instrumento se considerará deteriorado ante una caída de un año y medio y de un 40% de en su cotización, salvo prueba en contrario.

El antedicho accionista minoritario, nuevamente impugnó las cuentas anuales de ACS 2012, aduciendo que la sociedad ESCAL (Proyecto Castor), sobre la que ACS tenía una participación mayoritaria, había sido consolidada como si se tratara de una sociedad asociada, aplicando el método de puesta en equivalencia, dejando con ello fuera del balance consolidado los pasivos de dicha sociedad. El anterior procedimiento judicial se resolvió en favor de ACS; el contenido de la noticia que sigue, es bastante aclaratoria del problema suscitado.

RTVE.ES / AGENCIAS

La sociedad Escal, participada por el Grupo ACS en un 66,67%, ha presentado el escrito de renuncia a la concesión de explotación del almacenamiento subterráneo de gas natural Castor, informa la compañía presidida por Florentino Pérez a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en un hecho relevante.

ACS no consolidó Escal por integración global por entender que no ejercía control sobre dicha sociedad y, además, la citada ACS tenía derecho a devolver la concesión en cualquier momento y cobrar de Enagás el valor neto contable de la misma, como efectivamente se produjo en 2014, quedando por tanto excluida del grupo ACS la aludida concesión.

Con lo anteriormente expuesto no acaba la litigiosidad suscitada por este asunto, dado que Enagás titulizó los derechos de cobro al Estado que pasaron a manos bancarias[10] y, al anularse posteriormente por el Tribunal Constitucional los artículos del Real Decreto ley 13/2014[11] que se refieren a la indemnización, el Estado no se ha mostrado dispuesto a hacer frente a la misma, por lo que los Bancos han presentado al Ministerio de Energía una reclamación, de la que se hace eco la prensa, con los comentarios que siguen a continuación.

EL MUNDO

La gran banca reclama 1.350 millones al Estado por "enriquecimiento injusto" con el Castor

La gran banca cierra filas al encontrarse en la ratonera de haber financiado la indemnización estatal por el cierre del Castor y quedarse ahora sin derecho a cobrar por una sentencia posterior del Tribunal Constitucional. Santander, CaixaBank y Bankia han presentado este viernes ante el Ministerio de Energía una "reclamación de responsabilidad del Estado legislador" en la que argumentan "enriquecimiento injusto del Estado"

Por si no bastara lo anterior, más recientemente el Tribunal Supremo ha reconocido la obligación de devolver a los consumidores de gas de los más de 17 millones de euros percibidos por Enagás en concepto de operación y mantenimiento de la infraestructura fallida, según queda recogido por la prensa.

EL MUNDO

Indemnización a los clientes de gas por Castor

'Los consumidores recuperarán el dinero cobrado en sus recibos por Enagás como consecuencia de los costes de mantenimiento del almacén subterráneo de gas de Castor, frente a las costas de Castellón. El Tribunal Supremo ha estimado un recurso contencioso-administrativo presentado por la patronal catalana Cecot, reconociendo así la obligación de devolución a los consumidores de los más de 17 millones de euros percibidos por la compañía en concepto de operación y mantenimiento durante 2014 y 2015 del proyecto fallido.'

Como bien se ve, el tema que comenzó con una discusión contable relativa a las cuentas anuales consolidadas 2012 de ACS ha llegado a 2018 con dos disputas financieras de gran trascendencia en las que, además, ACS no participa.

1.3. Otros juicios sobre cuentas y reacción de la prensa: Martinsa-Fadesa

En 2011 Martinsa-Fadesa, surgida de la combinación de negocios de Martinsa y Fadesa que tuvo lugar en 2006, procedió a reclamar daños y perjuicios a Fadesa, por entender que la información financiera facilitada por esta última incluía una sobrevaloración de los activos por importe de 1.576 millones de euros, con el consiguiente daño patrimonial para el grupo resultante de la combinación de negocios. Tras un fallo contrario a los intereses de la demandante, el Tribunal Supremo respaldó también dicho criterio.

La prensa se hizo eco de lo anterior en los términos que reproducimos a continuación.

EL PAÍS

El Supremo da la razón a Jove en el pleito millonario con Martinsa-Fadesa

El tribunal desestima los recursos en los que Fernando Martín exigía 1.576 millones al empresario gallego por la supuesta sobrevaloración ficticia de Fadesa en su venta

Ante las adversas circunstancias en las que se venía desenvolviendo, Martinsa-Fadesa entró en fase de liquidación en marzo de 2015, presentando dos meses después un Plan de Liquidación; la prensa dio cuenta de dicha situación en los términos que siguen.

CINCO DÍAS

Martinsa Fadesa celebró el que posiblemente sea su último consejo de administración. En la reunión se acordó solicitar la apertura de la liquidación de la compañía ante la falta de adhesiones suficientes para la aprobación de la propuesta de modificación del convenio de acreedores. Los principales acreedores no aprobaron la propuesta de convenio presentada por la compañía. La empresa envió una notificación a la CNMV en la que informaba de su decisión.

4.603 millones € de patrimonio neto negativo registró al cierre de 2014 Martinsa Fadesa.

2.392 millones € es el valor de los activos de la compañía, según sus últimos resultados.

451 millones € debía haber pagado la inmobiliaria a sus acreedores en 2014, de acuerdo al convenio acordado en 2011 y que supuso la salida del concurso.

2. Arbitrajes y reacción de la prensa

En ocasiones, las discrepancias entre empresas se resuelven acudiendo a la vía del Arbitraje, por la mayor celeridad que este procedimiento implica para la resolución de conflictos en el ámbito empresarial. A título de ejemplo, examinaremos algunos casos en los que las cuentas anuales de las sociedades son el objeto de discusión

2.1. Aegon vs Sabadell

Aegon y Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) participaban al 50% en Mediterránea Vida de Seguros y Reaseguros, reservándose Aegon una opción de venta de su participación a la CAM, si ésta se fusionaba o entraba a formar parte de otro grupo de sociedades, como en efecto ocurrió al crearse Banco Base e integrarse en él la CAM[12]; En un principio la CAM/Banco Base no asumieron la obligación contraída con Aegón, de ahí su resolución por vía de arbitraje. Con posterioridad, Banco Sabadell se hizo cargo de Banco Base, subrogándose en las obligaciones que pudieran afectar a éste.

Entre otras evidencias de la integración de la CAM en Banco Base y de la cesión del control por parte de CAM a la entidad cabecera del nuevo grupo, se encontraban las Cuentas anuales consolidadas 2010 de Banco Base, en las que expresamente quedaba puesta de manifiesto la cesión de control en favor de la entidad dominante del grupo recién creado.

La prensa se hizo eco del desenlace de la controversia anterior, en los términos que siguen a continuación.

EL PAÍS

Banco Sabadell acordó este viernes con la aseguradora Aegon la compra del 49,99% que el grupo holandés mantenía en la sociedad Mediterráneo Vida SA de Seguros y Reaseguros, según comunicó la entidad que preside Josep Oliu a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Esa participación es fruto de la alianza que en 2004 crearon Aegon y la CAM, que fue absorbida por el Sabadell el año pasado. La compra de ese 49,99% asciende a 449,5 millones de euros.

El acuerdo entre el Sabadell y Aegon pone fin al litigio que la aseguradora mantenía con la CAM desde 2011 y que heredó luego el banco catalán. Aegon acudió a la

Corte Internacional de Arbitraje justo en la recta final de la subasta del banco valenciano al entender que el cambio de caja a banco suponía el incumplimiento de alguno de los términos del acuerdo que suscribieron ambas partes. La aseguradora reclamaba cerca de 600 millones de euros. A comienzos de este año, Josep Oliu afirmaba que discrepaba de la interpretación de Aegon, pero sostenía que pensaba seguir "dialogando". Las acciones de Banco Sabadell se revalorizaron en Bolsa el 0,9% respecto al precio de la apertura.

2.2. Sabadell vs Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito (FGD)[13]

Banco Sabadell absorbió Banco CAM a fines de 2011, contando con el apoyo económico y financiero del FGD. Dicho apoyo se materializó mediante un 'Esquema de Protección de Activos' (EPA) que otorgaba cobertura al 80% de las pérdidas, por encima de un cierto umbral de primera pérdida, en que Sabadell incurriera como consecuencia de las pérdidas derivadas de los activos recibidos de Banco CAM.

En la aplicación del EPA se suscitó una controversia entre Sabadell y el FGD, con respecto a los dos temas siguientes:

- si debían formar parte del conjunto de activos garantizados, tanto los de Banco CAM como los de algunas de sus filiales al 100% de la antedicha entidad, incluidos en sus cuentas anuales consolidadas

- si debían considerarse los 'Activos por Impuestos Diferidos' (AID) a pesar de no existir referencia alguna a los mismos en el EPA

El fallo de la Corte arbitral se inclinó por las tesis mantenidas por Banco Sabadell, con las consiguientes repercusiones económicas a las que se refiere la noticia que sigue a continuación.

EXPANSIÓN

El pasado 28 de febrero el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) hizo efectivo el pago de la factura que Banco Sabadell le presentó por las pérdidas incurridas en 2017 por la venta de algunos de los activos protegidos procedentes de la antigua Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM). El FGD ha pagado más de 1.300 millones de euros.

Las pérdidas en las que el Fondo de Garantía de Depósitos incurrió el año pasado por el compromiso de asumir el 80% del deterioro de la cartera protegida procedente de la antigua CAM no hacen sino crecer a medida que pasan los ejercicios. Vendido efectivamente el banco CAM a Sabadell en junio de 2012 (aunque el acuerdo se alcanzó varios meses antes a la espera de recibir el visto bueno de las autoridades comunitarias por contemplarse ayudas públicas), se contemplaba el compromiso del FGD de hacer frente al 80% de las pérdidas en que se incurriera al vender una cartera protegida de inmuebles y créditos inmobiliarios por valor de 24.644 millones de euros una vez se hubieran consumido las provisiones existentes en el balance de CAM por valor de 3.882 millones de euros.

Estas provisiones fueron suficientes para hacer frente a las pérdidas generadas durante los ejercicios 2012, 2013 y 2014. Pero a partir de ese último año se agotaron, lo que provocó que, con cargo a las ventas llevadas a cabo en 2015, Sabadell pidiera al FGD 825 millones de euros, que éste le ingresó el último día de febrero de 2016. El año pasado Sabadell elevó la factura hasta acercarla a los 1.000 millones, exactamente 981 millones de euros.

La liquidación presentada en las primeras semanas de 2018, correspondiente a lo ocurrido en 2017, ha crecido sustancialmente hasta superar de largo los 1.300 millones de euros, lo que podría sorprender al compararla con los dos ejercicios anteriores, dada la

recuperación del sector inmobiliario que se ha registrado en los dos últimos años. Fuentes del banco no quisieron confirmar la cifra que han recibido, declarando que se trata de información que no es pública y, por lo tanto, declinaron hacer ningún comentario al respecto.

2.3. Bernat Family Office vs Chupa Chups/ Perfetti

Tras un rosario de fusiones y escisiones de las sociedades gestoras de las marcas y la producción de Chupa Chups, finalmente en 2006 la familia Bernat vende al Grupo Perfetti, dos de las tres sociedades existentes, reservándose una de ellas, que asumiría posteriormente la denominación de Bernat Family Office, S.L., en la que quedaron ubicados ciertos activos inmobiliarios y la provisión para cubrir las posibles contingencias fiscales derivadas del tratamiento fiscal de las marcas Chupa Chups.

A pesar de ser la familia Bernat la que decidió que activos y pasivos debían corresponder a una u otra de las sociedades escindidas, tras la venta a Perfetti de las dos sociedades tenedoras de las marcas y la gestión de la producción, Bernat procedió a reclamar a estas últimas el pago de impuestos provisionado en Bernat Family Office, S.L., aduciendo que los pasivos por impuestos originados por las marcas, deberían ser asumidos por la sociedad titular de las marcas.

Planteada la controversia ante la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, esta falló en 2017 a favor de la tesis sustentada por el grupo Perfetti. Con anterioridad, la prensa se hizo eco de esta controversia en los términos que siguen a continuación.

EXPANSIÓN

Los expropietarios de la marca acusan a su actual dueño, el grupo Perfetti, de incumplimiento del contrato de compra.

Litigio entre la familia Bernat, expropietaria de Chupa Chups, y los actuales propietarios de la compañía catalana, el grupo italiano Perfetti Van Melle. Según adelantó Alimarket, los Bernat reclaman a la multinacional de confitería 19 millones de euros por un supuesto incumplimiento del contrato de compraventa que firmaron en 2006.

La reclamación se está dirimiendo ante un tribunal de arbitraje, según figura en las cuentas anuales de Chupa Chups correspondientes al ejercicio de 2015. Aunque el litigio se ha incluido en la memoria del ejercicio y figura como un párrafo de énfasis en el informe del auditor, Deloitte, Chupa Chups no ha efectuado ningún tipo de provisión en sus cuentas, ya que considera que 'la reclamación no prosperará y la sentencia definitiva será favorable a la sociedad'.

Según Chupa Chups, los hermanos Bernat presentaron una solicitud de arbitraje el 10 de septiembre de 2015 en la que reclaman 'un incumplimiento del acuerdo del contrato de compraventa de participaciones suscrito en 2006'. El importe reclamado asciende a 19 millones.

El grupo Perfetti, según cuenta la memoria, ya ha respondido a la solicitud y considera que 'existen argumentos suficientes para que dicha reclamación no prospere', por lo que 'no se ha registrado provisión alguna' en las cuentas anuales. 'El impacto económico en las cuentas que se pudiera derivar de ese proceso dependerá de la resolución definitiva del arbitraje en curso', apunta el auditor.

3. Comentario final

Sirva lo anteriormente expuesto como muestra del proceloso recorrido de las cuentas anuales de las sociedades. Por supuesto no todas ellas han de superar todas las fases del proceso descrito, pero conviene tener presente por parte de las sociedades y sus Consejos de Administración las dificultades a las que eventual-

mente podrían tener que llegar a enfrentarse, dada la actual volatilidad de los negocios y la multiplicidad de fusiones y tomas de control que se vienen produciendo.

Los casos brevemente presentados, constituyen un botón de muestra de los últimos estadios del proceso de rendición de cuentas a que pueden verse sometidas las Cuentas anuales de las sociedades, los cuales suponen una garantía del cumplimiento de las disposiciones legales y, de manera particular, de las normas de información contable-financiera, y de la transparencia que debe presidir la comunicación entre las sociedades cotizadas y los inversores y el público en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cañibano, L. y F. Alberto (2008) El control institucional de la información financiera: aplicación de un estudio Delphi. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 140: 795-829.

Cañibano, L. y F. Alberto (2009) El control del cumplimiento de la información financiera: un análisis Delphi de la reacción reformista post Enron. *Contabilidad e Gestao* 8: 43-86.

Cañibano, L. (2015) Mecanismos de *enforcement* de las sociedades cotizadas: litigios y reacción de la prensa. Revista AECA 111, pp.14-17.

1 Que hubiesen adquirido tal condición antes de la adopción del acuerdo de aprobación de las cuentas. Art. 206 LSC 2014.

2 Algunos de los casos presentados a continuación han sido extraídos de nuestro trabajo previo: Cañibano 2015.

3 Actualmente absorbido por Santander.

4 En 21 de septiembre de 2007

5 International Financial Reporting Standards, órgano emisor de las normas internacionales de contabilidad NIC/NIIF.

6 Titular de 104 acciones de ACS, representativas de un 0,000033% del capital social de ACS (menos de una acción por cada tres millones de acciones). Antes de la reforma de la LSC en 2014 no existía límite alguno para acceder a este derecho de impugnación.

7 Normas Internacionales de Contabilidad / Normas Internacionales de Información Financiera.

8 International Financial Reporting Interpretation Committee.

9 Que no incluye las normas aplicables a las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas, las cuales han de seguir las NIC/NIIF.

10 Santander, Caixabank y Bankia.

11 Por el que se adoptan medidas urgentes en relación con el sistema gasista y la titularidad de centrales nucleares. (BOE de 4 de octubre de 2014)

12 Junto con Cajastur, Caja de Extremadura y Caja Cantabria.

13 El FGD es una entidad que se nutre de los fondos aportados por sus entidades adheridas, todas ellas entidades privadas de crédito.

La adecuada estimación de la solvencia y el principio de empresa en funcionamiento como exigencia de la labor del auditor

Domingo García Pérez de Lema
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
en la Universidad Politécnica de Cartagena

Jesús F. Santos Peñalver
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
en la Universidad de Castilla La Mancha

1. Introducción

La existencia del cierre periódico de los libros de la contabilidad, con la consiguiente elaboración y presentación del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, y una serie de estados complementarios exigidos por las normas contables, que conforman los estados financieros de un ejercicio económico dado, surgió inicialmente de la necesidad de anticipar una parte del beneficio total, con carácter anual, de cara a satisfacer las rentas acordadas con los accionistas por sus aportaciones y que, en muchos casos, cubren los menesteres de tipo doméstico de estos, dado que, en principio, la vida económica de la empresa[1] es considerada ilimitada[2], indefinida de acuerdo con el principio de empresa en funcionamiento. Esta praxis supuso el cálculo periódico del beneficio económico conforme el principio de devengo, surgiendo el concepto de beneficio económico repartible, como excedente anual de los ingresos sobre los costes correspondientes a un periodo, una vez garantizada la condición de eficiencia, o mantenimiento del valor real de la empresa, y la posibilidad de obtención de beneficios análogos en periodos posteriores.

El contenido de los estados financieros de una empresa se elabora sobre la base de la información histórica, teniendo en cuenta los hechos acontecidos en ese ejercicio económico dado y en los anteriores, si bien, hallando también su alcance en la gestión de ejercicios futuros de conformidad con el supuesto de que la actividad seguirá en funcionamiento en fechas posteriores. A estos efectos, se ha de incorporar un informe de gestión, donde se exponga, con carácter general, cómo se desarrollará la actividad venidera, diferenciando, básicamente, la continuidad con una gestión similar a la desarrollada hasta la fecha o si, por el contrario, se prevé que sufrirá una paralización o recesión persistente que infiera el inicio de un proceso liquidativo. En el primer escenario, se estará ante una "gestión continuada" de la actividad, con menor o mayor grado de dificultad, mientras que, en el segundo, la gestión será excepcional pues derivará en una liquidación y disolución.

La información contenida en los estados financieros, formalizados al cierre del ejercicio económico, es un indicador de la situación de la empresa en ese momento concreto, sin embargo, su actividad continúa más allá de esta fecha

La información contenida en los estados financieros, formalizados al cierre del ejercicio económico, es un indicador de la situación de la empresa en ese momento concreto, sin embargo, su actividad continúa más allá de esta fecha. Por tanto, las conclusiones que se derivan de la información emanada de los estados financieros deben complementarse con lo que se estime vaya a producirse a partir de la fecha de cierre, dado que concreciones de operaciones iniciales, previamente a este cierre, y decisiones posteriores, pueden alterar los objetivos básicos de superviven-

cia de la empresa y el de máximo beneficio sostenible[3].

En efecto, los estados financieros periódicos deben servir para evaluar si los fines de la empresa se han cumplido en el ejercicio finalizado (beneficio y supervivencia) y si tal situación favorecerá un desarrollo normal de la empresa en los meses posteriores al cierre. Las empresas que en sus estatutos no estipulen una fecha de finalización de su actividad, presentan necesariamente, como objetivo, la continuidad de la misma, que se consigue: a) generando un beneficio sostenible que posibilite la estabilidad temporal; b) soslayando o superando el acaecimiento de causas que impidan el desarrollo normal del negocio (cumplimientos legales, mantenimientos de mercados de clientes, aseguramientos del aprovisionamiento de servicios, mantenimiento de los recursos humanos en condiciones de normalidad, etc.) y manteniendo un nivel de solvencia razonable, en el sentido de poder afrontar sus compromisos con los proveedores de recursos financieros.

El objetivo de este artículo es realizar una reflexión sobre la necesidad que tiene el auditor de analizar la solvencia de la empresa de la forma más objetiva posible de cara a valorar la viabilidad futura de la empresa auditada. En la auditoría de las cuentas anuales realizar un adecuado análisis de los de estados financieros resulta especialmente relevante

El objetivo de este artículo es realizar una reflexión sobre la necesidad que tiene el auditor de analizar la solvencia de la empresa de la forma más objetiva posible de cara a valorar la viabilidad futura de la empresa auditada. En la auditoría de las cuentas anuales realizar un adecuado análisis de los de estados financieros resulta especialmente relevante. En la fase de planificación de la auditoría, la revisión analítica de los estados financieros juega un papel importante en la detección de riesgos de auditoría, lo que determinará las pruebas sustantivas a realizar y su amplitud, e incluso puede condicionar la opinión de auditoría. Adicionalmente, es de crucial importancia para el auditor analizar la viabilidad futura de la empresa auditada, pues una incertidumbre sobre la misma puede llevar al auditor a introducir un párrafo de énfasis, e incluso a tener que denegar opinión.

2. El auditor y la hipótesis de empresa en funcionamiento

De acuerdo con la hipótesis de empresa en funcionamiento, se considera que una entidad continuará con su negocio en el futuro previsible. Los estados financieros con fines generales se preparan bajo la hipótesis de empresa en funcionamiento, salvo que la dirección tenga la intención de liquidar la entidad o cesar en sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista. Cuando la utilización de la hipótesis de empresa en funcionamiento resulte apropiada, los activos y pasivos se registrarán partiendo de la base de que la entidad será capaz de realizar sus activos y liquidar sus pasivos en el curso normal de los negocios.

La aplicación del principio de prudencia exige que, en los estados financieros, se refleje la valoración cuantitativa de los riesgos futuros detectados al cierre contable, para, de alguna manera, salvaguardar el principio de empresa en funcionamiento, puesto que la inclusión de estos riesgos en balance, cuenta de pérdidas y ganancias, y memoria, contribuirán a efectuar una mejor aproximación al conocimiento de la solvencia de la empresa.

El cumplimiento del principio de empresa en funcionamiento hace referencia, como uno de sus requerimientos, el mantenimiento de los criterios de valoración aplicados antes del cierre del ejercicio, puesto que no resultaría justificable el cambio de criterio si la empresa mantiene como previsión, de cara al futuro, el mismo o similar ritmo y nivel de actividad del periodo anterior[4] de conformidad con una situación económica nacional e internacional más o menos estable en todos sus ámbitos.

Sin embargo, cuando los responsables de la gestión de la actividad decidiesen que, en los meses siguientes, se iniciase un proceso de disolución por liquidación[5] de la empresa, o se considerase que las circunstancias económicas cambiantes hacen inviable la continuidad de la gestión, procedería revisar y cambiar los criterios que se venían empleando con anterioridad.

En la medida que los estados financieros contengan información más veraz y fiable sobre la valoración de los riesgos previstos por la dirección, los usuarios de estos estarán en mejores condiciones para formarse una opinión de la solvencia de la empresa, al encontrarse favorecida la medida de su capacidad para afrontar sus compromisos de pago presentes y futuros, lo que, sin duda, clarificará la posición de los inversores actuales y potenciales a la hora de decidir sobre la conveniencia de retirar o reforzar su apoyo financiero.

La NIA-ES 570 trata de la responsabilidad que tiene el auditor en la auditoría de los estados financieros, en relación con la utilización por parte de la dirección de la hipótesis de empresa en funcionamiento para la preparación de los estados financieros. La NIA-ES 570 fija como objetivos del auditor:

1º. La obtención de evidencia de auditoría suficiente y adecuada sobre la adecuada utilización por parte de la dirección de la hipótesis de empresa en funcionamiento para la preparación de los estados financieros. 2º. Sobre la base de la evidencia de auditoría obtenida, la determinación de la existencia o no de una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que puedan generar dudas significativas sobre la capacidad de la entidad para continuar como empresa en funcionamiento, y 3º. La determinación de las implicaciones para el informe de auditoría.

En este sentido, el auditor se enfrenta a un trabajo difícil y con ciertas dosis de subjetividad. Valorar si una empresa continuará en el futuro con su actividad puede resultar un proceso complejo que además tiene múltiples dimensiones: características de la población empresarial, la demografía de las empresas, el acceso a los mercados financieros, la estrategia financiera de la empresa y la estructura de los mercados productivos. Las causas por las que finalmente una empresa entra en crisis y los síntomas de deterioro que se pueden apreciar en ella son muy diversos. Así, factores como, pérdida de rentabilidad, aumento de impagados, falta de liquidez, disminución de la cifra de negocios como consecuencia de la competencia u obsolescencia de los outputs, pérdida de productividad, alto endeudamiento que genera excesivos gastos financieros, estrategias inadecuadas, problemas de organización, entre otros, hacen que una empresa tarde o temprano entre en crisis empresarial.

La NIA-ES 570 trata de la responsabilidad que tiene el auditor en la auditoría de los estados financieros, en relación con la utilización por parte de la dirección de la hipótesis de empresa en funcionamiento para la preparación de los estados financieros

La propia NIA-ES 570 fija a modo de ejemplo los siguientes hechos o condiciones de carácter financiero que, individual o conjuntamente, pueden generar dudas significativas sobre la hipótesis de empresa en funcionamiento:

1º. Posición patrimonial neta negativa.

2º. Capital circulante negativo.

3º. Préstamos a plazo fijo próximos a su vencimiento sin perspectivas realistas de reembolso o renovación.

4º. Dependencia excesiva de préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo.

5º. Indicios de retirada de apoyo financiero por los acreedores.

6º. Flujos de efectivo de explotación negativos en EEFF históricos o prospectivos.

7º. Ratios financieros clave o desfavorables.

8º. Pérdidas de explotación sustanciales.

9º. Deterioro significativo del valor de los activos utilizados para generar flujos de efectivo.

10º. Atrasos en los pagos de dividendos o suspensión de éstos.

11º. Incapacidad de pagar al vencimiento a los acreedores.

12º. Cambio de forma de pago de las transacciones a proveedores, pasando del pago a crédito al pago al contado.

13º. Incapacidad de obtener financiación para el desarrollo imprescindible de nuevos productos y otras inversiones esenciales.

3. El análisis de estados financieros y la valoración de la hipótesis de empresa en funcionamiento

En un sistema de mercado la supervivencia de la empresa depende, por un lado, de la consecución de un crecimiento estable de los ingresos, acompañado de un beneficio suficiente para remunerar a todos los agentes que intervienen en el proceso de generación de valor añadido, y por otro lado, del mantenimiento de una adecuada estructura de endeudamiento que mantenga el equilibrio financiero de la empresa. A partir de estos objetivos, los órganos ejecutivos de las empresas deciden una serie de estrategias que delimitan una situación coyuntural económica y financiera, que se plasma en parte en los estados financieros, pudiendo así analizar periódicamente el grado de cumplimiento de sus objetivos. A través del análisis de los estados financieros se realiza un diagnóstico económico y financiero que permite conocer las fortalezas y debilidades en cuanto a su posición de liquidez, equilibrio financiero, endeudamiento y rentabilidad.

En un sistema de mercado la supervivencia de la empresa depende, por un lado, de la consecución de un crecimiento estable de los ingresos, acompañado de un beneficio suficiente para remunerar a todos los agentes que intervienen en el proceso de generación de valor añadido, y por otro lado, del mantenimiento de una adecuada estructura de endeudamiento que mantenga el equilibrio financiero de la empresa

Los ratios son instrumentos tradicionales que son utilizados, con mayor frecuencia, por los usuarios que no tienen acceso a toda la información y consiguiente conocimiento de la generación y desarrollo de los procesos productivos y financieros desde el interior de la organización, debiéndose conformar con el análisis de estados financieros externos[6] de cara a determinar la solvencia a corto y medio plazo. La información que los ratios pueden facilitar debe ser aprovechada tanto a nivel individual, como indicadores de un desequilibrio producido por el comportamiento de la empresa en una cierta área específica, como a nivel conjunto, reflejando la globalidad de la situación empresarial.

El análisis de los estados financieros constituye una valiosa herramienta para el auditor a la hora de efectuar una valoración de la viabilidad futura de la empresa. Un adecuado modelo de diagnóstico junto a la comparación de sus resultados con los del sector puede ayudar al auditor a conocer la posición de riesgo de una empresa. Adicionalmente, dado la necesidad de inferir la opinión sobre la la capacidad de la entidad para continuar como empresa en funcionamiento, resulta muy útil considerar los modelos de predicción del fracaso empresarial y aquellos ratios que puedan tener un mayor poder de discriminación del riesgo financiero de la empresa.

Los modelos de predicción del fracaso empresarial proporcionan una forma de probar el contenido informativo de los datos contables sobre la solvencia de la empresa, al medir la relación entre los datos y el fracaso. A la vez, son un mecanismo para pronosticar el fracaso empresarial, de manera que proveen una herramienta útil para la toma de decisiones por parte de los múltiples usuarios del análisis de la solvencia. Los modelos para predecir el fracaso empresarial o la futura solvencia de la empresa, fundamentalmente utilizan como variables explicativas los ratios económicos y financieros (extraídos de la información contable).

Un buen número de técnicas estadísticas han sido utilizadas para estudiar el comportamiento de los ratios en relación al fracaso empresarial, llegando a modelizar en numerosas ocasiones esta relación con diferentes procedimientos y para diversas situaciones de crisis. Los ratios que vienen recogidos por la literatura y que poseen un mayor poder discriminante del fracaso de una empresa son:

- **Liquidez a Corto Plazo:** mide la relación entre los activos disponibles líquidos no inmovilizados en el proceso de explotación y aquellos que precisan únicamente de la fase de cobro para transformarse en tesorería, con los recursos ajenos a corto plazo.

- **Equilibrio Financiero**: se calcula a través del cálculo del capital corriente (diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes), y para facilitar la comparabilidad se determina el porcentaje que representa el capital corriente sobre el total del activo.

- **Autonomía Financiera**: estudia el porcentaje que representa el patrimonio neto sobre el total de la estructura financiera

- **Carga Financiera**: o porcentaje que conllevan los gastos financieros sobre el total de ingresos de la explotación.

- **Capacidad de Devolución de Deuda**: expresada por la relación entre los recursos generados durante el ejercicio con el total de deuda a corto y largo plazo.

- **Rentabilidad Económica**: mide la relación entre el beneficio antes de impuestos e intereses (BAII) y el activo total, es decir, la rentabilidad en tanto por ciento que se obtiene de las inversiones sin considerar el tipo de estructura financiera que delimita la empresa.

El auditor, por tanto, a la hora de realizar su diagnóstico sobre la valoración de la hipótesis de empresa en funcionamiento debe prestar especial atención a estos indicadores, dado su poder discriminante del riesgo de la empresa.

4. Conclusiones

Los responsables de la gestión de la empresa deben plantearse, al cierre del ejercicio, y reflejarlo en los estados financieros, si la alternativa más realista del negocio es la continuidad o el cese de la actividad, puesto que los criterios de valoración empleados no tienen por qué coincidir en ambos supuestos: los segundos irán encaminados a expresar el valor liquidativo, mientras que los primeros deberán mostrar la imagen fiel de la empresa en funcionamiento.

La conclusión sobre la incertidumbre en la continuidad en la gestión derivará de un pormenorizado análisis sobre la situación de la actividad en un futuro próximo, y de la corriente de los flujos, los cuales provendrán, en parte, de los fondos existentes al cierre (en su proceso de conversión en liquidez y exigibilidad) y, por otra, del desarrollo y concreción de las actividades cercanas a los meses posteriores al mismo.

Los responsables de la gestión de la empresa deben plantearse, al cierre del ejercicio, y reflejarlo en los estados financieros, si la alternativa más realista del negocio es la continuidad o el cese de la actividad, puesto que los criterios de valoración empleados no tienen por qué coincidir en ambos supuestos: los segundos irán encaminados a expresar el valor liquidativo, mientras que los primeros deberán mostrar la imagen fiel de la empresa en funcionamiento

Aun cuando los administradores incorporen en los estados financieros que es más probable que la empresa continúe su actividad y, por tanto, que no tenga que liquidarse, o cuando en estos no se haga referencia alguna a situaciones de crisis, sino que simplemente se indique que se cumple con el principio de empresa en funcionamiento, el auditor adquiere siempre la responsabilidad y la obligación[7] de analizar y recoger en sus papeles de trabajo, así como, en su caso, hacer constar en su informe, la posible existencia de insolvencia de la empresa.

Y, en el supuesto de que se llegue a esta conclusión, informará de la magnitud de la crisis en la que se encuentra la empresa, diferenciando, en función del deterioro de su patrimonio y de su capacidad de afrontar pagos, si podrá atender a los adquiridos (de manera ordinaria o con medidas extraordinarias derivadas de factores mitigantes) o, si por el contrario, la situación es de tal gravedad que probablemente implicará la apertura de un proceso de liquidación en los próximos doce meses.

En cualquier caso, si en el informe del auditor se indica tanto la existencia de un riesgo de insolvencia como la improcedencia de la aplicación del principio de empresa en funcionamiento, las consecuencias para la empresa serán gravísimas y probablemente irreversibles, ya que los usuarios de los estados financieros des-

contarán, en sus opiniones, la liquidación de la empresa.

Esto supondrá que los gestores se quedarán prácticamente sin capacidad para buscar alternativas de cara a estipular y conducir una posible viabilidad de la empresa. Por ello, la base sobre la que los auditores deberán formarse opinión debe contar con un soporte, lo suficientemente contrastado de estimación de la evolución de la situación económica y financiera de la empresa, para evitar situaciones irreversibles de insolvencia empresarial, en concordancia con lo expresado en su informe de auditoría.

BIBLIOGRAFÍA Y NORMATIVA

Gonzalo Angulo, J.A. y Gabás Trigo F. (1989): *El principio de gestión continuada*. Incluido en el libro coordinado por Cea García, J.L.: *Lecturas sobre principios contables*. AECA. Madrid.

NIA 570 (revisada) *Empresa en funcionamiento.* Adaptada para su aplicación en España mediante Resolución del ICAC de 23 de diciembre de 2016.

Rivero Torre, P. (2009): *Análisis de balances y estados complementarios.* Pirámide. Madrid

Rivero Torre, P.; Santos Peñalver, F.J.; Banegas Ochovo, R.; Manzaneque Lizano, M. y Merino Madrid, E. (2018): *Fundamentos del balance y estados complementarios. Con operaciones especiales.* Pirámide. Madrid.

Resolución de 18 de octubre de 2013, del ICAC sobre *El marco de información financiera cuando no resulta adecuada la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.*

---

1 Ni es admitido en la normativa mercantil, y fiscal, por la necesidad de garantizar información para la toma de decisiones, así como para el pago de ciertos impuestos basados en los datos económicos anuales.

2 Rivero Torre et al (2018, pág. 27).

3 Como señala Rivero Torre (2009, pág. 24) *"Así, todos los objetivos concretos que puedan fijarse a la empresa, considerada como unidad económica en funcionamiento, han de centrarse necesariamente en los dos grandes apartados compuestos por: la necesidad de asegurar en el futuro la posibilidad de continuar funcionando y conseguir que este funcionamiento se realice en las mejores condiciones de rentabilidad posibles."*

4 Gonzalo Angulo, J.A. y Gabás Trigo, F. (1989, pág. 235).

5 Introducción a la Resolución de 18 de octubre de 2013, del ICAC sobre el marco de información financiera cuando no resulta adecuada la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

6 Completado necesariamente con la información económica adicional obtenida de otras fuentes económicas y financieras externas.

7 NIA 570 (revisada) *Empresa en funcionamiento*, adaptada para su aplicación en España mediante Resolución del ICAC de 23 de diciembre de 2016.

Planteamientos y soluciones al problema de los costes de subactividad

Carlos Mallo Rodríguez
Profesor Emérito de la U. Carlos III de Madrid.

Jesús Martínez Guillén
Profesor Asociado del Departamento de La Empresa de la U. Carlos III de Madrid.

1. PLANTEAMIENTOS GENERALES

La decisión de optar entre costes fijos o variables es un clásico en el control de gestión. Se trata de una decisión estratégica que la empresa debe revisar periódicamente porque tiene efectos a medio y largo plazo. Cuanto más tarden los gestores en darse cuenta de que un reparto determinado entre costes fijos y variables está colocando su coste de producción fuera de mercado, tanto mayor y más duradero será su impacto en resultado. Hay además un efecto colateral que puede ser incluso más peligroso, que es la pérdida de cuota de mercado.

En todas las empresas hay costes (pocos) claramente fijos y costes claramente variables, pero la inmensa mayoría son categorías intermedias. De hecho, podrían identificarse infinidad de tonalidades de gris: costes semifijos, semivariables, cuánticos (fijos escalonados, del tipo y = lxl), etc. En definitiva, tantas categorías como el controller quiera sofisticar el cálculo.

Habitualmente suele ser válido el criterio de decisión de internalizar costes (convirtiéndolos en fijos) sólo cuando la empresa tiene volumen de producción vendible suficiente para saturar razonablemente los recursos productivos. Son las conocidas economías de escala y economías de alcance, con los que se consigue una reducción del coste unitario medio del producto a medida que aumenta el tamaño de las instalaciones y sus niveles de utilización. Generalmente, los estándares contables no consideran como nivel de saturación el 100% de la capacidad de la planta, sino el que resulte de restar a ese porcentaje la pérdida de tiempos por mantenimientos, calibración, cambio de utillaje, etc.

Junto a estos principios básicos de gestión de costes fijos y variables, la teoría de costes clásica aporta desde tiempos de Eugen Schmalenbach una herramienta sencilla pero poderosa para cuantificar económicamente el impacto que una decisión equivocada está teniendo en el resultado: los costes de subactividad. La elegante sencillez de la herramienta (que exponemos más adelante en este artículo) consiste básicamente en calcular los costes fijos unitarios que la empresa habría tenido si hubiese alcanzado el nivel de saturación objetivo. La diferencia entre esos costes fijos a planta llena y los reales son los costes de subactividad. El coste de subactividad ofrece una cuantificación económica del "microerror" cometido en ese periodo por no haber acertado durante el periodo con el volumen que se previó al dimensionar la estructura productiva

Cuanto más tarden los gestores en darse cuenta de que un reparto determinado entre costes fijos y variables está colocando su coste de producción fuera de mercado, tanto mayor y más duradero será su impacto en resultado. Hay además un efecto colateral que puede ser incluso más peligroso, que es la pérdida de cuota de mercado

Las recomendaciones teóricas sobre la gestión de la capacidad productiva no van mucho más allá. Hay aportaciones interesantes como son emplear la moda en lugar de la media aritmética para calcular la dimensión óptima de la planta, pero es más un refinamiento de la herramienta

que una mejora. Por ejemplo, si una empresa tiene la siguiente estacionalidad:

Enero: 50; Febrero: 70;
Marzo: 70; Abril: 150; Mayo: 70;
Junio: 70; Julio: 60; Agosto: 40;
Septiembre: 70; Octubre: 70;
Noviembre: 80; Diciembre: 160;
Media= 80

Si los gestores dimensionan la planta para producir la media aritmética sólo acertarán un mes al año. En Dos meses se quedarán cortos y en los nueve restantes tendrán exceso de producción que lastrará su Cash Flow (mayores inventarios) y la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, si deciden en base a la moda estadística y dimensionan en 70, acertarán la mitad de los meses del año. Los meses que se queden cortos de producción podrían externalizar la producción y aprovechar los meses con exceso de capacidad productiva para vacaciones de personal, mantenimiento, calibraciones, etc. Es la estrategia que se denomina "make and buy".

Hay consenso entre los economistas en que la globalización de la economía apoyada en internet está cambiando el paradigma productivo. Internet es claramente deflacionario y probablemente tenga gran parte de culpa (o mérito, según se mire) de que la inflación haya dejado de ser un problema para las economías de mercado

1.1 Por qué vuelve el interés por el coste de subactividad

Hay consenso entre los economistas en que la globalización de la economía apoyada en internet está cambiando el paradigma productivo. Internet es claramente deflacionario y probablemente tenga gran parte de culpa (o mérito, según se mire) de que la inflación haya dejado de ser un problema para las economías de mercado. Se trata de una gran noticia para los consumidores, que por fin vemos actuar la mano invisible de Adam Smith, aunque hayamos tenido que esperar a la cuarta revolución industrial para ello. Pero para las empresas está suponiendo un cambio de portería a mitad de partido. Ahora todo sucede mucho más rápido y las decisiones estratégicas tienen mucha menor vigencia. La vida de los productos se ha reducido brutalmente y tienen que ser rentables casi desde el lanzamiento.

Probablemente el ejemplo más claro sea Amazon. Ofrece su catálogo por internet en todo el planeta y la ubicuidad de la oferta de productos está superando con éxito las barreras de entrada a mercados que venían manteniendo hasta ahora su desconexión. Existen aún obstáculos como es la aplicación de los impuestos indirectos (IVA) y los directos sobre el beneficio. Por ejemplo, aplica el IVA del vendedor hasta que supera determinado volumen de negocio en un país (en torno en general a los 35.000€), pero a partir de ese nivel debe aplicar el IVA del país del consumidor. En cuanto al impuesto de sociedades, determinadas legislaciones pueden pretender que el vendedor abra un Establecimiento Permanente en el país del comprador y tribute por los beneficios generados por estas ventas, pero en ambos casos nos sorprendería que estas barreras de entrada durasen mucho tiempo.

En esta nueva realidad de mercados globales y cambios rápidos, acertar en la gestión de costes fijos y variables se ha convertido sencillamente en una ventaja competitiva. Probablemente, la más importante. La oferta de tecnología y propiedad intelectual se ha diversificado en este nuevo tiempo. Solía decir acertadamente Ignacio Galán que el conocimiento se alquila. El know how y la formación ya no son patrimonio de un puñado de países desarrollados, porque internet también ha favorecido la capilaridad de la oferta formativa.

Es un tiempo de competencia global con muchos más agentes económicos tanto en la oferta y como en la demanda. Un tiempo en el que adecuar la capacidad productiva a la demanda de nuestros productos es el requisito básico de éxito.

1.2 Nuevos enfoques del coste de subactividad según el poder de mercado.

En la actualidad las grandes empresas surgidas de la revolución continua del Capitalismo concretada en la destrucción creativa "Schumpeteriana" que ha aportado la nueva revolución digital basada en los nuevos desarrollos de la producción aditiva 4.0, que según Gago es: "Consecuencia de una conectividad total con computación avanzada, digitalización de procesos mediante máquinas inteligentes e internet de las cosas, big data y analítica

de datos, cloud consulting, movilidad y primeros pasos en la inteligencia artificial y otros avances tecnológicos, junto a la aplicación de nuevos y extraordinarios materiales como el grafeno polímeros, semiconductores, fibra óptica, etc."

Estas nuevas empresas como Apple, Amazon, Google y Microsoft han nacido dentro de la nueva economía digital de ideas geniales de sus fundadores, que persiguiendo obtener productos sofisticados y vendibles en todos los mercados han logrado en dos décadas tomar una posición cuasimonopólica en los mercados nacionales e internacionales, basados sustancialmente en los activos intangibles, que les ha propiciado con sus grandes beneficios, la inversión en todas las actividades que forman la cadena de valor de la empresa, alcanzando al final del año 2018 los más altos valores de capitalización en la Bolsa de Nueva York.

Apple: 920.000, Microsoft: 800.000, Amazon: 782.000 y Google: 738.000 (millones de dólares) que superan de largo los valores bursátiles de las empresas tradicionales como General Electric que ha cotizado en el Down Jones continuamente desde el año 1907 y que recientemente ha sido sustituida en el citado índice.

En las demás empresas precio aceptantes que no tienen poder de mercado y por tanto el precio es un dato, las decisiones de la empresa se centran en conseguir la dimensión empresarial adecuada para conseguir el coste fijo unitario mínimo, lo que implica obtener también el coste medio unitario mínimo lo cual para la fabricación en masa, o actualmente la producción flexible sólo se consigue a través de complejas instalaciones especializadas que conllevan un alto riesgo de pérdidas si no son utilizadas en su capacidad normal.

Así si expresamos:

B = I – Ct = xpx – xcvx – CF

Los valores unitarios para la producción normal xn

B = I – Ct = xnpx/xn – xncvx/xn – CF/xn

Si calculamos los valores para la producción real Xr

B = I – Ct = xrpx /xr – xrcvx/xr - CF/xr

Vemos que los costes de subactividad se producen por la diferencia entre los costes absorbidos por la producción real y los costes fijos totales de esa producción correspondientes a la producción normal:

Costes de subactividad = Xr (Coste fijo unitario producción normal – costes fijo unitario real) Siendo la diferencia entre la producción real vendida y la producción obtenida en el período igual a la diferencia de existencias finales e iniciales (Ef--Ei) = Xr –Xv

El criterio de valoración de las existencias en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) como del Plan General de Contabilidad Español de 2007 exigen que los costes indirectos de fabricación que pueden incluirse en su coste es el coste correspondiente al coste fijo de la utilización de la capacidad normal de producción, es decir que no deben incluirse los costes de subactividad

El criterio de valoración de las existencias en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) como del Plan General de Contabilidad Español de 2007 exigen que los costes indirectos de fabricación que pueden incluirse en su coste es el coste correspondiente al coste fijo de la utilización de la capacidad normal de producción, es decir que no deben incluirse los costes de subactividad.

Según el Profesor Schneider, que basa su cálculo de costes en la aplicación de un plan de producción para el período la mejor forma de aislar los costes de subactividad es calcular de antemano los costes necesarios y no necesarios para conseguir la producción del plan de producción, siendo estos últimos considerados directamente como pérdida del ejercicio.

Para el Plan Francés de Contabilidad el objetivo se consigue a través del método del coste de imputación racional que se logra añadiendo al coste variable de la producción real el coste fijo total, calculado multiplicando la producción real por el coste fijo unitario de la capacidad normal:

CT = xrcvx + xrcfun

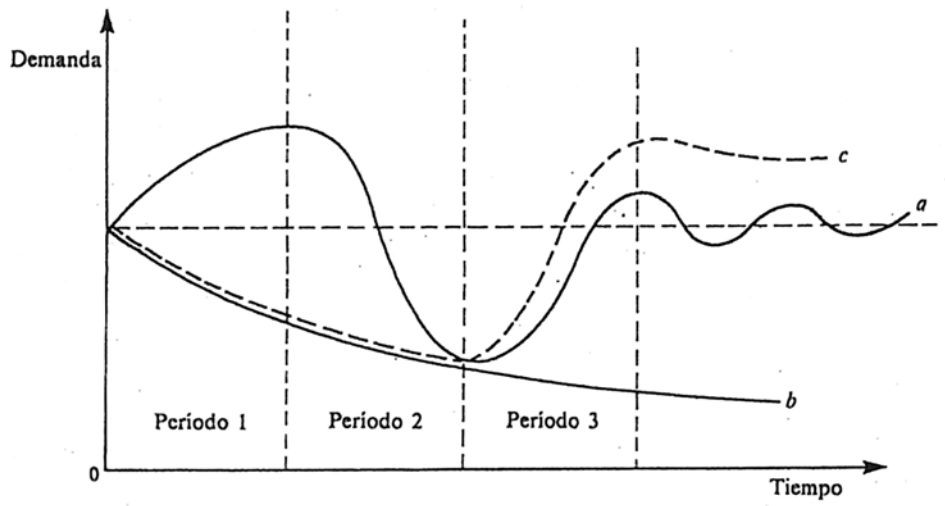

Figura 1.

Con lo que se consiguen unos cálculos similares con ambos métodos

1.3. Visión de corto y largo plazo.

En todo caso el gran papel social del empresario consiste en asumir el riesgo de realizar las previsiones sobre la demanda de los productos de la empresa y sus precios correspondientes para realizar la compra de los inmovilizados que le permita conseguir la dimensión óptima de la empresa en cada momento, que es la que obtiene el coste fijo unitario mínimo

Veamos con un ejemplo cómo la empresa debe adaptar su capacidad de producción instalada a las condiciones del mercado en el que opera *(figura 1)*.

Si existe una característica común a todas las teorías modernas de gestión aparecidas desde la crisis de 1973, ésta es la de flexibilizar la actividad productiva como un instrumento para eliminar los costes de subactividad. En consecuencia, estas nuevas teorías han sometido a revisión, cada una desde su propio punto de vista, la teoría clásica de los costes de subactividad, enunciada en su momento para un entorno económico y empresarial notablemente más rígido

Caso a): Suponiendo que la evolución de la demanda para la producción de una empresa sea la definida por la senda a) del gráfico, y que dicha senda es conocida por la empresa, resultará que para t=0, su capacidad se encuentra perfectamente adaptada al mercado, pero inadecuada para los dos periodos t=1 y t=2 siguientes. En este caso, la empresa intentará aumentar la producción mediante ajustes que no impliquen nuevas inversiones (horas extra, etc.) en el periodo t=1, pero mantendrá su capacidad productiva si su estimación de la demanda resulta correcta, ya que es preferible mantener su previsión a largo plazo f que llevar a cabo sistemáticamente un ajuste lento y costoso de su capacidad productiva.

Caso b): Si la evolución de la demanda sigue la senda b), el empresario llevará a cabo un ajuste desde el comienzo de su actividad a la busca de la estructura óptima, de forma que inicie el periodo t=3 adaptado al mercado y con ciertas garantías de continuidad.

Caso c): Si el empresario toma sus decisiones estratégicas partiendo de una previsión de demanda c), puede caer en el error de no continuar adaptando su estructura productiva una vez terminado el periodo t=2. En este caso, diferir el proceso de ajuste no hace sino amplificar sus efectos negativos, reduciendo las posibilidades de permanencia de la empresa en el mercado a largo plazo.

Si existe una característica común a todas las teorías modernas de gestión aparecidas desde la crisis de 1973, ésta es la de flexibilizar la actividad productiva como un instrumento para eliminar los costes de subactividad. En consecuencia, estas nuevas teorías han sometido a revisión, cada una desde su propio punto de vista, la te-

oría clásica de los costes de subactividad, enunciada en su momento para un entorno económico y empresarial notablemente más rígido.

Este artículo pretende recoger cuál es la evolución del tratamiento de los costes de subactividad y el enfoque que las nuevas' teorías ofrecen sobre este asunto. Para ello se analizan las ideas tradicionales, condicionadas por la rigidez a corto plazo de la estructura productiva frente a los sistemas flexibles modernos, y de ellos el sistema "Just inTime "y el " Outsourcing " este último, como paradigma de la producción flexible.

En el análisis de cada uno de estos tres sistemas se tratan a su vez los tres ámbitos en los que se producen los costes de subactividad:

1.-- Por retraso en los suministros en sentido amplio (inputs del sistema productivo). Recoge las ineficiencias de los suministradores de materia prima o en general, de mercancía adquirida para transformación. Como es sabido, este tipo de ineficiencia es uno de los puntos clave de los sistemas modernos de control de gestión.

2.-- Por ineficiencias durante el proceso de transformación. Recoge las ineficiencias debidas exclusivamente a las rigideces internas del proceso productivo, tanto de diseño como fácticas.

3.-- Por disminución de la demanda. (Acumulación de los outputs del sistema productivo). Recoge la acumulación de stocks terminados, tanto la debida a causas exclusivamente exógenas y que por tanto afectan también a la concurrencia, como las debidas a ineficiencia de la función comercial de la empresa o, simplemente al inevitable agotamiento de la vida comercial del producto. En estos dos últimos casos, los costes de subactividad serán directamente achacables a ineficiencias internas del sistema.

Para cada caso, se estudian las soluciones a corto plazo, ya que, a largo plazo, las diferencias entre teorías modernas y clásica no presentan grandes novedades. El propio concepto de coste de subactividad carece de sentido a largo plazo. En consecuencia, sólo se recogen las propuestas innovadoras en aquellos casos en que un sistema moderno propone alternativas distintas a las clásicas.

2. LA TEORIA CLÁSICA

La teoría que este articulo identifica como tradicional no es consecuencia de un desarrollo científico, sino que fue elaborada a partir de la experiencia empresarial durante los primeros años del siglo. En consecuencia, la llamada teoría clásica está condicionada por el entorno económico en el que durante aquellos años desarrollaban las empresas industriales su actividad. La producción en serie para aprovechar economías de escala en un mercado en el que la demanda no parecía tener límites generaba estructuras productivas rígidas adecuadas a ciclos económicos largos.

La producción en serie para aprovechar economías de escala en un mercado en el que la demanda no parecía tener límites generaba estructuras productivas rígidas adecuadas a ciclos económicos largos

En consecuencia, no sería correcto considerar esta teoría como defectuosa, parcial o simplista, ya que sirvió perfectamente para satisfacer las necesidades informativas del control de gestión mientras el entorno económico se mantuvo estable y los costes fijos relativamente pequeños en comparación con los de la mano de obra directa, los gastos generales eran relativamente pequeños. Siguiendo el mismo razonamiento, tampoco puede afirmarse que las teorías actuales sean técnicamente superiores, ya que son consecuencia del estímulo que el entorno ha ejercido sobre los responsables de la gestión y los investigadores en un mercado caracterizado por la globalización y la consiguiente necesitad de mejora continua en la competitividad y la reducción de los ciclos de vida económica de los productos.

El enfoque tradicional se basa en la aproximación a los costes de subactividad desde el análisis del punto muerto, que posteriormente se vería enriquecida por las aportaciones de Schneider y el PGC francés. El análisis del punto muerto establecía dos tramos en cuanto al nivel de producción e individualizaba

el análisis para cada uno de ellos. Estos dos tramos quedaban delimitados por los niveles de producción cero, del punto muerto, y máximo. Se considera una premisa del sistema el que el coste variable sea inferior al precio de venta neto. Como ya se anunció en el epígrafe anterior, el análisis de las soluciones propuestas por el enfoque tradicional se va a realizar atendiendo al causante de la subactividad.

2.1. Por retraso en los suministros.

A corto plazo, cuando la subactividad se debe a una interrupción en la entrada de suministros a la empresa, el sistema clásico no proponía alternativas a nivel teórico, fuera del mantenimiento de un stock de seguridad o del nombramiento de diversos proveedores alternativos en previsión de interrupciones de suministro. Esta solución tradicional presenta el inconveniente de la financiación del stock de seguridad, y de las ineficiencias que ello encubría.

A largo plazo, estas interrupciones en el suministro se combatían mediante la selección de nuevos proveedores, y eventualmente, mediante la selección de nuevas materias primas alterando incluso el proceso productivo posterior.

El sistema tradicional evitaba las interrupciones de la cadena productiva mediante la creación de stocks intermedios, de forma que, si una fase se estancaba por cualquier razón, la siguiente disponía de materiales semi-transformados para seguir operando durante cierto tiempo. si esta interrupción se prolongaba algo más; la única alternativa consistía en modificar temporalmente la distribución de recursos productivos, y en caso de que no fuese debido a la mano de obra, a subcontratar a terceros la fase crítica

2.2. Por Ineficiencias durante el periodo de transformación.

El sistema tradicional evitaba las interrupciones de la cadena productiva mediante la creación de stocks intermedios, de forma que, si una fase se estancaba por cualquier razón, la siguiente disponía de materiales semi-transformados para seguir operando durante cierto tiempo. si esta interrupción se prolongaba algo más; la única alternativa consistía en modificar temporalmente la distribución de recursos productivos, y en caso de que no fuese debido a la mano de obra, a subcontratar a terceros la fase crítica.

A largo plazo, la planificación de la producción dispondría la reestructuración de mano de obra, la renovación de equipos o incluso el redimensionamiento de la capacidad productiva para adecuarla a las nuevas circunstancias.

2.3. Por disminución de la demanda externa.

El sistema clásico preveía para este caso dos soluciones:

En primer lugar, mantener la producción o, en todo caso reducirla hasta el nivel de que permitiese alcanzar el resultado cero mediante la activación de la producción final como existencias finales.

Ejemplo: En un proceso productivo, en el que el los costes fijos son del 1.000, el coste variable de 5 y el precio de venta neto es de 10, el umbral del beneficio se alcanzará para un volumen de producción "x":

$$1.000 + 5x = 10x$$

donde x = 200 unidades. Cada unidad producida absorbe en el punto muerto 5 u.m. de costes fijos. Suponiendo que el mercado habitual de la producción no admita más de 150 unidades, la empresa se encontrará con unos costes de subactividad de

$$5\ (150 - 200) = -250 = (10 \times 150) - 1.000 - (5 \times 150)$$

En esta circunstancia, la empresa puede optar, como se ha visto antes, por mantener el nivel de producción necesario para alcanzar el umbral del beneficio, resultando *(figura 2)*.

Ingresos:	Por ventas (150 x 10)	+ 1.500
	Variación de existencias (50x5) +(250)	+ 500
Costes:	Fijos	- 1.000
	Variables (200 x 5)	- 1.000
Resultado del periodo:		0

Figura 2.

Este ejemplo se ha construido considerando que los costes de subactividad sólo se producen cuando no se alcanza el nivel de producción del punto muerto. Podría reconstruirse el ejemplo considerando que se producen costes de subactividad siempre que no se alcance el nivel máximo de producción. Aumentaría el nivel a fabricar para obtener resultado cero bajo la hipótesis de almacenamiento del exceso de producción.

Los inconvenientes de fabricar para almacenar son claros. si la caída de la demanda externa no se debe a una ineficiencia de la función comercial, sino a un agotamiento de la vida comercial del producto, se estarán produciendo y almacenando productos obsoletos, resultando que lo que se activa son pérdidas. En consecuencia, no sólo se estará incurriendo en costes adicionales de financiación de stocks que pesarán sobre ejercicios futuros, sino que los costes variables empleados en dicha producción adicional a la demandada resultarán directamente pérdidas.

Lo que hace a esta solución inviable en el actual entorno económico no es sólo la financiación que implica esta inmovilización, inconveniente que, obviamente, también presentaba durante la vigencia de la teoría clásica, sino la creciente reducción de la duración del ciclo de vida de los productos.

Una segunda solución consiste en mantener el nivel de producción como en el caso anterior, pero para destinar la producción a otros mercados, accediendo a ellos mediante dumping de precios. Dicho precio vendrá limitado exclusivamente por los costes variables más los gastos de distribución en el nuevo mercado, ya que en cuanto el precio supere este umbral, se empiezan a recuperar costes fijos.

En principio, esta solución es perfectamente válida en el actual entorno económico, pero es poco probable, teniendo en cuenta la globalización del mercado mundial, que la empresa que se encuentra en una situación de debilidad en la demanda y por consiguiente sufriendo costes de subactividad, no se hubiera planteado ya la necesidad de entrar en nuevos mercados. En todo caso, la historia empresarial reciente está llena de intentos fracasados de salida a mercados exteriores planteados como una "huida hacia adelante" más que como un paso meditado y suficientemente planificado. En definitiva, esta solución es perfectamente válida desde un punto de vista teórico, pero su viabilidad práctica como solución a un problema previo de costes de subactividad es más bien dudosa.

Los inconvenientes de fabricar para almacenar son claros. si la caída de la demanda externa no se debe a una ineficiencia de la función comercial, sino a un agotamiento de la vida comercial del producto, se estarán produciendo y almacenando productos obsoletos, resultando que lo que se activa son pérdidas. En consecuencia, no sólo se estará incurriendo en costes adicionales de financiación de stocks que pesarán sobre ejercicios futuros, sino que los costes variables empleados en dicha producción adicional a la demandada resultarán directamente pérdidas

A largo plazo, la opción consiste en buscar nuevos productos o llegado el caso, incluso la desinversión total o parcial.

Como puede apreciarse, la solución aportada por la teoría clásica al problema de los costes de subactividad fue válida mientras se mantuvieron determinadas características en los mercados, pero las nuevas circunstancias han llevado a su agotamiento y a que los especialistas del control de producción y después los teóricos elaborasen nuevos sistemas sobre el tratamiento de los costes de subactividad. Las nuevas teorías que se ven a continuación no surgen por tanto como creaciones intelectuales, sino como soluciones a problemas que la realidad ya había planteado.

El análisis precedente está basado en la consideración que Schneider hacía, en el sentido de que, en el resultado interno de un periodo, sólo pueden entrar a formar parte aquellos costes que son necesarios para la producción de la cantidad de venta planeada. Los demás consumos serán un componente directo del resultado de la empresa, pero no del de explotación.

Precisamente, recoger adecuada e íntegramente la información sobre costes necesarios y no necesarios permitirá al em-

presario decidir sobre la dimensión más adecuada de la empresa en cada momento, que será aquélla que permita reducir la curva de coste medio a largo plazo.

Estos costes no necesarios provienen de un exceso de capacidad que no ha podido ser redimensionado, por lo que a largo plazo, la teoría económica considera que es la situación en la que todos los costes son variables. Sin embargo, como afirma Schneider, en la práctica del tiempo concreto y real, la posibilidad de tener costes por exceso o defecto es continua, como continua debe ser la adaptación de la estructura productiva a las circunstancias del mercado.

Cuando el PGC francés se enfrenta a los costes de subactividad, reelaboró el fondo de la teoría de Schneider enunciando el método conocido como Imputación Racional.

La globalización de la economía mundial y la reducción de la duración de los ciclos económicos ha tenido entre otras consecuencias el aumento de la competitividad, y sobre todo, la necesidad de flexibilizar al máximo las estructuras productivas. Estos factores, unidos a la reducción del ciclo de vida de los productos, determinaron la aparición de nuevos sistemas de organización productiva cuya característica común es la toma de decisiones considerando casi exclusivamente los objetivos a corto plazo. Tanto es así, que los sistemas de Información Empresarial se han adaptado a esta orientación, y la calidad de los gestores se mide por sus logros a corto plazo

Este sistema define en primer lugar el precio de imputación racional, como aquél que se construye a través de la imputación de la. cargas variables de la actividad real y absorbe las cargas fijas en la misma proporción unitaria que si correspondiera al nivel de actividad normal. Del quebrado resultante de dividir los costes: fijos entre el número de unidades de obra de la actividad normal se obtiene el coste de imputación racional, que podría interpretarse como el aquel mejor coste que podría obtener una empresa bajo la hipótesis de utilización plena de su capacidad productiva. En definitiva, este método consiste en mantener constante el coste fijo unitario por unidad de obra, no dejándole crecer a medida que disminuye el nivel de actividad. Al igual que eh el sistema propuesto por Schneider, los costes de subactividad aparecerán en tal caso como una pérdida del ejercicio, pero no como un resultado de explotación.

En conclusión, la teoría clásica entiende los costes de subactividad como la consecuencia del error de planificación del empresario, quien habrá de adaptar continuamente y con la mayor agilidad posible su capacidad productiva a la demanda.

3. LOS ENFOQUES MODERNOS

La globalización de la economía mundial y la reducción de la duración de los ciclos económicos ha tenido entre otras consecuencias el aumento de la competitividad, y sobre todo, la necesidad de flexibilizar al máximo las estructuras productivas. Estos factores, unidos a la reducción del ciclo de vida de los productos, determinaron la aparición de nuevos sistemas de organización productiva cuya característica común es la toma de decisiones considerando casi exclusivamente los objetivos a corto plazo. Tanto es así, que los sistemas de Información Empresarial se han adaptado a esta orientación, y la calidad de los gestores se mide por sus logros a corto plazo. Los parámetros que se emplean para la gestión por objetivos son mayoritariamente para plazos de un año o inferiores.

El primero de los sistemas modernos de organización de la producción que se van a tratar es el “Just inTime”, que por ser de sobra conocido y por existir excelentes manuales que lo explican, no se describe en el presente artículo. Sólo a modo de inventario se recogen a continuación sus características básicas:

1) La producción se organiza en células independientes, y se asigna a cada una de ellas los medios necesarios y cierta capacidad de decisión, incluso duplicando funciones comunes para células que hacen la misma tarea, para que puedan funcionar de forma totalmente autónoma. Dentro de estas células, los trabajadores son capaces de realizar cualquiera de las tareas incluidas en la etapa productiva correspon-

diente, de forma que la ausencia por cualquier razón de alguno de ellos, no supone inconveniente para la continuidad de la producción.

2) Se eliminan los stocks, tanto los de materias primas, como los llamados "intermedios", de forma que no existen colchones de materiales semielaborados en cada una de las etapas de la cadena productiva.

3) Los costes fijos son directamente imputados a cada una de las fases productivas, y dentro de ellas, a cada célula de las que se compone la fase. Casi exclusivamente los costes de administración permanecen como generales.

4) La cadena productiva funciona sobre pedido, ya que el proceso productivo se organiza buscando la máxima eficiencia en el ahorro de tiempo. De esta forma se elimina el stock de productos terminados. Es de sobra conocido el ejemplo de la firma automovilística que embarcaba componentes en origen que ensamblaba durante el transporte en navíos equipados al efecto de forma que en el momento de llegar al puerto de destino, desembarcaba automóviles en número exacto al que habían sido solicitados como pedido a la fábrica.

5) En cuanto al stock de materias primas, éste desaparece, exigiéndose a los suministradores que cumplan rigurosamente una planificación de suministros de forma que en ningún caso pueda detenerse la cadena productiva. Evidentemente, lo que ocurre en la práctica es que si el comprador de materias primas tiene suficiente poder de negociación, obligará a constituir a sus suministradores stocks de seguridad a los que el cliente tenga acceso inmediato mediante simple retirada del producto.

Es conocido el caso del fabricante de vehículos también instalado en España que obliga a sus suministradores a contratar con un almacenista del mismo polígono industrial el depósito de cierto volumen de material que el fabricante considera mínimo para 'poder atender a las necesidades de la producción e incluso poder hacer frente a eventuales puntas no previstas. En este caso, más que "Just in Time", se trata simplemente de repercutir a los suministradores los costes de financiación del stock de materias primas. Dependerá de la capacidad de negociación de las partes que el suministrador no repercuta finalmente al cliente el coste de dicha financiación, por lo que es francamente discutible que este asunto sea un ejemplo de "Just in Time", ni suponga avance alguno en el campo de los sistemas de control de la producción.

Es conocido el caso del fabricante de vehículos también instalado en España que obliga a sus suministradores a contratar con un almacenista del mismo polígono industrial el depósito de cierto volumen de material que el fabricante considera mínimo para 'poder atender a las necesidades de la producción e incluso poder hacer frente a eventuales puntas no previstas. En este caso, más que "Just in Time", se trata simplemente de repercutir a los suministradores los costes de financiación del stock de materias primas

El segundo de los sistemas que se van a abordar es el "Outsourcing", cuyo objetivo fundamental consiste en eliminar la estructura productiva estable, encomendándose a terceros cada una de las etapas productivas. El productor se configura de esta forma: en un simple organizador de la producción que otros llevan a cabo, asumiendo exclusivamente tareas como planificación y marketing. Las características fundamentales de este sistema son las siguientes:

1) Se elimina completamente la estructura productiva y los stocks, por lo que teóricamente no existen los costes fijos. Se encomienda cada etapa de la producción a un agente externo que generalmente, sólo asume una de ellas.

2) La producción es completamente flexible, pudiendo aumentar prácticamente sin límites en plazos relativamente cortos.

3) El fabricante se constituye en simple coordinador de la producción de otros, asumiendo por ello un mayor coste de producción, sobrecoste que podrá compensar con los ahorros obtenidos mediante la no financiación de la estructura productiva estable.

4) Es consustancial a este sistema el que la totalidad de los costes de producción son variables. El coordinador explota en

realidad una marca y basa la rentabilidad de sus productos en las campañas comerciales que respaldan al producto terminado.

Una vez descritas someramente las características de cada uno de los dos sistemas, se analiza a continuación la solución propuesta para cada uno de los tipos de coste de subactividad.

3.1. Por retraso en los suministros.

3.1.1. En el sistema "Just in Time"

A corto plazo, se aplicarán las cláusulas penales a proveedores, y eventualmente, se aumentará su número. El inconveniente reside en que la viabilidad de tales sanciones dependerá totalmente del poder de negociación de las partes. Incluso se da el caso en determinados sectores, de que el suministrador ocupa una posición de monopolio fáctico, o dispone por cualquier otra razón de mayor poder de negociación.

En tales casos, las sanciones se quedan en una simple declaración de intenciones por parte del cliente, aún en el caso de que la suspensión del suministro llegue a paralizar la producción. Los departamentos de control de la producción del cliente cuantifican de oficio el efecto de las pérdidas sobre su producción, para que este dato pueda servir de orientación en el momento de fijar las multas a imponer al suministrador, pero es dudoso que se materialicen en sanciones, quedando zanjado el asunto mediante una declaración de intenciones más o menos vaga que salve el amor propio del cliente.

En definitiva, en el sistema "Just in Time", el objetivo del stock cero consiste realmente en determinar quién sufraga los gastos de estockage, ya que la práctica demuestra que es inevitable y deseable el mantenimiento de un stock mínimo. Por más que esta teoría disponga otra cosa, será quien tenga una posición negociadora más débil quien terminará sufragando el mantenimiento del stock de seguridad

Por el contrario, cuando el cliente dispone del suficiente poder de negociación, se anticipará a la aparición de interrupciones en el suministro, obligando a sus proveedores a constituir un stock de seguridad a su cargo en las propias instalaciones fabriles, de forma que sólo podrán facturarse materiales en el momento en que el cliente los retire del almacén. Se trata simplemente de hacer soportar a los proveedores el coste de financiación del stock, ya que el cliente puede repercutir al suministrador los costes implícitos del mantenimiento de su almacén. En otros casos, puede acordarse que sea un tercero quien haga la función de depositario del suministrador, facturándole un canon por el volumen de mercancía almacenada, y notificándole periódicamente el material retirado por el cliente para que proceda a facturarlo. Estos almacenes reguladores suelen estar situados en el mismo polígono industrial del cliente.

En definitiva, en el sistema "Just in Time", el objetivo del stock cero consiste realmente en determinar quién sufraga los gastos de estockage, ya que la práctica demuestra que es inevitable y deseable el mantenimiento de un stock mínimo. Por más que esta teoría disponga otra cosa, será quien tenga una posición negociadora más débil quien terminará sufragando el mantenimiento del stock de seguridad.

3.1.2. En el sistema "Outsourcing"

En este sistema, cuando se produzcan cuellos de botella en la primera de las etapas productivas, el coordinador de la producción buscará un suministrador adicional que supla la carencia. Durante esta interrupción, y a diferencia de otros sistemas, no habrá de asumir costes de subactividad de las restantes fases.

3.2. Por ineficiencia durante el periodo de transformación

3.2.1. En el sistema "Just in Time"

Las medidas a adoptar son las siguientes:

a) Aumentar la producción de otras células que realicen trabajos de la misma naturaleza.

b) Reforzar el personal productivo o de mantenimiento célula productiva en difi-

cultades mediante personal de células u otros departamentos.

c) Frenar la producción en fases anteriores. En el sistema "Just in Time", en que el stock cero es un objetivo primordial, la ociosidad ocasional de algunos trabajadores puede ser preferible a un exceso de producción que genere un stock innecesario.

3.2.2. En el sistema "Outsourcing"

Al igual que la fase anterior, cuando se produce una interrupción a corto plazo en el sistema Outsourcing, el coordinador de la producción sólo puede encomendar la producción a otro fabricante o eventualmente, si así se hubiera previsto, imponer sanciones al fabricante. La cuantificación de estas sanciones es distinta que en el sistema "Just in Time" debido a que no existen costes de subactividad a compensar.

3.3. Por disminución de la demanda externa

3.3.1. En el sistema "Just in Time"

En este sistema, podría en principio adoptarse la solución de la teoría clásica, y mantener el nivel de producción correspondiente para poder absorber el máximo de costes fijos y no incurrir en gastos de subactividad, pero el exceso de producción sobre la demanda del mercado no puede destinarse a un aumento del stock, salvo que la salida de dichos excedentes esté asegurada a corto plazo. En consecuencia, sólo queda la alternativa de colocar los excedentes en mercados con dumping de precios, y esto con las mismas limitaciones que se enunciaron para JIT sistema clásico.

3.3.2. En el sistema "Outsourcing"

En este sistema, el coordinador de la producción puede adecuar de forma casi automática su producción a la nueva demanda del mercado, e incluso abandonar la producción de determinado género que pueda haber alcanzado el final de su vida comercial, todo ello en un plazo relativamente corto y sin quebrantos. Es la compensación de haber asumido mayor coste de producción en las etapas cedidas a otros productores.

4. CONCLUSIONES

Como ha podido apreciarse a lo largo de este artículo, el problema de los costes de subactividad sigue sin resolverse, aunque las nuevas teorías de flexibilización de la producción han contribuido poderosamente a su reducción, o al menos, a concienciar a los trabajadores de la importancia de su reducción. Aún no se conocen como se van a repartir los costes de subactividad tras las reestructuraciones empresariales que va a provocar la nueva revolución digital.

Como ha podido apreciarse a lo largo de este artículo, el problema de los costes de subactividad sigue sin resolverse, aunque las nuevas teorías de flexibilización de la producción han contribuido poderosamente a su reducción, o al menos, a concienciar a los trabajadores de la importancia de su reducción. Aún no se conocen como se van a repartir los costes de subactividad tras las reestructuraciones empresariales que va a provocar la nueva revolución digital

Los resultados han sido espectaculares en determinados sectores productivos, y ello ha llevado a pensar que el fin de los costes de subactividad estaba cerca. Pero la vitalidad de esta 'forma de entropía se demuestra por el simple hecho de que siga siendo un problema clásico de la organización de la producción.

Ahora que ya han pasado unos años desde la aparición de las teorías analizadas en este artículo, y su mensaje ha sido digerido y transpuesto por las empresas de vanguardia, la única conclusión que puede extraerse, teniendo en cuenta que siguen existiendo costes de subactividad, es que las nuevas teorías sobre este asunto se han limitado con sus soluciones, a actualizar el planteamiento de un problema no resuelto. En todo caso, del contenido de las nuevas teorías sobre el tratamiento de los costes de subactividad, resulta llamativo que presenten un vínculo común: la búsqueda de soluciones mediante la relación con otras empresas. Teniendo en cuenta que en toda relación es un componente fundamental la capacidad de negociación, parece como si el tratamiento del coste de subactividad evolucionase en sus últimas elaboraciones teóricas hacia una simple teoría del poder de mercado.

Influencias y Evolución de la Información Financiera en Banca: su análisis a través de los ratios de los bancos IBEX-35 en el período 2000-2015

Salvador Marín Hernández
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad UM.
Director Cátedra Economistas Contables-CGE.
Coordinador General CGE-Reg. Profesional Internacional.

Resumen: En el período 2000-2015 ocurrieron hechos históricos, en el ámbito del sistema financiero en general y las entidades de crédito en particular, que dieron lugar a que en diferentes fases de ese período se emitiera tanto normativa financiera y prudencial como la específica de contabilidad bancaria, en la que se abordaban toda una serie de aspectos que volvían a ser el centro del debate tras la experiencia de la crisis sufrida: regulación prudencial, recursos propios, provisiones y valoración de activos, entre otros. Y decimos debate pues desde siempre existe cierta controversia entre donde poner los límites y el acento, regulación prudencial versus estabilidad financiera o contabilidad bancaria versus información a terceros, sin que sea prudente afirmar con rotundidad que deba prevalecer uno sobre otro. Por todo ello, en este trabajo mostramos cómo las medidas introducidas por la regulación financiera bancaria general han afectado a la contabilidad bancaria y, por tanto, al resultado expresado a través de variables del balance, como capital, reservas, activo y liquidez y, consecuentemente al cálculo y efectos sobre la evolución de sus ratios económico-contables. El análisis empírico se realizó a través de la evolución y comparación de la actividad de los bancos que cotizan en el IBEX en los primeros 15 años del siglo XXI, apoyándonos para ello en su perspectiva económico-contable. Confirmándose vía análisis de estos ratios que la regulación financiera, en un sector tan supervisado como el bancario, se termina trasladando de forma clara y con rango "jerárquico" superior al de la normativa contable bancaria aplicable (**).

Palabras clave: Contabilidad Bancaria, Banca, Regulación Financiera

1. Introducción

Los primeros tres lustros del actual siglo XXI han sido de una intensidad relevante, tanto en el sistema financiero mundial como, consecuencia de ello, en el español. En el período desde el año 2000 hasta el 2015 ocurrieron hechos históricos que han venido en cierta forma a poner de relieve, de nuevo, la importancia de una *buena contabilidad bancaria* en su amplia acepción del término.

Así, tras varios años en los que el entorno macroeconómico había sido favorable, y en los que se produjo un rápido proceso de innovación, la estabilidad del sistema financiero internacional se vio sometida a una dura prueba. La intensidad de la cri-

(**) Una misma versión pero más amplia de este trabajo fue publicada por el autor en el libro *Marín Hernández, S.; Rivero Torre, P.; Martínez García, F.J, y García Pérez de Lema, D.* (Editores) (2017): *Contabilidad, Auditoría y Empresa en una Economía Global*. Ed. Colegio Economistas de la Región de Murcia -Servicio de Estudios y Consejo General de Economistas de España.

sis internacional y sus implicaciones para la economía real, abrieron un debate sobre las reformas necesarias y el nivel de regulación que sería adecuado en el sector financiero. Lo que comenzó como una crisis en un segmento muy definido del mercado hipotecario estadounidense logró penetrar, rápidamente, en el corazón del sistema financiero, forzando a distintos bancos centrales a intervenir (Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, España.....). Aunque conviene destacar que no todas las entidades financieras, ni todos los mercados, mostraron las mismas fragilidades, si bien, en las circunstancias actuales, podemos afirmar que ninguno quedó inmune a sus consecuencias.

Así pues, la crisis sufrida puso de manifiesto, circunscribiéndonos solo al terreno o parcela desde el que trabajamos, la existencia de aspectos bien desarrollados pero, por otro lado, de ciertas deficiencias en los marcos de regulación y supervisión financiera a nivel global, con diferencias en su magnitud e incidencia según se refiriera a aspectos concretos en el mercado anglosajón o el europeo-continental. Algunas debilidades del entorno regulatorio podían ser:

- Reducida capitalización relativa de ciertas entidades financieras.
- Gestión dudosa de la liquidez ante situaciones de estrés.
- Fondos de garantías mal diseñados y poco capitalizados.
- Fallos en contabilidad bancaria (***información financiera***)

Con este panorama, era evidente la necesidad imperiosa de acometer una reestructuración del sector, y apoyar este proceso con una serie de instrumentos que permitiesen reforzar la solvencia de aquellas entidades que decidiesen acometer planes de mejora de su eficiencia por medio de fusiones u otras operaciones de integración.

Salvo los aspectos jurídicos de las cajas de ahorro y su necesaria transformación, así como diversos aspectos de actualización y control riesgos y recursos propios, bastantes de ellos emanados de nuestra necesaria adaptación a las directivas europeas y a las consecuencias directas de la crisis, así como la definición inicial del FROB (Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria), podríamos decir que no fue hasta principios de 2012 cuando ya se dictaron las principales normas y, sobre todo, se tomaron acciones de política económica y financiera claramente decididas en la restructuración y, principalmente, el saneamiento del sistema financiero.

Adicionalmente, varias de las señales claras e inequívocas, que ya marcan un punto de no retorno, estuvieron en las intervenciones de diversas entidades de importancia cuantitativa y cualitativa, la entrada de capital público en diversas integraciones, así como la redefinición y determinación de mayor poder para el FROB, los test de stress realizados a nivel internacional y nacional e, igualmente, los Reales Decretos de incidencia directa en este ámbito surgidos a partir de 2012 (Ver Guindos, 2016)

Así pues, todo este diseño hizo que, principalmente, durante el periodo 2013-2015 se asistiera a todo un proceso de reorganización de, principalmente, las entidades financieras de ámbito territorial (cajas de ahorros) que, forzado por una serie de normas reguladoras, buscaba fortalecer el sistema y, por tanto, *"resolver los problemas de liquidez, solvencia y morosidad de estas entidades"*

Es en este contexto donde también, en todo este período, en España se produjo una transición en las normas contables aplicables a las entidades de crédito, pasando desde la Circular del Banco de España (CBE) 4/91 y modificaciones posteriores, a la CBE 4/04[1] de, digámoslo así, asimilación/convergencia o, más apropiadamente, adaptación del modelo IASB (NIIF), con sus también lógicas modificaciones posteriores. Asimismo, el acuerdo firmado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea el 26 de junio de 2004 (conocido como Basilea II), estableció un conjunto de medidas estructuradas sobre la base de tres pilares: la adopción de reglas uniformes para la determinación de los requerimientos mínimos de recursos propios en función de los riesgos asumidos (pilar 1), la revisión supervisora con el objetivo de fomentar la mejora de la gestión interna de los riesgos de las entidades (pilar 2), y la información al mercado sobre los aspectos clave de su perfil de negocio, exposición al riesgo y formas de gestión del

riesgo (pilar 3). Estos pilares debían tenerse en cuenta conjuntamente con el objetivo de que las entidades tengan un nivel de fondos propios acorde con su perfil de riesgos global. Posteriormente, dicho acuerdo se concretó en el ámbito comunitario en dos directivas: la Directiva 2006/48/CE y la Directiva 2006/49/CE. Estas directivas se incorporaron al ordenamiento español mediante diferentes leyes y, finalmente, para este período y dentro de este amplio contexto, posteriormente se publicó el Real Decreto 216/2008 de recursos propios de las entidades financieras, así como la *CBE 3/2008* del Banco de España, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos. De esta manera se desarrolla la legislación sobre recursos propios y sobre la supervisión en base consolidada de las entidades financieras, en el ámbito de las entidades de crédito, aunque posteriormente sufriera modificaciones.

Junto a estos importantes cambios contables (2004) y de recursos propios (2008), ocurrieron otros a consecuencia de la enorme crisis financiera ya citada y que se vivió internacionalmente. Ello hizo que durante el período 2009-2015 la proliferación de normativa (ver Marín et al., 2015 y Guindos, 2016)[2], no solo en España sino incluso a nivel internacional, haya sido relevante, y haya abordado todos los aspectos que, recurrentemente, vuelven al centro del debate: regulación prudencial, recursos propios, provisiones y valoración de activos (por ejemplo valoraciones a *fair value* y reforma de la NIIF 39- a modificar por la nueva NIIF 9-, Barth et al., 2010; Bushman et al., 2009). Y decimos debate pues entre los estudiosos de la contabilidad bancaria y, por otro lado, los más dedicados al ámbito de las finanzas en banca existe siempre cierta controversia entre donde poner los límites y el acento en aquellas de sus regulaciones/normativa/pronunciamientos que afecten a los ámbitos prudenciales-mercado y valoración, y que a veces son difíciles de conducir o concluir de forma categórica, en uno u otro sentido, si se olvida que finalmente, queramos o no, se está dentro de un sector tan regulado/supervisado como es el de las entidades bancarias; por lo que conviene no olvidar este "trasvase/simbiosis y/o influencia" entre ambos campos en los diversos estudios que desde éstos se realicen, pues se estaría negando una realidad, muy cierta, que invalidaría cualquier análisis que no lo contemplara.

Por todo ello en este trabajo se ha querido avanzar en evaluar la influencia que la regulación financiera tiene sobre la contabilidad bancaria, utilizando la evolución y comparación de la actividad de los bancos que cotizan en el IBEX en los primeros 15 años del siglo XXI y apoyándonos para ello en su perspectiva económico-contable. Así, partiendo del estudio de la información económico-financiera y contable de éstos a lo largo de ese período, definimos los índices e indicadores de actividad apropiados para el seguimiento de las parcelas de la actividad bancaria referentes a rentabilidad, calidad, eficiencia y solvencia y los compararemos tanto de forma descriptiva entre sí como correlacionándolos con la situación económica, los hechos coyunturales de relevancia que ayuden a explicar las variaciones y la evolución normativa correspondiente a cada etapa. Como es lógico éstas podrían ser explicadas desde otras parcelas de conocimiento e investigación, pero hacerlo desde ésta sin duda creemos que contribuye a enriquecer las explicaciones procedentes desde otros ámbitos.

Para ello hemos estructurado este trabajo en 5 epígrafes. Tras esta introducción, en el segundo apartado realizamos una breve revisión de la variada literatura sobre el particular. En el tercer apartado exponemos la metodología del estudio y en el cuarto los resultados obtenidos de los análisis efectuados, finalizando con las principales conclusiones que se desprenden de este trabajo.

2. Revisión de la literatura

En un primer momento, y en función del objetivo de este trabajo, destacaría los antecedentes en la materia que han versado sobre los efectos y/o influencia que las distintas regulaciones financieras han tenido, en un sentido económico-contable genérico, sobre la estabilidad financiera de las entidades de crédito. Es decir, cambios en regulaciones financieras generales que, finalmente, afectan en este periodo a la normativa contable bancaria. En este sentido no podemos dejar de citar a Crockett (2001), Borio (2003) y Roldán y Saurinas (2013) cuando indican que el enfoque micro y macro prudencial, así como las preocupaciones sobre la estabilidad financiera, son anteriores a la crisis "subprime".

Igualmente Claessens et al. (2014) investigan el efecto de las políticas macroprudenciales en términos de prevención del riesgo. Siendo todos ellos partidarios de poner en práctica medidas macro y micro prudenciales, entre las que vienen a destacar, la provisión dinámica española (Saurina, 2012; Saurina y Trucharte 2013). En este ámbito de las provisiones, tanto a nivel general, como a nivel de los efectos de la provisión estadística y su incidencia o cambio tras la promulgación de la CBE 4/04 en España, destaca el trabajo de Saurina (2015). Siguiendo en el campo de la contabilidad de las provisiones bancarias y sus efectos en diversos ámbitos (ratios, riesgos, solvencia, resultados, etc), ya sea vía regulación o manipulación de las mismas por los gestores bancarios, existen otros trabajos como los de Holthausen et.al. (1983), Buckmaster (2001), Ronen et.al. (2008) o Barnes (2011), que desde el ámbito empírico muestran la influencia de los gestores en el cálculo y determinación de los resultados vía manipulación de las provisiones. Estos trabajos entroncarían con los realizados por Bikker y Metzemakers (2005), Beatty et al. (2011) y Bouvatier el al. (2012), que a su vez analizan diversas muestras bancarias y su relación o influencia en el comportamiento económico a nivel de PIB, o incluso del volumen de créditos, y como se retrasan o adelantan, según el ciclo, el reconocimiento de provisiones. En cierta forma Zeff (1978) se refería ya a la evidencia empírica de las "consecuencias económicas" de la regulación contable, tanto a nivel de emisión como de la discrecionalidad en su aplicación. También Brueggemann et al. (2011) realiza un estudio sobre las consecuencias económicas de la aplicación del modelo IASB (IFRS) y las divide en consecuencias esperadas y no esperadas. No obstante, en este debate Cañibano y Herranz (2009, 2013) apuestan por lo que ellos llaman alisamiento de dividendos frente a alisamiento de beneficios, es decir que el ajuste cíclico en épocas de bonanza no debería ser vía resultados (provisiones) si no vía autofinanciación (reservas), donde según los autores si se respetaría así el modelo IASB y, a su vez, se conseguiría el efecto transparencia y estabilidad financiera. Junto a estos trabajos, destacaríamos también los de Barth y Landsman (2010) cuando ponen de manifiesto que los métodos contables y su "discrecionalidad" pueden afectar, por ejemplo, al capital regulatorio y su cálculo.

Por otra parte, también es conveniente señalar que estudios previos evidencian los valores en términos adecuados de eficiencia y solvencia de la banca española, principalmente a finales de 2008 (Álvarez, 2008; Maudos, 2009b). Sin embargo, en 2010, la eficiencia empeora, siendo a nivel particular los grandes bancos más eficientes que la media del sector (Maudos, 2011). En cuanto a las diferencias entre bancos y cajas, los estudios previos muestran como las cajas son menos eficientes y solventes que los bancos. Fernández (2007) analiza el periodo 1992-2004 y Carbó y Maudos (2010) a diciembre de 2009. Climent (2013) analiza los determinantes de la solvencia de las entidades financieras españolas en el periodo 2006-2009 y concluye en su análisis que los bancos obtienen mejor solvencia que las cajas de ahorros. Otros estudios muestran cómo en bancos y en cajas de ahorro existe correlación positiva y significativa entre las medidas del factor dimensión, eficiencia y rentabilidad financiera (Marín et al, 2008) o Bernad et al. (2009). Por otra parte los test de stress, nacionales y europeos, realizados y publicados, para una serie de entidades, sí que marcan, pese a la situación económica vivida esa primera tendencia observada de fortaleza en solvencia tras las decisiones llevadas a cabo.

No obstante, dentro de la línea de este trabajo destacaríamos aquellos que realizan comparaciones entre regulaciones de distintos países y su implantación. Estos trabajos utilizan en gran medida la base de datos con la información obtenida de las encuestas realizadas por el Banco Mundial sobre las prácticas de regulación bancaria en el mundo y exigencias del supervisor del mercado de capitales del que se trate (Bank Regulation and Supervision Survey). Esta base de datos suministra ya una serie histórica para analizar el cambio de las exigencias regulatorias antes y después de la última crisis financiera, ya que se realizó la primera encuesta en 2001, contando en la última edición (la cuarta oleada de la encuesta se realiza en 2011-2012) con 143 países. Es en el contexto de estos trabajos donde, por último, es pertinente destacar que otro de-

bate es la problemática de la normativa contable adoptada en relación a sus efectos en solvencia, estabilidad, etc .y, por ejemplo, la adopción de las NIIF en la contabilidad bancaria en España. Para ello puede verse Marin et al (2008) donde se analiza la influencia del cambio contable en la comparabilidad de los estados financieros bancarios y sus ratios de gestión, a través de un estudio empírico en la primera aplicación de la CBE 4/2004 y que concluye confirmando que la normativa empleada en la elaboración de los estados financieros de las entidades bancarias españolas ejerce una influencia significativa sobre la imagen del grupo y la diferente evolución de sus magnitudes económico-contables, financieras y de solvencia.

En definitiva, tras lo analizado y para concluir esta revisión bibliográfica, indicaríamos que a la hora de analizar los efectos de la regulación sobre, entre otras regulaciones financieras la referente o con incidencia en contabilidad bancaria, existen distintas vías de investigación principales (Barth et al., 2004 y Beatty 2013), de las que en este trabajo hemos querido abordar aquella que analiza cómo las medidas introducidas por la regulación (principalmente los acuerdos de Basilea, adaptación a las NIIF y cambios en regulación financiera para hacer frente a la crisis) afectan a la contabilidad bancaria en su conjunto y, por tanto, a variables del balance, como capital, reservas, activo y liquidez y, consecuentemente al cálculo y efectos sobre la evolución de sus ratios económico-contables.

3. Muestra y Metodología

Para el desarrollo de este trabajo la muestra ha estado compuesta por una serie de indicadores económico-contables y financieros de los bancos del IBEX 35 incluidos en la base de datos de Bloomberg para el período 2000-2015. Contamos por tanto con los datos de cinco bancos, que son los que están incluidos en todo este período en el IBEX 35: Banco de Santander, BBVA, Banco de Sabadell, Bankinter y Banco Popular. A su vez, en 2011, se incluyen en el IBEX 35 otros dos bancos: Caixa Bank y Bankia, resultado de la transformación experimentada tras la crisis financiera, por lo que en la muestra tendremos un subperíodo, de 2011 a 2015, compuesto por datos de siete entidades de crédito.

Los indicadores económico-contables y financieros analizados los agrupamos en cuatro grupos: Rentabilidad y Eficiencia, Calidad, Solvencia y Otros ratios, y su detalle los incluimos en el cuadro nº 4..

Los datos individualizados de cada indicador para cada una de las entidades financieras incluidas en la muestra los hemos agrupado calculando dos agregados: uno para el período 2000-2015, que contará con datos de cinco bancos, y otro para el subperíodo 2011-2015. El agregado se ha calculado ponderando el valor de cada banco en función del tamaño de sus activos sobre el total de activos del sistema.

Por tanto, en función de todo lo anteriormente analizado y comentado, plantearíamos las siguientes hipótesis:

H1. Los cambios en la regulación financiera bancaria se trasladan e influyen en contabilidad bancaria y, por tanto, tienen incidencia directa en la misma comprobándose ésta según los resultados de los ratios de rentabilidad

H2. Los cambios en la regulación financiera bancaria se trasladan e influyen en contabilidad bancaria y, por tanto, tienen incidencia directa en la misma comprobándose ésta según los resultados de los ratios de eficiencia

H3. Los cambios en la regulación financiera bancaria se trasladan e influyen en contabilidad bancaria y, por tanto, tienen incidencia directa en la misma comprobándose ésta según los resultados de los ratios de calidad de los préstamos

H4. Los cambios en la regulación financiera bancaria se trasladan e influyen en contabilidad bancaria y, por tanto, tienen incidencia directa comprobándose ésta según los resultados de los ratios de solvencia

H5. Los cambios en la regulación financiera bancaria se trasladan e influyen en contabilidad bancaria y, por tanto, tienen incidencia directa comprobándose ésta según los resultados de los resultados de la volatilidad y per

Rentabilidad	ROA	Rentabilidad económica
	ROE	Rentabilidad financiera
Eficiencia	Ratio eficiencia	
	Margen Neto intereses	
Calidad	Provisiones dotadas por pérdidas préstamos/Total préstamos	Provisión para pérdidas por préstamos-créditos durante el periodo como porcentaje de préstamos-créditos totales promedio. (Provisión para pérdidas por préstamos/Promedio de préstamos totales) *100
	Cobertura pérdidas por préstamos	(Beneficio (pérdida) antes de impuestos+Provisión para pérdidas por préstamos-créditos) /Pérdidas
	NPA/Total activo	(Activos no rentables más préstamos/créditos vencidos a más de 90 días/activos totales) *100
Solvencia	Capital TIER1 (BIS)	
Otros Ratios	PER Volatilidad	

Cuadro 4. Indicadores analizados. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

4. Resultados

a) Ratios de Rentabilidad

Tanto para el caso de la rentabilidad económica, como la financiera, tal y como se puede apreciar en los gráficos 1 y 2, se pueden observar cuatro subperíodos en su evolución: entre 2000 y 2002 ambas rentabilidades caen, para mostrar una tendencia creciente entre 2002 y 2007, siendo su punto máximo de todo el período el año 2007, con un nuevo decrecimiento entre 2007 y 2012, para mostrar ligeros incrementos de 2012 a 2015. Sí que es interesante resaltar que en 2012, como consecuencia de la entrada de los dos nuevos bancos en el IBEX 35 así como la aplicación de los nuevos reales decretos la rentabilidad económica sufre una gran caída, llegando a valores negativos. Sin duda estos resultados son un reflejo claro del comportamiento del ciclo económico en los años de los cambios

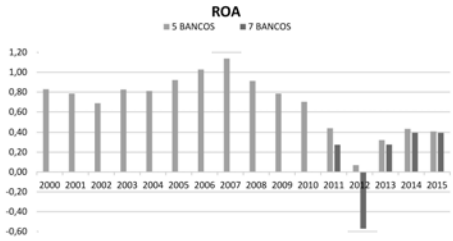

Gráfico 1. Rentabilidad Económica. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

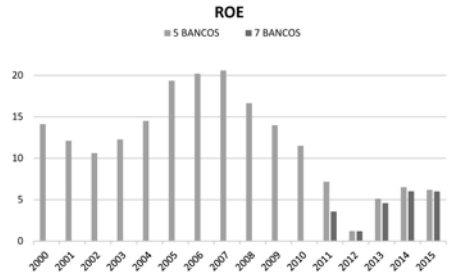

Gráfico 2. Rentabilidad Financiera. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

b) Ratios de Eficiencia

La evolución del ratio de eficiencia así como el margen neto de intereses (incluidas en los gráficos 3 y 4) se pueden dividir a su vez en dos subperíodos, desde el año 2000 hasta el 2007/2008, y después el resto del período hasta el 2015, el primero de descenso en sus valores, para luego conseguir recuperarse ligeramente, aunque en ninguno de los dos casos se vuelven a obtener los valores iniciales de partida. Aunque sí que se aprecia una mejoría, tras la crisis del 2008, tras las decisiones tomadas y llevadas a cabo a partir de 2012.

c) Ratios de calidad de los activos

En dos de los indicadores de calidad de los activos analizados podemos apreciar claramente el cambio de tendencia en 2007/2008. Para el caso de las provisiones (Gráfico 5) y el indicador de activos no rentables (Gráfico 7), será ese el año que marca el comienzo de una clara tendencia creciente, hasta alcanzar en los cuatro casos valores mayores en 2015 a los de partida en el año 2000. Se puede resaltar los años 2012 y 2013, por el gran incremento en las provisiones por pérdidas sobre préstamos, como consecuencia de la aplicación de la nueva regulación financiera y a su vez la inclusión

de los dos otros bancos en el IBEX 35 (tal y como se aprecia claramente en el Gráfico 5).

Al contrario sucede con las tendencias en lo que se refiere a la cobertura de pérdidas por préstamos, creciendo hasta 2007, y luego descendiendo el resto del período (Gráfico 7).

Son estos unos ratios que muestran, muy claramente, la incidencia o el trasvase desde la normativa financiera hacia la contabilidad bancaria, reflejándose ésta en los valores de los ratios analizados y su quizás divergencia en relación a la aplicación estricta del modelo IASB

d) Ratio Solvencia

El indicador TIER 1, que nos mide el índice de solvencia de mayor calidad en Banca emanado de la normativa BIS, presenta valores muy similares hasta 2007 -en torno al 8%, que es el mínimo requerido para la suma de TIER I y TIER II-, año a partir del que comienza a mostrar una tendencia creciente, quedando situado en 2015 por encima del punto inicial de partida en el año 2000 (gráfico 8) y muy claramente por encima del 8% tras la aplicación de las reformas.

e) Otros Ratios

Lo más significativo de la evolución del PER a lo largo del período analizado (gráfico 9) es su gran crecimiento en los años 2012 y sobre todo en 2013, momento en el que alcanza un pico, que luego desciende hasta situarse en 2015 incluso por debajo de los valores de partida.

La evolución del indicador de volatilidad (incluida en el gráfico 10) está marcada por una clara tendencia decreciente hasta los años 2005/2006 para posteriormente crecer alcanzando su valor más alto en 2008, a partir del que irá decreciendo para la muestra de los 5 bancos, pero que implicará para los 7 bancos crecimiento de la volatilidad hasta 2013, ampliando este período de tendencia creciente o, por las características de este indicador, de movimiento bastante oscilante. Por lo que son, un ejemplo más, de la incidencia de todo el período de cambios en la normativa -financiera y por tan-

Gráfico 3. Ratio de eficiencia. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

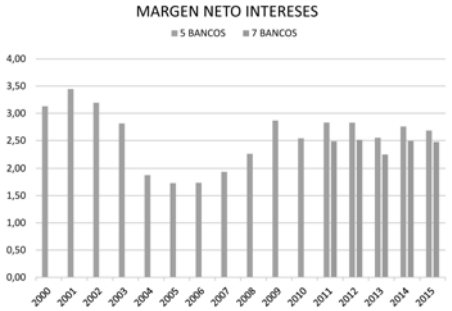

Gráfico 4. Margen neto de intereses. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

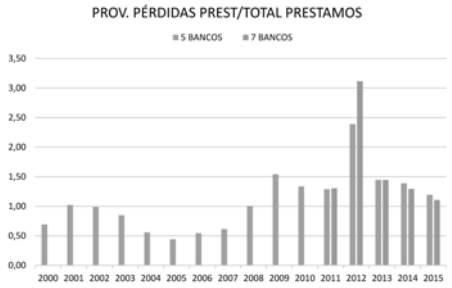

Gráfico 5. Provisiones por pérdidas de préstamos sobre total de préstamos. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

to contable- así como el ciclo económico sobre el PER y la volatilidad.

5. Conclusiones

Como hemos indicado, los primeros tres lustros del actual siglo XXI han sido -fueron- de una intensidad relevante, tanto en el sistema financiero mundial como, consecuencia de ello, en el español. En dicho período ocurrieron hechos históricos que han venido en cierta forma a poner de relieve, de nuevo, la importancia de una *buena contabilidad bancaria* en su amplia acepción del término.

Así pues, la crisis sufrida puso de manifiesto, circunscribiéndonos solo al terreno o parcela desde el que trabajamos, la existencia de aspectos bien desarrollados

Gráfico 6. Cobertura de pérdidas por préstamos. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

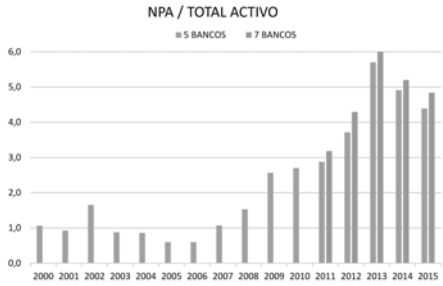

Gráfico 7. Activos no rentables sobre total de activos. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

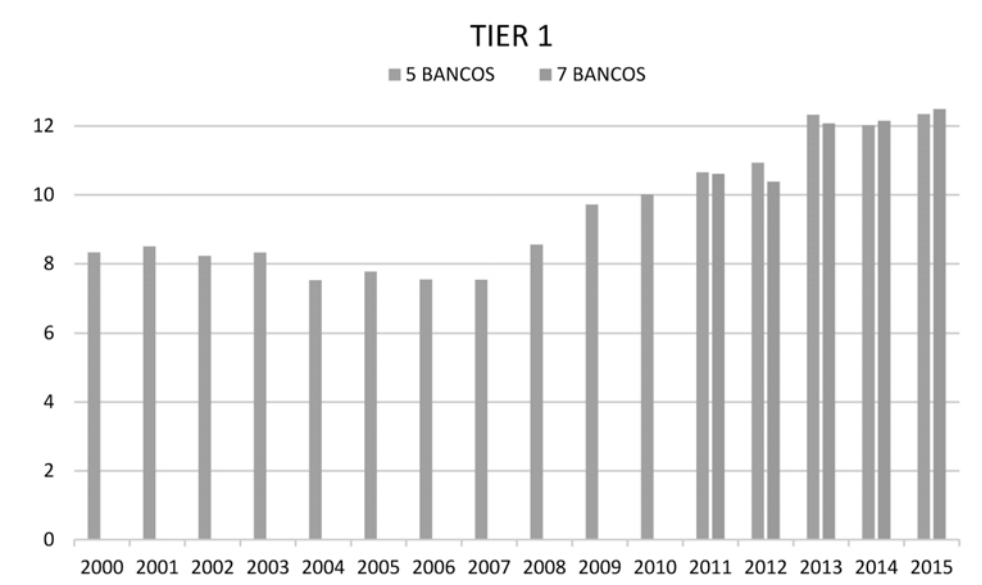

Gráfico 8. TIER 1. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

pero, por otro lado, de ciertas deficiencias en los marcos de regulación y supervisión financiera a nivel global, con diferencias en su magnitud e incidencia según se refiriera a aspectos concretos en el mercado anglosajón o el europeo-continental.

Con este panorama, era evidente la necesidad imperiosa de acometer una reestructuración del sector, y apoyar este proceso con una serie de instrumentos y regulaciones, desde diversos ámbitos normativos, que permitiese colaborar en todo el entramado diseñado para reforzar la solvencia, eficiencia y desempeño económico-financiero general de aquellas entidades que decidiesen acometer planes de mejora por medio de fusiones u otras operaciones de integración.

En este sentido, en este trabajo hemos abordado cómo las medidas introducidas por la regulación financiera en general, principalmente los acuerdos de Basilea, adaptación a las NIIF y cambios en regulación financiera para hacer frente a la crisis, afectan – no solo las puramente contables- a la contabilidad bancaria -a la información financiera- de manera particular y, por tanto, a variables del balance, como capital, reservas, activo y liquidez y, consecuentemente al cálculo y efectos sobre la evolución de sus ratios económico-contables. O dicho de otra forma, como la regulación financiera, en un sector tan supervisado como el bancario, se termina trasladando a la normativa contable bancaria aunque esta siga "criterios del modelo IASB". Y esto es precisamente lo que, con una muestra de los bancos españoles que cotizaban en IBEX, en un periodo de pre y post crisis económica, con grandes cambios en la regulación financiera y a través de la evolución de sus ra-

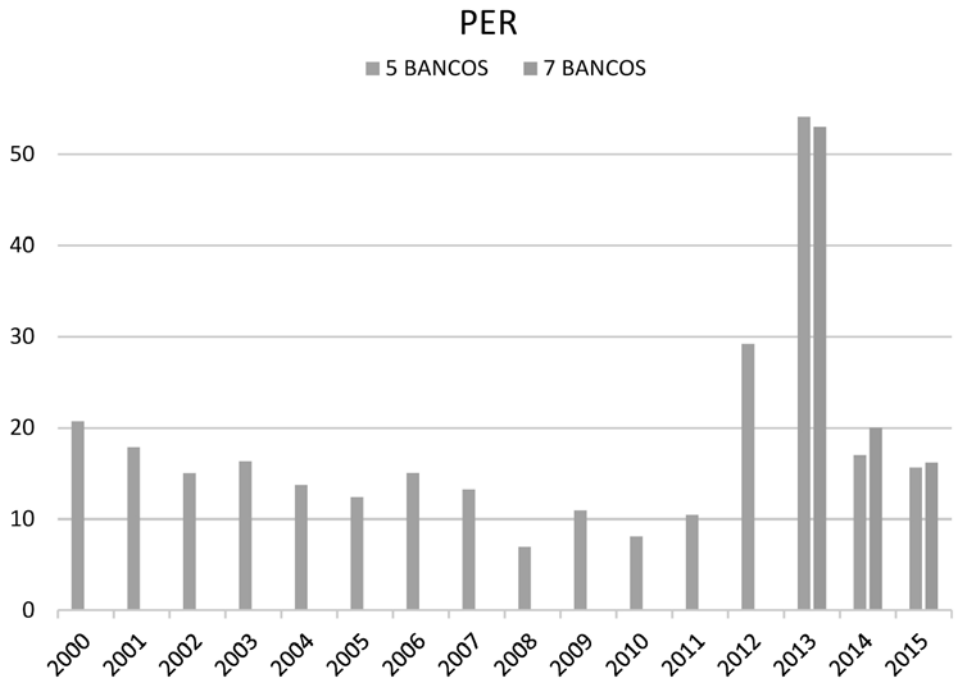

Gráfico 9. PER. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

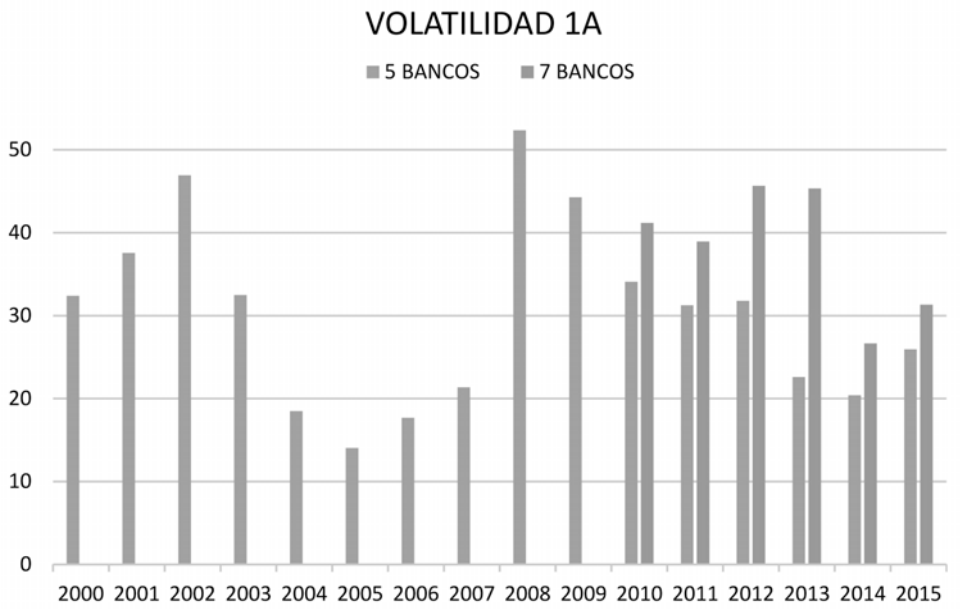

Gráfico 10. Volatilidad. Fuente: Elaboración propia a partir de Bloomberg.

tios de rentabilidad, eficiencia, calidad de los activos, solvencia, volatilidad y PER hemos confirmado según las hipótesis planteadas.

---

1 Actualmente sustituida por la CBE 4/2017, que también viene a resolver algunos de los planteamientos aquí señalados.

2 Por ejemplo en este período en España, siempre buscando reforzar la estabilidad del sistema financiero español, se dictaron nuevas Circulares, Leyes y Reales Decretos que apuntaban, o a los recursos propios, o al nivel de provisiones, además de otros aspectos de control y análisis de riesgos. Por ejemplo, el Banco de España en junio de 2010 endureció los criterios de contabilización de las provisiones. Posteriormente un importante Real Decreto-Ley (2/2012, de 3 de febrero) exige mayores dotaciones de cobertura e incluso de capital. Durante 2013-2015 se siguió emitiendo nueva normativa que se centraba en asegurar el saneamiento y la estabilidad del sistema financiero. En definitiva, todas ellas normativas que tienen su traslado desde la "regulación financiera" hacia la "contabilidad bancaria"; sea cual sea el cuerpo doctrinal que sustente a esta última.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ahmed, A. S., Takeda, C., y Thomas, S. (1999). Bank loan loss provisions: a re-examination of capital management, earnings management and signaling effects. *Journal of accounting and economics*, 28, 1-25.

Badertscher, B.A., Burks, J.J., y Easton, P. D. (2012). A Convenient Scapegoat: Fair Value Accounting by Commercial Banks during the Financial Crisis. *The Accounting Review*, 87, 1, 57-90

Banco de España 1991. Circular 4/1991, de 14 de junio, a entidades de crédito, sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros, Boletín Oficial del Estado, 153, 27 de junio 1991.

Banco de España 2004. Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros, Boletín Oficial del Estado, 314, 30 diciembre 2004.

Barth, M. E. (1994). Fair Value accounting: Evidence from investment securities and the market valuation of banks. *The Accounting Review*, 69, 1-25.

Barth, M. E., Beaver, W., y Landsman, W. (1995). Fair value accounting: Effects on banks'earnings volatility, regulatory capital, and value of contractual cash flows. *Journal of Banking & Finance*, 19, 577-605.

Barth, M. E., Beaver, W., y Landsman, W. (1996). Value-relevance of banks' fair value disclosures under SFAS no. 107. *The Accounting Review*, 71, 513-537.

Barth, M. E., Beaver, W., y Landsman, W. (2001). The relevance of the value-relevance literatura for financial accounting standard setting: another view. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 77-104.

Barth, J. R., Caprio, G. Jr., y Levine, R. (2004). Bank regulation and supervision: what works best? *Journal of Financial Intermediation*, 13, 205-248.

Barth, M. E. y Landsman.W. (2010). How did financial reporting contribute to the financial crisis? *European Accounting Review*, 19, 399-423.

Barth, M. E., Landsman, W. R., y Wahlen, J.M. (1995). Fair value accounting: effects on bank´s earnings volatitlity, regulatory capital, and value of contactual cash flows. *Journal of Banking and Finance*, 19, 577-605.

Barnes P. (2011). Minsky's financial instability hypothesis, accounting information and the 2007–9 financial crisis in the UK and US. *Accounting History,* 16, 4, 423-437.

Beatty, A. y Liao, S. (2011). Do delays in expected loss recognition affect banks' willingness to lend*? Journal of Accounting and Economics*, 52, 1-20.

Beaver, W., Eger, C., Ryan, S., y Wolfson, M. (1989). Financial reporting, supplemental disclosures, and bank share prices. *Journal of Accounting Research*, 27, 157-178.

Bhat, V. N. (1996). Banks and income smoothing: an empirical analysis. *Applied Financial Economics*, 6, 505-510.

Bikker, J. A. y Metzemakers, P. A. J. (2005). Bank provisioning behaviour and procyclicality. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15, 2, 141-157.

Borio, C. (2003). *Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation?* BIS Working Paper, No. 128, February.

Bouvatier, V. y Lepetit, L (2012). Provisioning Rules and Bank Lending: A Theoretical Model. *Journal of Financial Stability*, 8, 2, 25-31.

Buckmaster, D. A. (2001). En Gary Previs y Robert J. Bricker (Ed), *Development of the Income Smoothing Literature 1893-1998: A Focus on the United States.* Studies in the Development of Accounting Thought, 4: Elsevier.

Burhouse, S., Feid, J., French, G., y Ligon, K. (2003). *Basel and the evolu-*

tion of capital regulation: Moving forward, looking back. Federal Deposit Insurance Corporation.

Bushman, R. M. y Williams, C. D., (2009). *Accounting Discretion, Loan Loss Provisioning, and Discipline of Banks´ Risk- Taking*. Working Paper (http://ssrn.com/abstract= 1521584)

Cañibano, L. y Herranz, F. (2009). Las provisiones bancarias y las normas contables. *Consejeros*, Diciembre, 58-63.

Cañibano, L. y Herranz, F. (2013). Principios versus reglas en las normas contables. *Consejeros,* Febrero, 56-62.

Claessens, S., Swati R. G., y Mihet, R. (2014). *Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities.* IMF-Working Paper, 14/155.

Crockett, A. (2001). Market discipline and financial stability. *Financial Stability Review*, Junio, 22-28.

De Nicoló, G., Barttholomew, P., Zaman, J., y Zephirin, M. (2004). Bank consolidation, internalization, and conglomerization: Trends and implications for financial risk, *Financial markets, institutions and instruments*, 13, 4, 173-217.

Gallizo, J. L., Moreno, J., y Salvador, M. (2015). Eficiencia bancaria en costes, ¿existe convergencia en la UE ampliada? *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 44, 4, 509-544.

Giner Inchausti, B. (2014). Instituciones e intereses en conflicto ante la regulación contable internacional: el caso del sector financiero español. *Revista de contabilidad: Spanish accounting review*, 17, 2, 143-158.

Gonzalo Angulo, J. A. (2014). La reforma contable española de 2007, un balance. *Revista de contabilidad: Spanish accounting review*, 17, 2, 183-200.

Gras, E., Marín, S., y García, D. (2015). Auditoría interna y deficiencias de la información financiera en el sector bancario español. *Revista de Contabilidad. Spanish Accounting Review*, 18, 2, 174-181.

Guindos, L. (2016). España amenazada. De cómo evitamos el rescate y la economía recuperó el crecimiento. *Península-Atalaya*; Madrid, España.

Hazera, A., Quirvan, C y Marín, S. (2016). The impact of guaranteed bailout assistance on bank loan overstatement: The Mexican financial crisis of the late 1990s and early 2000s". *International Journal of Managerial Finance* Vol 12, Issue 2. Pp. 177-210

Holthausen, R. y Leftwich, R. (1983). The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring. *Journal of Accounting y Economics*, 5, 2, 77-117.

Holthausen, R. y Watts, R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 3-75.

IFRS (2016). Staff Paper. IASB Meeting. *Conceptual Framework. Summary of tentative decisions.* September (http://www.ifrs.org/Meetings/Meeting-Docs/IASB/2014/July/AP10A-Conceptual%20Framework.pdf) Última consulta 6 de Octubre 2016.

Jakovljevic, S.; Degryse, H., y Ongena, S. (2015). A Review of Empirical Research on the Design and Impact of Regulation in the Banking Sector. *Annual Review of Financial Economics*, 7, pp. 423-443. DOI: 10.1146/annurev-financial-111914-042024.

Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., y Mathieu, R. (2003). Managerial incentives for income smoothing through bank loan loss provisions. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 20, 1, 63-80.

Linde, L. M. (2016). La finalización de Basilea III. Conferencia inaugural en VII Encuentro Financiero Expansión-KPMG "transformación del modelo de negocio bancario". Madrid, octubre.

Lobo, G. J. y Yang, D. H., (2001). Bank Managers´ Heterogeneous Decisions on Discretionary Loan Loss Provisions. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 16, 223-250.

Marín, S. y Martínez, F.J. (2005). La nueva circular contable 4/2004 para las entidades de crédito: principales novedades". *Técnica Contable*, Nº 678, Septiembre, pp. 15-32.

Marín, S. y Martínez, F.J. (2005): La nueva circular 3/2005 referente a los recursos propios mínimos: principales novedades". *Técnica Contable*, Nº 679, Octubre, pp. 22-28.

Marín, S.; Palacios, M. y Hazera, A. (2007). Latin American Banking Institutions trading on the New York Stock Exchange: evidence on the convergence- divergence between the Latin American Accounting Standards and US - GAAP. *Advances in International Accounting* – USA, Volumen 20, pp 225-251

Marín, S., Palacios, M. y Martínez, I. (2008). Influencia del cambio contable en la comparabilidad de los estados financieros bancarios y sus ratios de gestión . Un estudio empírico en la primera aplicación de la CBE 4/04. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXVII, nº 140, octubre-diciembre, pp. 629-660.

Marín, S., Antón, M., y Ortiz, E. (2015). Evidencia empírica de los economistas españoles tras 5 años de aplicación de la reforma contable. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 18, 1, 87-98.

Marín, S., Gras, E. y Anton, M. (2015). Spanish credit institutions: do efficiency and solvency support the first decisions on bank restructuring from a financial point of view 2008-2012? *Contaduría y Administración*, 60, 354-371.

Marín, S.; Rivero, P.; Martínez, F.J, y García, D. (Editores) (2017): *Contabilidad, Auditoría y Empresa en una Economía Global*. Ed. Colegio Economistas de la Región de Murcia -Servicio de Estudios y Consejo General de Economistas de España.

Mora, A. (2012). Banco de España vs NIC 39. *Consejeros*, abril: 12-17.

Mora, A. (2014). Usos y abusos contables: el "saneamiento" financiero. *Consejeros*, febrero: 55-60.

Morrison, A. D. y White, L. (2005). Crises and Capital Requirements in Banking. *American Economic Review,* 95, 5, 1548-1572.

Nelson, K. (1996). Fair value accounting for commercial banks: An empirical analysis of SFAS no. 107. *The Accounting Review*, 71, 161-182.

Roldán. J. M. y Saurina, J. (2013). Regulación macroprudencial. *Información Comercial Española* (ICE), 874, 91-100.

Ronen, J. y Yaari. V.L. (2008). *Earnings Management: Emerging Insights in Theory. Practice, and Research,* Springer, USA.

Rosen, R. J. (2003). Is three a crowd? Competition among regulators in banking, *Journal of Money, Credit and Banking*, 35, 6 (Part 1), December, 967-998.

Saurina, J. y Trucharte, C. (2004). The Impact of Basel II on Lending to Small-and Medium-Sized Firms: A Regulatory Policy Assessment Based on Spanish Credit Register Data. *Journal of Financial Services Research*, 26, 2, pp. 121-144.

Shao, Y. y Yeager, T. J. (2007). *The effects of credit derivatives on US bank risk and return, capital and lending structure*. Working paper.

Tchana Tchana, F. (2009). *Regulation and Banking Stability: A Survey of Empirical Studies*. Working Paper Number 136. (http://www.econrsa.org/papers/w_papers/wp136.pdf) Última consulta 24 de Mayo de 2016.

Trucharte, C. y Saurina, J. (2013). Spanish dynamic provisions: main numerical features. *Revista de Estabilidad Financiera*, Banco de España, 25, 9-48.

Zeff, S.A. (1978). The rise of "economic consequences". *Journal of Accountancy*, December, 27, 23-42.

Anandarajan, A., Hasan, I., & McCarthy, C. (2007). Use of loan loss provisions for capital, earnings management and signalling by Australian banks. *Accounting & Finance*, *47*(3), 357-379.

La encrucijada de la economía española

José María Serrano Sanz
Universidad de Zaragoza.
Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

En el último trimestre de 2018 se cumplen veintiuno con el PIB español crecía a un promedio anualizado cercano al 3%. Ha sido un largo ciclo en el que se han mantenido los equilibrios macroeconómicos básicos: el superávit de las cuentas exteriores desde finales de 2012 y la contención de precios y costes que han aumentado por debajo de los europeos. España ha generado ahorro y ganado competitividad, al contrario que en el ciclo previo a la crisis.

A lo largo de 2018 han aparecido algunos síntomas de agotamiento del proceso: una desaceleración moderada en el crecimiento y una reducción más intensa del superávit exterior. La tasa de variación interanual del PIB ha caído desde el 3 al 2,6% y la capacidad de financiación ante el resto del mundo pasó, en los ocho primeros meses del año, desde 10.600 millones de euros en 2017, a 3.800 en 2018.

El crecimiento de los últimos años ha sido sólido, intenso y superior al europeo y al de Estados Unidos. En 2017 se recuperó la renta real de 2008, aunque no todos los problemas de la crisis han desaparecido, pues el desequilibrio en el mercado de trabajo sigue siendo muy pronunciado, con una tasa de paro que es más del doble de la europea y más del triple que la de Estados Unidos

¿Estamos al final del ciclo económico de la recuperación? ¿Puede la política económica hacer algo para darle un nuevo impulso a la economía y animar el crecimiento? Esa es la encrucijada en la que se encuentra la economía española al concluir 2018.

1. LA ETAPA DE RECUPERACIÓN

El crecimiento de los últimos años ha sido sólido, intenso y superior al europeo y al de Estados Unidos. En 2017 se recuperó la renta real de 2008, aunque no todos los problemas de la crisis han desaparecido, pues el desequilibrio en el mercado de trabajo sigue siendo muy pronunciado, con una tasa de paro que es más del doble de la europea y más del triple que la de Estados Unidos. Se han creado dos millones y medio de puestos de trabajo, aunque todavía falta un millón para igualar los de 2008. De todos modos, si los ocupados aumentasen en ese millón y no hubiese cambios en la población activa, la tasa de paro sería el 10,5%, excesivamente elevada en cualquier comparación internacional. En otras palabras, el problema del mercado de trabajo no es solo producto de la crisis, sino que tiene rasgos estructurales.

Que la economía española fuera capaz de producir en 2017 la renta de 2008 con un millón y medio menos de ocupados, significa que la productividad por empleado aumentó intensamente en ese periodo. Es una de las buenas noticias de estos años, pero no la única. El sector privado se ha desendeudado parcialmente con el exterior y con el sistema financiero nacional: desde 2012 familias y empresas han reducido su endeudamiento nada menos que en un 50% del PIB. También se ha transformado el sistema productivo, como muestra el sector exterior: el mayor dinamismo está en las exportaciones de mercancías y los servicios empresariales. Además, según estimaciones solventes, un 60% de la corrección del déficit exterior es estructural.

Los pasivos hay que ponerlos en el lado del sector público. A pesar del crecimiento no se ha conseguido el equilibrio de las cuentas públicas, lo que indica que el déficit público, como el paro, tiene un componente estructural. El déficit continuado ha hecho aumentar la deuda pública y ha dejado con muy poco margen de maniobra a la política fiscal para intervenir si hu-

biera una nueva crisis. También han faltado políticas de largo plazo para elevar el potencial de crecimiento (mercado de trabajo, capital humano, investigación y desarrollo, reordenación del mapa territorial de competencias, reducción del número normas, corrección del déficit público estructural o reordenación de la fiscalidad, entre otras).

2. INTERPRETACIÓN DE LA COYUNTURA

En el conjunto del año 2018 el crecimiento interanual será un apreciable 2,6% (Banco de España) y las previsiones para 2019 lo sitúan en un 2,3. Es un escenario de suave desaceleración, de crecimiento sólido con mantenimiento de la capacidad de financiación exterior, aunque más reducida que en los años recientes.

En el sector exterior, la situación es más compleja. La reducción del superávit en la balanza de bienes se debe al aumento de las importaciones, lideradas por los productos energéticos, y la moderación del crecimiento de las exportaciones, debido a la ralentización del comercio mundial y el menor crecimiento de los mercados a los que España exporta. El saldo que no ha cambiado es el superávit del turismo (con los datos hasta agosto), pues, aunque se ha reducido el número de visitantes (la devaluación de la lira turca ha desviado europeos, compensados en parte por el aumento de turistas norteamericanos), se ha incrementado el gasto por turista, según los datos del INE.

Más difícil resulta hacer un pronóstico sobre el futuro, dada la enorme cantidad de temas abiertos en el escenario económico y político internacional. Y ahora mismo lo que ocurre en el mundo es para España menos ajeno que nunca. España se ha convertido en los últimos decenios en una economía muy abierta: es la decimoquinta economía del mundo, pero la decimosegunda exportadora de bienes y servicios. Su grado de apertura (exportaciones más importaciones en relación al PIB) era en 2017 un 65,5%, mayor del que nunca ha sido y mayor que el de Francia, Gran Bretaña o Italia. Su stock de inversión en el exterior era en 2017 un 48,5% del PIB español de aquel año, cuando en 1995 apenas superaba el 5%; en 2017 fue el décimo emisor de inversión del mundo, por encima de Italia, Holanda o Corea.

De manera que el grado de exposición de las empresas españolas a lo que sucede en otros países es ahora mismo muy elevado, como lo es la dependencia de la economía de la evolución del comercio mundial, los tipos de cambio más relevantes, los tipos de interés internacionales o el ritmo de crecimiento de ciertos países. Ya no es solo el precio del petróleo lo que nos interesa de cuanto ocurre fuera, como pasaba no hace tantos años. La internacionalización es una fuente de oportunidades y una palanca para el crecimiento, pero también añade riesgos potenciales.

En el conjunto del año 2018 el crecimiento interanual será un apreciable 2,6% (Banco de España) y las previsiones para 2019 lo sitúan en un 2,3. Es un escenario de suave desaceleración, de crecimiento sólido con mantenimiento de la capacidad de financiación exterior, aunque más reducida que en los años recientes

Pues bien, el Fondo Monetario Internacional señaló recientemente que la economía internacional se enfrenta a problemas que pueden empeorar significativamente la capacidad de crecimiento del conjunto de la misma. Son las tensiones comerciales provocadas por las medidas proteccionistas impuestas por algunos países -señaladamente, Estados Unidos- y por las respuestas que pueden seguir de otros; si la escalada continúa se pondrá en peligro el comercio mundial, cuyo crecimiento se ha ralentizado ya este mismo año, 2018. También las tensiones financieras, derivadas de la normalización monetaria en Estados Unidos, a la que seguirá la europea, que provocan subidas de los tipos de interés que han afectado de momento a los países de fundamentos macroeconómicos menos sólidos, como Turquía, Argentina, Brasil y Sudáfrica, pero que pueden tener consecuencias para otros. Además, están las tensiones geopolíticas en Oriente Medio, África y el este de Europa.

Por último, en nuestro entorno más cercano y principal mercado, Europa, hay también serias dificultades. Sin haber llegado a disfrutar de un largo y sólido ciclo expansivo tras la crisis, como el de

Estados Unidos, el crecimiento se ha reducido ya este año, pero, sobre todo, está en el horizonte el desenlace de dos problemas de primer orden, Italia y el Brexit, que afectan particularmente a la economía española.

Un empeoramiento de la crisis italiana haría palidecer el problema griego, afectaría a toda la Eurozona y, como ocurrió en la crisis financiera, los países que más padecerían serían los más endeudados, como España. En cuanto al Brexit, conviene recordar, para el caso de una ruptura traumática, que Gran Bretaña es el país del mundo donde España tiene concentrados más intereses en inversiones, finanzas, turismo y comercio.

En suma, el entorno exterior no es el más conveniente para un final suave del ciclo expansivo de una economía intensamente internacionalizada y contiene amenazas que son un riesgo para una economía vulnerable. Y es que, a pesar de la mejoría de los últimos años, España tiene dos factores de vulnerabilidad en su relación exterior. Primero, su elevado endeudamiento externo, que la hace dependiente de los mercados financieros internacionales y la política monetaria europea.

La deuda externa bruta es el 168,8% del PIB (el FMI considera que hay riesgo más allá del 100%), la Posición de Inversión Internacional Neta es el -80% del PIB (la Unión europea considera que hay riesgo a partir de -30%) y la deuda pública en manos de extranjeros es el 45% del total (un pánico como el de 2012 puede provocar una hecatombe en los mercados financieros). Segundo, su dependencia energética, que pone excesivamente su saldo exterior (y la capacidad para desendeudarse) en función del precio del petróleo, una variable fuera de nuestro control.

Los principales riesgos económicos provienen del exterior y serían consecuencia de un agravamiento de las tensiones financieras o comerciales. Hay también riesgos políticos relevantes en el escenario internacional, pero en este caso, los potencialmente más graves están en la propia España: un empeoramiento de las tensiones territoriales con Cataluña de protagonista principal, una situación de fragmentación política que prolongue la ingobernabilidad actual o una política económica equivocada

3. LÍMITES Y POSIBILIDADES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

La trayectoria descrita es difícilmente mejorable a corto plazo, pues el crecimiento potencial de la economía española hasta 2022 se ha estimado en una tasa anual inferior al 1,5%, de manera que está creciendo ya por encima de su potencial y forzar el crecimiento sin aumentar el potencial, solo resultaría en desequilibrios.

Los principales riesgos económicos provienen del exterior y serían consecuencia de un agravamiento de las tensiones financieras o comerciales. Hay también riesgos políticos relevantes en el escenario internacional, pero en este caso, los potencialmente más graves están en la propia España: un empeoramiento de las tensiones territoriales con Cataluña de protagonista principal, una situación de fragmentación política que prolongue la ingobernabilidad actual o una política económica equivocada.

¿Qué papel le corresponde a la política económica? Convendrá empezar aclarando el margen de maniobra que tiene, para no tomar el atajo equivocado, como ocurrió en 2009.

La cesión de la política monetaria y cambiaria a las autoridades de la Eurozona al ingresar en el euro es la principal limitación que tiene el gobierno español en política económica, porque le deja sin capacidad financiera autónoma. Si pretende hacer una política de demanda muy activa, utilizando el déficit público, solo puede gastar por encima de sus recursos consiguiendo financiación en el mercado. Aquí viene la segunda limitación, que es particular de este momento: se trata de un arma agotada en los años de la crisis y la recuperación, cuando el endeudamiento público pasó del 38% del PIB en 2008 al 98 del presente. Con ese volumen de deuda emitida no le será fácil ni barato ampliarla significativamente. No se olvide, además, que el Banco Central Europeo es ahora el principal tenedor de la misma, con un 22% del total, pero está ya en retirada. Cabe pensar que a medio plazo habrá que encontrar nuevos compradores pagando intereses más elevados, porque las amortizaciones (que pasan por

un superávit del sector público) no están en el horizonte.

Sin capacidad para aumentar su endeudamiento queda la tentación de crear nuevos impuestos o aumentar tipos de los actuales. Las nuevas figuras tributarias de las que se está hablando tienen, a menudo, el aroma de la improvisación. Eso no significa que no se deban modificar los actuales, para que ganen en equidad y potencia recaudatoria, sin introducir distorsiones. Es necesaria una reforma profunda que reordene y simplifique el sistema tributario, para beneficio de los contribuyentes y de la Administración. Una reforma que elimine los regímenes especiales en Renta, Sociedades e IVA, reduzca los tipos y elimine las desgravaciones en Renta y Sociedades y que limite los tipos reducidos en el IVA, que frenan la recaudación sin efectos redistributivos claros. Y es necesario intensificar la lucha contra el fraude fiscal, que distorsiona el reparto de la carga tributaria creando desigualdades, desmoraliza al contribuyente cumplidor y reduce los ingresos de la Administración animándola a subir los tipos en perjuicio siempre de los cumplidores.

El resto de la política económica debe orientarse a elevar el potencial de crecimiento de la economía española, para que se prolongue el actual y pueda reducirse el desempleo y con él, la desigualdad. Son problemas que han quedado pendientes en la etapa más difícil de la crisis, pero también en años recientes.

En particular, es urgente profundizar en la reforma del mercado de trabajo, no para derogar la de 2012, que ha sido útil en el ajuste de la economía y en la reducción del desempleo, sino para completarla hasta conseguir una rebaja importante en la tasa de paro estructural de la economía española. Esa sería, además, la forma de conseguir que el crecimiento fuese de verdad inclusivo, pues ha sido la marginación creada en el mercado de trabajo la causa principal del aumento de la desigualdad en estos años pasados.

Directamente relacionado con el mercado de trabajo está el tema de la formación, porque sin la cualificación adecuada es imposible conseguir la empleabilidad de la mano de obra y el sistema educativo español tiene deficiencias notorias, bien reflejadas en el elevado fracaso escolar. La mejora de nuestro modelo de crecimiento necesita un impulso en la formación, pero otro en la investigación, una de las grandes sacrificadas de la crisis. Un impulso que aumente y dé estabilidad al gasto público en investigación y desarrollo, en lugar de convertirlo en procíclico, como viene ocurriendo, en perjuicio de la investigación seria.

Sin capacidad para aumentar su endeudamiento queda la tentación de crear nuevos impuestos o aumentar tipos de los actuales. Las nuevas figuras tributarias de las que se está hablando tienen, a menudo, el aroma de la improvisación. Eso no significa que no se deban modificar los actuales, para que ganen en equidad y potencia recaudatoria, sin introducir distorsiones. Es necesaria una reforma profunda que reordene y simplifique el sistema tributario, para beneficio de los contribuyentes y de la Administración

También es necesaria la reducción y simplificación del número de normas que afectan a la actividad económica, producto de la exuberancia legislativa que tienen los diversos niveles de gobierno. En especial, las que ponen en riesgo la unidad de mercado, uno de los principales activos de España para el crecimiento y la eficiencia. En el primer Informe que se hizo para el Consejo de cooperación creado por la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado se identificaron 2.700 normas de distinto rango y diferentes niveles de gobierno que la contravenían. El problema es que también se reconocía que, en la mayor parte de los casos, su eliminación era voluntaria para el órgano que la había establecido, por un reparto de competencias entre niveles de gobierno manifiestamente mejorable. La Constitución, los Estatutos y las transferencias han creado un sistema que presenta disfunciones, desde la perspectiva de la eficiencia económica, la llave del crecimiento y el empleo.

La información corporativa no financiera sobre la creación de valor en la sociedad del conocimiento y la economía digital

Eduardo Bueno Campos
Catedrático de Economía de la Empresa.
Vicepresidente 1º AECA.
Perito y Profesor Mercantil

"Hacer y hacer parecer.
Valer y saberlo mostrar
es *valer dos veces.*
Lo que se ve es
como si no fuese."

(**Baltasar Gracián**: Aforismo 130).
Oráculo manual y
arte de prudencia (1647)

En estas páginas se va a presentar un análisis, a modo de reflexión, junto a una necesaria propuesta de solución, obre las causas principales de la paulatina pérdida de capacidad explicativa de las cuentas anuales o de los estados financieros tradicionales de las empresas sobre la creación de su valor desde mediados del siglo pasado hasta el presente

1.- Introducción

En estas páginas se va a presentar un análisis, a modo de reflexión, junto a una necesaria propuesta de solución, sobre las causas principales de la paulatina pérdida de capacidad explicativa de las cuentas anuales o de los estados financieros tradicionales de las empresas sobre la creación de su valor desde mediados del siglo pasado hasta el presente. Pérdida de protagonismo de la información financiera obligatoria. que se viene constatando en este tiempo de profundos cambios socioeconómicos y de evidente impacto de la ciencia y tecnología, configurando la actual sociedad del conocimiento y economía digital, para la citada explicación valorativa o para "dar cuenta y razón" a los mercados, a las instituciones, a los agentes interesados del sistema económico y a la sociedad en general sobre cuál es el valor efectivo de la organización y cómo y porqué se logra en el tiempo que nos ocupa y de cara al futuro. Reflexión que parte de unas primeras ideas recogidas en Bueno (2018).

En consecuencia, en el siguiente epígrafe se presentarán las causas citadas sobre la pérdida de la importancia explicativa de la información financiera obligatoria sobre la creación del valor empresarial en el sistema socioeconómico actual. Páginas que van a recordar y resumir el origen de esta situación en los siguientes cuatro apartados:

a) "El surgimiento de la sociedad del conocimiento o de la era de los intangibles". En el mismo se recordará la evolución de la economía pasando de la era agrícola a la industrial hasta llegar a la actual era del conocimiento, en la que se observará el papel creciente en la creación de valor económico del conocimiento tecno-científico como factor o recurso de producción ante el impacto de la ciencia y tecnología en el siglo pasado en la actividad económica, frente a los clásicos factores de la producción: Tierra, Trabajo (físico) y Capital.

b) "El impacto de la era Internet y de la economía digital. "Apartado en el que rememorará el proceso de creación de la "red de redes" en un discurrir casi paralelo a la génesis anterior, finalizando con la aparición de la llamada Nueva Economía y los cambios socioeconómicos y convergencias globales provocados, antesala de la hoy conocida como economía digital.

c) "Los efectos de la globalización económica y el *capitalismo global o sin propiedad".* Análisis que pondrá el acento en los riesgos y sombras que se ciernen sobre las ventajas económicas de la globalización, ante la presencia de un "capitalismo sin propiedad" que modifica las reglas de juego y la demanda de información en la economía actual.

d) "Los requerimientos del actual modelo de empresa estratégico-social "En suma, ante esta nueva realidad surge un nuevo modelo de estructura, comportamiento y gobierno de la empresa que sustituye al tradicional e imperante de la era industrial, que redefine su modelo de negocio y de creación de valor, facilitando una información no financiera, de naturaleza estratégico- social, reclamada por la sociedad actual.

Por todo ello, en el siguiente epígrafe se abordará la justificación de la necesidad de la información corporativa no financiera en aras de complementar y mejorar la tradicional e insuficiente información financiera para explicar la creación de valor de la organización o de las empresas en esta época. Situación derivada en la observación en las últimas décadas del ratio elevado y sistemático en el tiempo entre el valor de mercado y el valor contable de las empresas principales, además de responder a las demandas de transparencia, responsabilidad social y compromiso de sostenibilidad que se viene reclamando a aquéllas.

Finalmente, se presentarán unas conclusiones, a modo de posible Agenda para, responder a un desafío informativo en este siglo, para que los académicos, profesionales y agentes reguladores relacionados con la materia aborden el estudio de posibles soluciones, de nuevos enfoques de investigación y marcos regulatorios sobre los temas principales tratados en las páginas anteriores.

2.- La pérdida de importancia explicativa de la información financiera obligatoria sobre la creación de valor de la empresa: causas principales.

De acuerdo con lo indicado en la Introducción es el momento de presentar las cuatro causas principales antes comentadas sobre la paulatina pérdida de relevancia de la información financiera obligatoria y tradicional de las empresas para proceder a su valoración o para revelar la creación de su valor, dentro del marco de los casi cincuenta años en el que ha surgido el interés por el estudio del conocimiento en su dimensión tecno-científica como factor de producción crítico, recurso estratégico y capacidad dinámica para la creación de valor o de ventaja competitiva a través de la generación de activos intangibles (basados en "conocimiento en acción"), caso de lo señalado por autores pioneros como Galbraith (1969), Bell (1973) y Drucker(1965,1993), entre otros. Situación de irrelevancia informativa que se agudiza en las empresas con modelos de negocio intensivos en I+D y que vienen protagonizando la actual sociedad del conocimiento y economía digital, tal como ha sido recogido por las investigaciones durante los últimos casi treinta años de Baruch Le y colaboradores y concretadas en Lev y Gu (2016); con lo que a continuación se inicia la exposición de la primera causa de las anunciadas sobre la citada pérdida de capacidad informativa.

Finalmente, se presentarán unas conclusiones, a modo de posible Agenda para, responder a un desafío informativo en este siglo, para que los académicos, profesionales y agentes reguladores relacionados con la materia aborden el estudio de posibles soluciones, de nuevos enfoques de investigación y marcos regulatorios sobre los temas principales tratados en las páginas anteriores

2.1.- El surgimiento de la sociedad del conocimiento o era de los intangibles.

La génesis de la sociedad del conocimiento o "era de los intangibles" durante el siglo XX va a ser abordada desde el recuerdo de tres aspectos clave. El primero se refiere al impacto de la ciencia y tecnología, en suma, del conocimiento tecnocientífico en el desarrollo de la sociedad y en su actividad económica, lo que de acuerdo con Bell (1973) y Drucker (1993), provoca el surgimiento de una "sociedad postindustrial" o "post-capitalista ", basada en el conocimiento, según sus propuestas de denominación. En este sentido y siguiendo las ideas de Bueno (2018), basadas en las del último, esta sociedad se puede caracterizar con las dimensiones siguientes:

"1) Una sociedad sin fronteras. Debido a que el conocimiento se difunde y circula con menor esfuerzo que el dinero, gracias a las tecnologías de la "Red".

2) Una sociedad con movilidad ascendente. Debido a que el conocimiento puede ser adquirido fácilmente por todos a través del sistema educativo y sus procesos de aprendizaje (presencial y e-learning).

3) Una sociedad en la que el potencial de fracaso es igual que el de éxito. Todos podemos adquirir los medios de producción necesarios, por ejemplo, el conocimiento requerido para determinada tarea o trabajo, pero no todos pueden vencer o ganar, si no disponen de las necesarias capacidades para su acción".

Este conocimiento, encarnado y poseído por las personas y, por ende, por los grupos sociales, que se define como capital humano, estará incorporado y actúa en la organización a partir de determinado contrato formal (explícito) o informal (implícito). Recurso y capacidad que representa un activo intangible estratégico y crítico, de naturaleza intelectual, que no se registra adecuadamente en los estados financieros obligatorios, circunstancia que lleva al tercero de los aspectos apuntados

El segundo aspecto se centra en el análisis del l creciente papel del conocimiento como factor de producción en la creación de valor en la evolución de la economía desde la primera revolución industrial (1760-1830), dado que en los siglos anteriores y en la conocida como "era agrícola ", la Tierra, junto al Trabajo (físico), es el factor básico en la creación de valor económico, con poca presencia del Capital y escasa del conocimiento. Al pasar con aquélla de la producción manual a la mecánica se inicia la "era industrial ", consolidada por la segunda revolución industrial con la aparición de la electricidad en torno a 1850. Con ello, el factor de producción principal es el Capital financiero-físico (los tangibles) y el conocimiento empieza a tener alguna importancia en detrimento del Trabajo (físico) y de la Tierra. Finalmente, con la tercera revolución industrial surgida a mediados del siglo pasado con la electrónica y la TICs, en la que estamos inmersos y avanzando hacia la cuarta revolución industrial, propia de la Inteligencia Artificial y la Robótica., se inicia la "era del conocimiento", en la que éste como trabajo intelectual se convierte en el factor básico de creación de valor, junto al Capital. Con escasa influencia de los restantes factores productivos. ´

Este conocimiento, encarnado y poseído por las personasy, por ende, por los grupos sociales, que se define como capital humano, estará incorporado y actúa en la organización a partir de determinado contrato formal (explícito) o informal (implícito). Recurso y capacidad que representa un activo intangible estratégico y crítico, de naturaleza intelectual, que no se registra adecuadamente en los estados financieros obligatorios, circunstancia que lleva al tercero de los aspectos apuntados.

Esta ausencia de información corporativa se ha venido demostrando con la investigación citada y desarrollada durante la década de los noventa por Lev y sus colaboradores (Lev, 1989,1997, 2001; Amir y Lev, 1996; Lev y Sougiannis, 1996; Abody y Lev, 1998 y Lev y Zaraowin, 1999)en la que es momento crucial 1996 el encargo a aquél por la SEC de la Bolsa de New York de un estudio para explicar la causa de la importante diferencia observada, año tras año, entre el valor de mercado y el contable de las compañías más apreciadas en dicho mercado de capitales. Los resultados obtenidos sobre las trescientas empresas cotizadas y más valoradas y durante treinta años obtuvo una ratio medio ajustado entre su valor de mercado y el contable de 2,63, lo que puso de manifiesto la existencia de un "capital oculto o intangible "no recogido por las cuentas anuales y que en algunas empresas intensivas en I+D y destacada innovación, dicho ratio presentaba cifras bastante elevadas. Diferencia que es provocada por las actividades y procesos organizativos del "conocimiento en acción "y que representa el conjunto de activos intangibles creados por las empresas con modelos de negocio intensivos en I+ D +i, conjunto de intangibles que ha recibido el nombre de Capital Intelectual como recuerdan Bueno et al. (2008) y Bueno y Murcia (2018). Concepto que ha sido desarrollado en aquella década, entre otros, por Edvinsson (1993), Bontis (1996); Brooking (1996), Bradley (1997), Sveiby (1997) Stewart (1997) y Bueno (1998).

En consecuencia y de cara a la justificación del objeto de estas páginas y del contenido del epígrafe 3, se presentan a conti-

nuación los tres componentes o capitales principales de los modelos conocidos de capital intelectual y recogidos en las anteriores referencias, caso del *INTELLECTUS*, con el fin de observar su situación informativa en los estados financieros obligatorios, pudiéndose anticipar el hecho recogido por Cañibano et al. (2008) de la necesaria revisión en 1998 de la NIC 38 sobre *Activos Intangibles,* ante lo surgido y citado en los noventa y las recomendaciones de los marcos conceptuales de la regulación contable del FASB (1978) y del IASB (1989). Norma que se ha vuelto a actualizar en 2004 y que deberá seguir haciéndolo como indican Lev y Gu (2016).

Capital Humano: Hace referencia al conocimiento (explícito o tácito e individual o social) que poseen las personas y grupos de la organización, así como su capacidad para aprender y para generarlo. Recurso y capacidad creador principal de valor en la época actual que no se recoge como activo en la información financiera obligatoria.

Capital Estructural: Representa el conjunto de conocimientos y de activos intangibles creados por procesos de I+D que son propiedad de la organización. Está integrado por el capital organizativo y el capital tecnológico.

Capital Organizativo: Representa el conjunto de intangibles, valores, capacidades y procesos de naturaleza explícita e implícita, formales e informales, que diseñan y desarrollan con eficacia y eficiencia la identidad y actividad de la organización. No suelen estar bien recogidos como activos en la información financiera obligatoria, salvo lo que indique la Memoria según la NIC 38.

Capital Tecnológico: Hace referencia al conjunto de intangibles directamente vinculados con la actividad y procesos del sistema técnico de la organización. En parte están recogidos en la información financiera obligatoria, de acuerdo con la NIC 38 (patentes, modelos de utilidad, licencias, aplicaciones, marcas, dominios Internet…)

Capital Relacional: Representa el conjunto de conocimientos que se incorporan a la organización y a las personas que la integran como consecuencia del valor de las relaciones continuadas con los agentes del mercado y de la sociedad de su entorno. Está integrado por el capital negocio y el capital social.

Capital Negocio: Hace referencia al valor que representa para la organización las relaciones que mantiene con los agentes principales vinculados con su modelo de negocio. No suele estar bien registrado en la información financiera obligatoria, salvo lo contemplado por la NIC 38 sobre el fondo de comercio, entre otros.

Capital Social: Hace referencia al valor que representa para la organización las relaciones que mantiene con los restantes agentes sociales de actúan en su entorno social y territorial. No está bien recogido en la información financiera obligatoria, salo lo que aparezca en la Memoria según la NC 38.

Hay que recordar que, en gran medida, la génesis y desarrollo de la era Internet y, consecuentemente, de la economía digital han corrido en el tiempo prácticamente en paralelo con los aspectos antes mencionados sobre el nacimiento de la “era de los Intangibles” y “del capital intelectual

2.2.- El impacto de Internet y de la Economía Digital

Hay que recordar que, en gran medida, la génesis y desarrollo de la era Internet y, consecuentemente, de la economía digital han corrido en el tiempo prácticamente en paralelo con los aspectos antes mencionados sobre el nacimiento de la “era de los Intangibles” y “del capital intelectual. A este respecto, como señala Castells (2000) todo empezó cuando se creó la primera “red de ordenadores“ un primero de septiembre de 1969 con cuatro nodos establecidos en las Universidades de California (Los Ángeles), en el Stanford Research Institute, en la de California (Santa Bárbara) y en la de Utah; red abierta a los centros de investigación que colaboraban con el Departamento de Defensa de EE.UU y que recibió el nombre de ARPANET, creando un sistema de comunicaciones gracias a la tecnología digital y a la lógica reticular para desarrollar una comunicación “en línea“, horizontal y global en dicha red. Los científicos comenzaron a utilizarla para sus fines, sobre aspectos de investigacio-

nes oficiales, en comunicaciones científicas y en relaciones y "charlas" personales. Ello llevó a lo largo de los ochenta a ir creando una "red de redes", por lo que dados los temas tratado con Defensa, por prudencia se clausuró Arpanet el 28 de febrero de 1990 y se inicia el nuevo protocolo abierto que protagoniza la Era Internet y el surgimiento de la Nueva Economía, actualmente definida como economía digital o "economía red". (Tapscott, 1995), la cual ha venido provocando ciertos procesos de cambio y de convergencia socioeconómica y cultural, de carácter global, como los siguientes:

- Convergencia tecnológica o digital por el papel de las TICs

- Convergencia financiera por la interdependencia o conexión de los mercados de capitales.

- Convergencia económica a nivel sectorial y empresarial derivada de lo anterior.

- Convergencia institucional y reguladora por la armonización y códigos de conducta internacionales.

- Convergencia política debida al efecto del "e-gobierno ".

- Convergencia científica, de carácter multidisciplinar, provocada por el desarrollo de la era del conocimiento.

- Convergencia cultural por la comunicación e interdependencia digital de los agentes sociales

- Convergencia ecológica a partir de la mayor información y sensibilización sobre el medio ambiente

Un13El proceso de globalización de la economía y sus mercados, derivado de las convergencias citadas ha creado reconocidas ventajas para la sociedad actual y el sistema económico, si bien se han venido levantando algunas reputadas voces que han señalado ciertas sombras y riesgos sociales que, a los efectos de este trabajo, tienen relación con la naturaleza y perspectivas de la información corporativa, dados los importantes retos a los que se tiene que enfrentar la empresa actual ante la diversidad de cambios y a la innovación que demanda su adaptación y transformación digital

Con todo ello, se inicia el proceso de globalización de la sociedad y de su economía, que ha venido protagonizando la llamada Nueva Economía o la economía digital actual, al provocar nuevos procesos de carácter global de transformación de los modelos de negocio de los sectores maduros y gestando en los mismos la necesaria innovación en un sentido amplio, junto al nacimiento de nuevas empresa de base tecnológica (NEBTs) en sectores estratégicos con negocios basados en el desarrollo y convergencia científica y tecnológica, gracias a la nuevas aplicaciones de las TICs. En suma, dicho proceso de globalización viene actuando y demandando, en tiempo y forma, nueva y diversa información que no es necesariamente jurídico-financiera, como viene siendo la recogida en los estados financieros obligatorios.

Para corroborar el anterior escenario descrito para la economía digital y lo expuesto en el punto 2.1. anterior se ofrece a continuación la información relativa a las 50 empresas líderes o con mayor valoración bursátil en las Bolsas mundiales a 30 de diciembre de 2017, según datos de *Reuters, Bloomberg Web*, *Corporate Information & Infobolsa.* En la misma se muestra que las cinco primeras son "tecnológicas"de EE. UU (Apple, Alphabet (Google), Microsoft, Amazon y Facebook) y la sexta una empresa de China de las telecomunicaciones (Tencent), representando las seis el 26 % del total de la capitalización bursátil de las citadas 50 en 2017. Lo que constata el poder de las de las empresas intensivas en la función de I + D+ i, características de la "era del conocimiento ", frente a las de la anterior "era industrial".

2.3.-Los efectos de la globalización económica y el "capitalismo global sin propiedad".

El proceso de globalización de la economía y sus mercados, derivado de las convergencias citadas ha creado reconocidas ventajas para la sociedad actual y el sistema económico, si bien se han venido levantando algunas reputadas voces que han señalado ciertas sombras y riesgos sociales que, a los efectos de este trabajo, tienen relación con la naturaleza y perspectivas de la información corporativa, dados los importantes retos a los que se tiene que enfrentar la empresa actual ante

la diversidad de cambios y a la innovación que demanda su adaptación y transformación digital.

En este sentido, de acuerdo con el trabajo de Innerarity (2013) hay que poner de manifiesto el nuevo riesgo social que afecta a la conducta de agentes sociales y políticos sobre el papel de las TICs en una vigilancia democrática impensable hasta hace poco, lo que lleva a una "sociedad observada" que exige más información y "a tiempo", que hace a los gobernantes y líderes más vulnerables a la observación en el entorno Internet o en el control público mundial que representa la *nube,* lo que obliga a las organizaciones a saber gestionar la información en entornos sociales abiertos .En palabras del anterior autor; *"el problema ya no es tanto la ocultación como la interpretación de la realidad, ya que el signo de nuestra época es la inmediatez ".* Además, la globalización y el efecto digital está afectando a la soberanía clásica de los "Estados de Derecho "y a la contracción del Estado-Nación, al conducirnos a un mundo *offshore,* de espacios desgobernados, virtuales, un mundo de "mercados soberanos y millonarios nómadas", que según este autor: "tenemos *la sensación de que no gobiernan los que tendrían que gobernar y mandan quienes no tienen la legitimidad para ello".* Una consecuencia de los cambios y aspectos señalados en este mundo global que no pueden ser regulados con los instrumentos tradicionales, ya que éste es una nueva realidad común, sin dueño, que lleva a un "capitalismo global o sin propiedad ".

Esta situación se evidencia con la financiación actual en la economía y con el mundo de la Bolsa, con sus agentes e instituciones, ante unos accionistas pasivos que desconocen en qué participan, quién y cómo se dirige la empresa en la que es socio capitalista. Un "capitalismo sin propiedad" en el que la acción es la nueva versión de ésta, pero que en última instancia es el entramado de la Bolsa donde se establece el valor de aquélla., con agentes e instituciones que demandan y analizan una información no financiera, socioeconómica y estratégica que no vienen ofreciendo los estados financieros obligatorios. Información que corresponde consecuentemente a todo lo dicho en páginas anteriores y al actual modelo de empresa "estratégico – social", tal y como se aborda en el punto siguiente.

2.4.- Los requerimientos del actual modelo de empresa estratégico-social

En definitiva, se puede presentar el contenido de este punto a modo de cierto resumen y reflexión final de las causas referidas, ya que la configuración del actual modelo de empresa, que se definirán a continuación, responde en gran medida a las nuevas necesidades de información no financiera para llevar a cabo un buen gobierno corporativo que responda a la transparencia, responsabilidad, compromiso medioambiental y sostenibilidad que demanda la sociedad y su modelo de negocio en la época actual. Planteamiento que corresponde a una organización característica de la "era del conocimiento "y superando la estructura y comportamiento tradicional del modelo de empresa "financiero-mercantil ", de base jurídica y propio de la "era industrial ", es decir, como una organización basada en el conocimiento y talento de las personas que la integran y orientada a crear valor a los grupos de interés que se relacionan con la misma. Modelo que, según Bueno y AECA (2008) puede ser definido con los siguientes aspectos:

El proceso de globalización de la economía y sus mercados, derivado de las convergencias citadas ha creado reconocidas ventajas para la sociedad actual y el sistema económico, si bien se han venido levantando algunas reputadas voces que han señalado ciertas sombras y riesgos sociales que, a los efectos de este trabajo, tienen relación con la naturaleza y perspectivas de la información corporativa, dados los importantes retos a los que se tiene que enfrentar la empresa actual ante la diversidad de cambios y a la innovación que demanda su adaptación y transformación digital

1.- "La creación de valor se debe producir a partir de la estrategia de la empresa basada en sus recursos tangibles e intangibles no solo para el accionista (shareholders), sino también para el resto de los partícipes y agentes sociales relacionados con ella (stakeholders), según la función y momento de cada uno (básicamente, cliente, dirección, empleados y sociedad)."

2.- "La empresa asume, en consecuencia, la creación de capital social a partir de la responsabilidad, compromiso y solidaridad con todos los agentes relacionados con ella, como alternativa para ayudar a los fallos del mercado derivados de la información asimétrica y confidencial (pactada*).*"

3.- "En el código de gobierno corporativo se incorporan a los contratos formales y explícitos todos los contratos relacionales o implícitos, basados en la confianza, lealtad y ética que se mantengan con los partícipes de la organización (Rajan y Zingales, 2001)".

4.·" La definición de la visión y de la misión de la empresa se basa en la recuperación de su identidad, de sus valores o cultura corporativa y de la necesaria reputación corporativa en un mundo global ".

5.- "El compromiso social o la responsabilidad social corporativa debe ser ejercido con la práctica de un buen gobierno corporativo respecto a los diferentes agentes interesados (stakeholders)".

En conclusión, de los aspectos señalados y de los anteriores comentarios sobre las causas presentadas que han ido influyendo y reduciendo el protagonismo y capacidad explicativa de la información financiera obligatoria y, consecuentemente, la demanda de nueva información de naturaleza más estratégico-social, propia de la actual sociedad del conocimiento y de la economía digital, en el siguiente epígrafe se dará respuesta a esta situación, glosando de forma adecuada la naturaleza y diversidad de la información corporativa no financiera a estos fines

En conclusión, de los aspectos señalados y de los anteriores comentarios sobre las causas presentadas que han ido influyendo y reduciendo el protagonismo y capacidad explicativa de la información financiera obligatoria y, consecuentemente, la demanda de nueva información de naturaleza más estratégico-social. propia de la actual sociedad del conocimiento y de la economía digital, en el siguiente epígrafe se dará respuesta a esta situación, glosando de forma adecuada la naturaleza y diversidad de la información corporativa no financiera a estos fines.

3.- El papel estratégico de la Información Corporativa no Financiera: situación actual

Considerando los comentarios precedentes sobre las causas de la paulatina limitación y pérdida de relevancia de la información financiera obligatoria para explicar el valor de la empresa en las últimas décadas y en la actualidad, así como, cual es el proceso creador de valor en la sociedad del conocimiento y en la economía digital, es necesario recordar lo ya apuntado más atrás sobre las propuestas para revelar y valorar los intangibles con el fin de elaborar una información corporativa no financiera, de carácter voluntaria y adicional a la financiera obligatoria, por lo tanto, separada, tal y como ha sido la tendencia recomendada por los organismos internacionales reguladores en estas últimas décadas ante los retos de,la Nueva Economía y de la era del conocimiento, caso del FASB(1978) y del IASB(1989), siendo de resaltar el proyecto del primero de agosto de 2001 ; "Disclosure of information about intangible assets not recognized in financial statements", tal y como se glosa en Cañibano et al. (2008).Planteamiento de informes separados que pretende evitar el riesgo de reducir la fiabilidad y calidad de información contable, a la vez que facilitar el criterio del valor razonable de los activos intangibles. Propuesta que responde al objetivo tradicional de la contabilidad financiera que ha pretendido facilitar información para la adopción de decisiones a los inversores actuales y futuros, a los directivos y demás agentes de los mercados de capitales, junto al resto de los usuarios de los estados financieros o grupos de interés (stakeholders), según sus necesidades en el tiempo. Cuestión, que como ha sido expuesto reiteradamente no se ha venido logrando (Lev y Gu, 2016), por lo que para recuperar dicho objetivo estos autores proponen unas líneas de actuación que serán recogidas en las conclusiones.

Si bien, hay que reconocer la importante respuesta sobre Activos Intangibles que se concreta en la NIC 38 (2004) por la que se señala la información obligatoria sobre los mismos que deben ser recogidos obligatoriamente como notas en la Memoria, informando sobre los reconocidos según la Norma y valorados de acuerdo a las alternativas reguladas de *modelo de coste* o del *modelo de revalorización o valor razonable,* distinguiendo entre los generados internamente y el resto, como puede ser el caso de

los Gastos de I+D, dada su relevancia (entre los diversos intangibles considerados), tanto en su fase de Investigación, como en la de Desarrollo. A este respecto hay que recordar en este periodo de análisis y tomando como referencia la información financiera voluntaria de empresas del IBEX-35, se puede señalar la publicación de diferentes Informes sobre intangibles, para dar respuesta más estratégica sobre la creación de valor a la demanda socioeconómica actual, comentada en páginas anteriores, como son: *Informe Anual. Informe de Gestión, Informe de Cumplimiento del Código de Gobierno Corporativo, Informe de Responsabilidad Social Corporativa, Informe de Sostenibilidad, Cuadro de Mando Integral, Informe de Capital Intelectual…*

Dada la importancia manifestada en el trabajo del capital intelectual es momento de recordar entre las más reconocidas y aplicadas propuestas internacionales de *Directrices* de elaboración del Informe de Capital Intelectual, con el fin de dar "cuenta y razón" de los intangibles (recursos y capacidades) que posee la empresa, según sus componentes principales o capitales, revelando sus elementos y variables principales, el cuadro de indicadores básicos para su medición y la guía de actuación para mejorar la gestión de los activos y actividades intangibles, como es el caso del Meritum Project (2002) y el Modelo INTELLECTUS (Bueno y Murcia, 2018), cuyo detalle se puede consultar en este último. A este respecto, y a partir de 2010-2011 ha venido. apareciendo diferentes propuestas y recomendaciones internacionales sobre modelos de información corporativa no financiera que integren con cierta lógica la diversidad de los citados Informes relativos a intangibles, es decir de construir un Informe Integrado, como se pone de manifiesto por AECA (2012) con su "Información Integrada o Cuadro de Indicadores (CII-FESG)", los cuales, en parte, han sido concretados para el caso europeo con la Directiva 95/2014, de 22 de octubre sobre la divulgación de información no financiera e información de diversidad para grandes empresas y algunos grupos empresariales (Unión Europea, 2014). Directiva, que para el caso español se transpone el citado modelo de AECA, tal y como se recoge en el RDL 18/2017, DE 24 de noviembre, que modifica el narco legal correspondiente para incorporar la información no financiera y de diversidad, todo ello con el objetivo de identificar riesgos, mejorar la sostenibilidad y aumentar la confianza de los inversores, de los consumidores y de la sociedad en general. Respuesta obligada a los requerimientos de la actual economía del conocimiento y digital.

En suma, y anticipando el contenido de las siguientes conclusiones, en esta época, debido a la importancia reconocida de la información sobre activos y actividades intangibles para los diferentes agentes sociales (shareholders y stakeholders), y la menor relevancia que ofrece sobre la creación de valor por parte de los estados financieros tradicionales y obligatorios, es necesario complementarlos con información extracontable de naturaleza estratégico – social e "intelectual", Como se ha indicado. en el balance no se recogen todos los intangibles, especialmente los relacionados con el capital humano y relacional, si bien la NIC 38 (2004) obliga a informar sobre aquéllos de forma separada y en la Memoria, aspecto que puede ser todavía insuficiente y que será abordada en el epígrafe siguiente.

4.- Conclusiones

En las páginas precedentes se ha puesto de manifiesto que durante el periodo temporal que cubre la reflexión llevada a cabo, de unos 50 años, en relación al surgimiento de la era del conocimiento y de la economía digital, junto a los casi 30 años transcurridos desde la génesis formal del capital intelectual, el papel de los activos intangibles y de los procesos de conocimiento "en acción", recursos y capacidades que los crean han cobrado el protagonismo en este tiempo en el ámbito de la información financiera obligatoria, en detrimento de la función explicativa de la misma a través de sus estados financieros confeccionados con los "principios generalmente aceptados" y normas de los marcos reguladores internacionales, básicamente FASB, IASB e IASC, entre otros., ya que para conocer dicho valor ha habido que instrumentar en este tiempo recomendaciones para presentar información corporativa no financiera que por su carácter más estratégico y pegado a la realidad de la economía actual, voluntaria y separada de la oficial, para poder entender dicha creación de valor y explicar el importante gap existen-

te entre los valore de mercado y los valores contables de la empresas más apreciadas en los mercados de capitales.

Información extracontable de carácter voluntario pero crítica para los procesos de toma de decisiones en los sectores y empresas que caracterizan la economía de este tiempo,que debe complementar el esfuerzo realizado para informar mejor sobre intangibles de la NIC(2004) para dar la "cuenta y razón" sobre el valor de la empresa o la adecuada respuesta a la demanda informativa que reclaman los agentes sociales o grupos de interés que integran la sociedad del conocimiento y economía digital, como se ha venido exponiendo. Lo cual representa un importante y urgente reto para los académicos, profesionales- directivos y auditores- y reguladores para los próximos años

En este sentido, y a modo de posible Agenda se exponen a continuación algunas recomendaciones y líneas de actuación para responder al reto citado y para estudio y desarrollo de sus protagonistas, con el fin de reducir las limitaciones señaladas y mejorar la calidad de la información corporativa en un sentido amplio o de naturaleza estratégico-social siguiendo, en parte, algunas consideraciones que han sido contempladas en el presente trabajo y recogidas en los trabajos citados de AECA(2012), Lev y Gu (2016) y Bueno y Murcia (2018). En concreto:

- Llevar a cabo, dada la importancia y desarrollo del Informe de Capital Intelectual, por la comunidad científica, junto a las instituciones profesionales y reguladoras un programa de investigación que permita tanto conceptual como metodológicamente la integración de aquél con el *Informe Integrado,* definiendo las Directrices y correspondientes documentos de trabajo para su elaboración.

- Aceptar a nivel internacional que la estructura básica de un modelo de capital intelectual, recopilador de los intangibles de la organización se compone por los siguientes capitales: Humano, Estructural (Organizativo y Tecnológico) y Relacional (Negocio y Social).

- Adaptar la regulación contable al cambio que representan los intangibles o recursos y capacidades en la creación de valor de las empresas, entendiendo el coste de los intangibles creados como inversión en I+D, como innovación en su caso, o activos, sujetos a obsolescencia y deterioro, mejorando su descripción con rutinas organizativas y basado en evidencia empírica.

- Evitar la complejidad y diversidad de normativas contables que lleva a actuaciones reguladoras de un exceso legislativo, propio del modelo de empresa "jurídico-mercantil" de la "era industrial" y alejado del actual modelo "estratégico-social" de la economía digital que debería no entrar, como señalan Lev y Gu (*2016), "en legislar las transacciones específicas e infrecuentes de cada sector, La contabilidad y la redacción de informes debería dejarse a discreción de los directivos y sus auditores"*.

Última recomendación sujeta a continuo debate entre contables y directivos sobre la posible "manipulación informativa", que no presenta refutación general según la investigación de estos autores, dado que una información corporativa financiera adaptada a la nueva realidad socioeconómica descrita más atrás, junto a la información no financiera expuesta dará satisfacción a los requerimientos de directivos, inversores y grupos de interés en el presente siglo, nueva perspectiva que implica un profundo cambio cultural y de adaptación al nuevo paradigma de la "era del conocimiento" y de su modelo de empresa. En resumen, estos autores proponen para recuperar dicho objetivo las siguientes líneas de reflexión y de posible actuación, antes anunciadas:

1. *"Aceptar la realidad, los recursos generadores de valor de las empresas son cada vez más activos intangibles que deben ser recogidos en los informes".*

2. *"Los contables no deberían valorar activos, que por naturaleza es un acto subjetivo y especulativo".*

3. *"Internalizar el hecho de que la oscuridad y la complejidad crecientes de la información financiera están reduciendo su utilidad para los inversores. La contabilidad y los estados financieros deberían trabajar esencialmente a partir de hechos, de hechos relevantes ".*

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABODY, D. & LEV, B. (1998): "The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization", *Journal of Accounting Research,* 36(supplement). 161-191.

AECA (2012): *Información Integrada: el Cuadro Integrado de Indicadores (CII-FESG) y su Taxonomía XBRL,* Documento nº 8 (Comisión de Responsabilidad Social Corporativa)- Documento 10 (Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad) y Documento nº 28 (Comisión de Principios y Normas de Contabilidad), Madrid, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

AMIR, E & LEV, B. (1996): "Value-Relevant of Nonfinancial Information: The Wireless Communication Industry ", *Journal of Accounting and Economics,* 22(1-3), 2-30.

BELL. D. (1973): *The coming of post-industrial society: A venture in social forecasting,* New York, Basic Books.

BONTIS, N. (1996): "There is a price on your head: Managing intellectual capital strategically", *Business* Quarterly*, 60(4), 40-47.*

BRADLEY, K (1997): "Intellectual capital and the new wealth of nations ", *Business Strategy Review,* 8(4), 33-44.

BROOKING, A. (1996): *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise,* London, International Thompson Business Press.

BUENO, E. (1998): "El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual", *Boletín de Estudios Económicos, LIII (164), 207-229.*

BUENO, E. (2018): "Un análisis de las causas de la pérdida de importancia explicativa de la información financiera corporativa en la economía digital", *Revista AECA*, 123, sept.,5-7.

BUENO, E. y AECA (2008): *El Nuevo Modelo de Empresa y de su Gobierno en la Economía Actual,* Documento nº 18 (Comisión de Organización y Sistemas), Madrid, AECA.

BUENO, E.; SALMADOR, M.P. y MERINO, C. (2008): "Génesis, concepto y desarrollo del capital intelectual en la economía del conocimiento*: Una reflexión sobre el modelo Intellectus y sus aplicaciones*", *Estudios de Economía Aplicada,* 26(2), 43-64.

BUENO, E. y MURCIA, C. (2018): "Medición, gestión e información del capital intelectual: La experiencia del Modelo Intellectus", En López, A.; Guimón de Ros, J. y Salazar-Elena, J.C. (Eds.): *Innovación, Capital Intelectual y Desarrollo Económico. Ensayos en honor a Paloma Sánchez,* Madrid, Ediciones de la UAM, Cap. 17, 235-247.

CAÑIBANO, L.; **GARCÍA-MECA, E.; GARCÍA-OSMA, B. y GISBERT-CLEMENTE, A.** (2008): *Los intangibles en la regulación contable,* Madrid, AECA.

CASTELLS, M. (2001): *La Galaxia Internet,* Barcelona, Areté.

DRUCKER. P. (1965): *The future of Industrial Man,* London, New American library.

DRUCKER, P. (1993): *Post-capitalist Society,* Oxford, Butterworth Heinemann.

EDVINSSON, L. (1993): "Intellectual capital shapes the Future Enterprise", *Scandinavian Insurance Quarterly, 1.*

GALBRAITH, J K. (1969): *The New Industrial State,* Harmondsworth, Penguin Books.

INNERARITY, D. (2013): *Un mundo de todos y de nadie. Piratas, riesgos y redes en el nuevo desorden global,* Barcelona, Paidós.

LEV, B. (1989): "On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from two Decades of Empirical Research", *Journal of Accounting Research, 27, 153-192.*

LEV, B. (1997): "The old rules no longer apply", *Forbes, ASAP Supplement*, April 7. 34-36.

LEV, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement and Reporting,* Washington, The Brookings Institution Press.

LEV, B, y GU, F. (2016): *The End of Accounting and the Path Forward for Investors and Managers,* New York, John Wiley and Sons.

LEV, B. y **SOUGIANNIS, T.** (1996): "The Capitalization, Amortization and Value –Relevance of R & D ", *Journal of Accounting and Economics,* 21 (1), 107-138.

LEV, B. y ZARAOWIN, P. (1999): "The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them", *Journal of Accounting Research, 37 (2), 353-385.*

MERITUM PROJECT (2002): *Guidelines for managing and reporting on intangibles,* Madrid, Fundación Airtel-Vodafone.

RAJAN, R.G. y ZINGALES, L. (2001): "The influence of the financial revolution on the nature of firms ", *American Economic Review,91, 206-211.*

STEWART, T.A. (1997): *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations,* New York, Doubleday.

SVEIBY, K.E. (1997): *The New Organizational Wealth; Managing and Measurement Knowledge-based assets,* San Francisco, Berret-Knochler.

TAPSCOTT, D. (1995): *Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Network Intelligence.* New York, Mc Graw-Hill.

UNIÓN EUROPEA (2014): Directiva 2014/95/ UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 22 de octubre de 2014, por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos.

economistas
Consejo General
EC economistas contables

economistas
Colegio de Aragón

16 y 17
mayo
2019

I Encuentro Internacional de Economistas Contables

Economistas Contables
transparencia, ética,
nuevos reporting y profesionalización
en un entorno tecnológico

Zaragoza

observatorio contable

CÁTEDRA PUBLICACIONES
CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS
EC economistas contables-CGE

De izq. a dcha.: Marcos Antón, director ejecutivo de EC-CGE; Ramón Madrid, Decano del Colegio de Economistas de Murcia, Araceli Mora, Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia, miembro Grupo Asesor para la Reforma del PGC; Mercedes Bernabé, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Murcia y Francisco Gracia, presidente de EC-CGE.

Jornada de contabilidad y auditoría para economistas

El pasado 1 de marzo, el Colegio de Economistas de Murcia junto con Economistas Contables y el Registro de Economistas Auditores del Consejo General de Economistas organizaron una Jornada donde se debatió sobre las principales novedades contables aprobadas por la Unión Europea en materia de instrumentos financieros y reconocimiento de ingresos.

Presentación del libro *"Los Economistas y la Economía Digital"*

Editado por el Consejo General de Economistas de España a iniciativa de Economistas Contables (EC) y del Registro de Expertos en Cumplimiento Normativo y Digitalización (ECN), Philippe Arraou, presidente de honor del Consejo Superior de la Orden de Expertos Contables de Francia, autor de este libro en el que profundiza sobre el impacto de la transformación digital en la profesión contable y analiza la importancia de la revolución tecnológica en la economía, el grado de implantación digital en la actualidad y las necesarias adaptaciones de empresas, despachos profesionales y ciudadanos a esta nueva realidad.

Intervención de Philippe Arraou.

III Jornada REC]

El 11 de mayo se celebró la tercera de edición de la Jornada anual del Experto Contable con la asistencia de más de un centenar de profesionales, todo ellos con un mismo interés común *"La figura del experto contable y la internacionalización de la empresa española"*. A lo largo de las diferentes ponencias, se pudo concluir de forma clara que hoy en día, vivimos en un mercado globalizado y es por ello que la internacionalización, ya no solo es una posibilidad para las empresas, sino que casi se convierte en una obligación. Así mismo, se ha comentado cómo pueden ayudar los diferentes Organismos Públicos, Entidades Privadas y el propio Experto Contable al proceso de internacionalización.

Sesión de Inaugural, de izq. a dcha.: Antonio Fornieles, presidente del REC], Marisa Poncela, secretaria de Estado de Comercio, José Luis Bonet, Presidente de la Cámara de Comercio de España y Francisco Gracia, vicepresidente del REC].

De izq. a dcha.: Francisco Gracia, presidente de EC-CGE y vicepresidente del REC], Leandro Cañibano, presidente de AECA y Antonio Fornieles, presidente del Registro de Expertos Contables (REC]).

Acuerdo de colaboración entre el CGE, la AECA y el ICJCE

El Consejo General de Economistas de España (CGE) ha firmado recientemente un acuerdo de colaboración con el Instituto de Censores Jurados de España (ICJCE) y la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).

El objetivo de este Acuerdo de colaboración entre las 3 entidades profesionales es avanzar en el desarrollo y prestigio de la figura del Experto Contable, combinando talento y recursos para progresar en el papel de este profesional.

Los registros promovidos por estas instituciones, REC] y ECA, para la acreditación de profesionales contables agrupan en España a cerca de 4.000 profesionales y de 300 sociedades, configurando las grandes referencias en el ámbito de los Expertos Contables en España.

De izquierda a derecha, Antonio Fornieles, presidente REC]; Francisco Gracia, presidente EC-CGE y vicepresidente REC]; Carlos Ortiz,director financiero del Athletic Club; Pedro Uribe, director financiero de la Real Sociedad; Patricia Rodríguez, directora financiera del Éibar; José Guerra, director de Operaciones Corporativas de La Liga; Gustavo Bosquet, vocal Consejo Directivo EC-CGE y presidente REC] País Vasco; Sabín Azúa, economista y Socio director de B+I Strategy y Manuel Mendi. director financiero del Alavés.

III Foro contable del País Vasco sobre estrategias empresariales y mecanismos de control económico

Se celebró el 22 de junio en el Palacio *Euskalduna de Bilbao bajo el lema "Estrategias Empresariales y Mecanismos de Control Económico"* organizado por el Colegio Vasco de Economistas y el Instituto Jurado de Cuentas, Agrupación del País Vasco.

En esta ocasión, durante la jornada se debatió sobre los principales aspectos de la gestión y competitividad empresarial en los clubes de fútbol, incidiendo en el ámbito económico-financiero de los mismos. Participaron economistas y expertos contables, los directores financieros de los 4 clubes de fútbol de 1ª división del País Vasco junto con el responsable de operaciones corporativas de la Liga profesional de fútbol español, entre otros.

Economistas Contables estuvo representado por Francisco Gracia, presidente de EC-CGE y vicepresidente de Expertos Contables -REC]- que intervino como moderador en un coloquio que bajo el título *"Los mecanismos de control económico de los Clubes y SAD de la Liga profesional"*.

Los principales responsables de las cuentas de los clubes de 1ª división en el País Vasco (Athletic de Bilbao, Real Sociedad, Éibar y Alavés) junto con el director de Operaciones Corporativas de La Liga expusieron sus puntos de vista junto con su experiencia particular sobre los actuales mecanismos de control económico de los clubes y sociedades anónimas deportivas de la Liga de Futbol profesional.

De izq. a dcha.: Francisco Gracia, presidente de Economistas Contables del Consejo General de Economistas (EC-CGE), Javier Gómez Molina, director general corporativo de LaLiga y Valentín Pich, presidente del Consejo General de Economistas.

En la foto los intervinientes en la Jornada junto a los miembros del Grupo de trabajo mixto que está elaborando el manual de políticas y procedimientos contables para las SADs y clubes de LaLiga.

Acuerdo de Economistas Contables con LaLiga

Un grupo de trabajo mixto, compuesto por responsables de LaLiga y de Economistas Contables (EC), órgano especializado del Consejo General de Economistas, elaboró y dio a conocer el *"Manual de políticas y procedimientos contables para las SADs y Clubes"*, proyecto que se enmarca dentro de la política de LaLiga de mejora constante de control y gestión en el ámbito económico y financiero de sus asociados. Dicho Manual se daba a conocer el pasado 14 de noviembre de 2017 durante una jornada de gran éxito realizada en la sede del Consejo General de Economistas de España bajo el lema *"El Control Económico de la Liga de Fútbol Profesional – LaLiga"*, con las intervenciones de Javier Gómez Molina, director general corporativo de LaLiga, Valentín Pich, presidente del Consejo General de Economistas y Francisco Gracia, presidente de Economistas Contables del Consejo General de Economistas (EC-CGE).

Apertura de la I Jornada del V Mad Days.

Apertura de la II Jornada del V Mad Days.

V Mad Days

Se celebró el 6 y 7 de septiembre con el lema AVANZANDO HACIA EL FUTURO.

Desde su inicio, y por quinto año consecutivo, contamos con Ponentes del máximo nivel que expusieron las últimas novedades en las diferentes materias de nuestro ámbito profesional.

Nos acompañaron el Presidente y los Subdirectores de Normas Técnicas de Auditoría, Control de Calidad y Normalización contable del ICAC; los Subdirectores de Renta, IVA y Sociedades de la Dirección General de Tributos, así como diversos Miembros de los Registros especializados del Consejo General de Economistas.

Supuso una ocasión excepcional para poner al día nuestros conocimientos y el éxito alcanzado nos anima a continuar con este proyecto y a seguir trabajando para consolidarlo como un referente tanto académico como profesional dentro de nuestro amplio y variado colectivo.

LEFEBVRE

INTELIGENCIA JURÍDICA

CONGRESO COMPLIANCE Y BUENAS PRÁCTICAS TRIBUTARIAS

De la DAC 6 al Manual de Buenas Prácticas Tributarias

12 DE MARZO DE 2019

CÍRCULO DE BELLAS ARTES

C/ Alcalá 42. 28014 Madrid

El Congreso Compliance y Buenas Prácticas Tributarias es el encuentro presencial de cientos de profesionales y asesores tributarios **para compartir y actualizarse** de manera práctica **en las últimas tendencias del mundo Fiscal.**

Un Congreso orientado al **networking efectivo** y en el que el mayor valor añadido es la calidad del contenido que desarrollarán ponentes de primer nivel.

En el Congreso se analizarán **las temáticas más relevantes y de actualidad** en el ámbito fiscal y tributario:

- DAC 6, el ejemplo inglés.
- La propuesta de la Comisión Europea sobre los contribuyentes certificados en el IVA.
- Gestión del riesgo fiscal para grandes empresas.
- Nueva Fiscalidad Internacional.
- Los Códigos de Buenas Prácticas Tributarias de la AEAT.
- Compliance Penal vs. Compliance Fiscal.

Patrocinan:

GARRIGUES sage LaLiga

Colabora:

economistas Consejo General

www.buenaspracticastributarias.com

Eladio Acevedo recoge el diploma con motivo de sus 25 años de colegiación.

XXIV Jornada de Encuentros

Se celebró el pasado día 3 de octubre en la sede colegial resultando una Jornada con un marcado carácter familiar y cercano.

Con anterioridad al inicio de la misma se ofició una Misa, en honor de nuestro Patrón San Francisco de Asís y en recuerdo de los compañeros fallecidos, en la Basílica de la Milagrosa.

Al objeto de mantener el espíritu de este evento colegial tratamos de aunar la experiencia y tradición de los colegiados más veteranos con la juventud de las nuevas generaciones que recogerán nuestro testigo centenario.

Así, por una parte, se entregaron diplomas y emblemas a los colegiados que cumplían 25 y 50 años de antigüedad en la colegiación y por otra los nuevos colegiados recibieron su nombramiento de colegiado y prestaron juramento o promesa comprometiéndose a cumplir los deberes que la ética profesional exige así como las obligaciones profesionales derivadas de su nueva condición de Titulado Mercantil.

De la misma forma se solicitó a los Centros Universitarios de nuestro ámbito territorial que remitieran el mejor expediente académico del curso 2017/2018 en Administración y Dirección de Empresas (u otra denominación referida al objeto de conocimiento del ámbito económico y empresarial) con la finalidad de otorgar el premio fin de carrera al mejor expediente del año. De conformidad con los datos recibidos, el premio recayó en Lidia Murillo Ramos, Graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos (que estuvo representada por Rogelio Fernández Delgado, Vicedecano de Estudiantes de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales).

La participación de los asistentes fue continua lo que hizo que la jornada resultase muy amena y dinámica. Intervinieron representantes de los colegiados que cumplían 25 y 50 años de colegiación,

Eduardo Bueno recibe una placa conmemorativa como Titulado Mercantil y Empresarial del Año.

Entrega del Premio Fin de Carrera al Mejor Expediente Académico 17/18.

además del premio fin de carrera y el representante de la Universidad.

Como colofón se hizo entrega de la placa conmemorativa a Eduardo Bueno Campos quien había sido designado Titulado Mercantil y Empresarial del Año en consideración a su categoría humana y profesional, a su dilatada y exitosa trayectoria profesional y a su contribución, como docente e investigador, a la formación de varias generaciones de titulados que ha ayudado a mejorar el desarrollo económico y social de nuestro país. El homenajeado agradeció la distinción y recibió el reconocimiento y cariño de todos.

Una vez clausurada la Jornada, se sirvió un coctel que sirvió para confraternizar y celebrar, un año más, esta jornada de encuentros tan entrañable para todos los colegiados.

Asambleas Generales

Como todos los ejercicios, se celebraron dos Juntas Generales. En una se sometió a la aprobación de la Asamblea la Memoria Corporativa 2017 (que contenía también las Cuentas Anuales, la liquidación del Presupuesto y el Balance de dicho ejercicio) y en la otra el Presupuesto de Ingresos y Gastos para el año 2018. Se celebraron en la sede corporativa y fueron aprobados por unanimidad tanto la Memoria como el Presupuesto dando así los Colegiados su respaldo y apoyo a la gestión realizada.

Acto de la firma del Convenio de Colaboración por los Presidentes de ambas Instituciones.

Convenio de colaboración con la Cámara de Comercio de Madrid

Con el fin de aunar esfuerzos en materia de desarrollo empresarial, formación y arbitraje, el Colegio ha firmado un Convenio con la Cámara de Comercio de Madrid.

Se ha suscrito este acuerdo para establecer el marco de colaboración, en virtud del cual se desarrollarán actuaciones conjuntas para el interés de la comunidad empresarial y del colectivo colegial. Ambas entidades se comprometen a aunar y coordinar aquellas acciones propias de ambas instituciones y que sean complementarias con las finalidades y funciones de cada institución. Así, las áreas principales de colaboración serán las relacionadas con el asesoramiento empresarial para la creación y desarrollo empresarial, la participación y desarrollo de acciones formativas conjuntas o la promoción del arbitraje y la mediación como fórmulas ágiles de resolución de conflictos entre empresas.

Acciones formativas

El modo en el que los profesionales se forman está cambiando debido al uso de las nuevas tecnologías y conlleva una demanda cada vez mayor de formación no presencial.

Uno de los objetivos esenciales de nuestra Corporación es poder cumplir con la necesidad de formación de nuestros colegiados, no podemos descuidar este aspecto ya que, ante los mencionados cambios normativos, tecnológicos… corremos el riesgo de quedar obsoletos, aparte de cumplir con los requisitos legales de formación.

Es necesario un proceso continuo de reciclaje que nos permita actualizar el conocimiento que poseemos sobre una determinada materia contrastándolo con las últimas tendencias, corrientes y teorías.

Esto nos lleva a tratar de innovar en materia formativa, algo cada vez más difícil teniendo en cuenta que la competencia es cada vez mayor, y a mantener e incrementar la calidad de nuestras acciones formativas para atraer al mayor número de asistentes. Las nuevas acciones formativas se van consolidando. En el Audit Update se analiza, a lo largo de varias jornadas, detalladamente y de una manera eminentemente práctica, todas las novedades y aspectos relevantes en materia de Auditoría, de la misma forma que el Accounting Update sirve para hacer actualizar nuestros conocimientos contables.

Sabadell
Professional

Una cuenta pensada para que autónomos, comercios, despachos profesionales y pequeñas empresas se hagan grandes.

Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

1/6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Banco de Sabadell, S.A. se encuentra adherido al Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. La cantidad máxima garantizada actualmente por el mencionado fondo es de 100.000 euros por depositante.

Bonificamos su cuota de colegiado

10% de su cuota de colegiado máximo 50 €/anuales.*

+ **0** comisiones de administración y mantenimiento.[1]

+ Hasta **20€** bonificación del 1% hasta 20€ brutos al mes en la emisión de nóminas y seguros sociales, abono efectivo a partir del 3r mes.[2]

+ **Gratis** Servicio Kelvin Retail, información sobre el comportamiento de su negocio.[3].

Llámenos al 900 500 170, identifíquese como miembro de su colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

* Abonamos el 10% de la cuota de colegiado con un máximo de 50 euros por cuenta para cuotas domiciliadas en una cuenta de la gama Expansión, para nuevos clientes de captación. La bonificación se realizará un único año para las cuotas domiciliadas durante los 12 primeros meses, contando como primer mes el de la apertura de la cuenta. El pago se realizará en cuenta el mes siguiente de los 12 primeros meses.

1. Rentabilidad 0% TAE.
2. Si domicilia conjuntamente la emisión de nóminas y seguros sociales y, además, realiza un mínimo de 1 operación mensual con la tarjeta de crédito vinculada a la cuenta, le bonificamos el 1% con un máximo de 20€ brutos/mes. La bonificación se aplicará a partir del tercer mes de la apertura de la cuenta. El primer abono de la bonificación se efectuará durante el cuarto mes desde la apertura de la cuenta y será calculado en base a los cargos del tercer mes realizados en concepto de nóminas y seguros sociales. Los siguientes procesos de revisión/bonificación se realizarán mensualmente.
3. Contará con un servicio periódico de información actualizada sobre el comportamiento de su comercio, sus clientes y su sector, para ayudarle en la toma de decisiones. También le ofrecemos el TPV en condiciones preferentes.

Las excelentes condiciones mencionadas de la Cuenta Expansión Negocios Plus PRO se mantendrán mientras se cumpla el único requisito de ingresar un mínimo de 3.000 euros/mensuales (se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular). Si al segundo mes no se cumplen estas condiciones, automáticamente la Cuenta Expansión Negocios Plus PRO pasará a ser una Cuenta Profesional. Oferta válida desde diciembre 2018.

sabadellprofessional.com

Captura el código QR y conoce nuestra news 'Professional Informa'

Banco de Sabadell, S.A., Avda. Óscar Esplá, 37, 03007 Alicante, Inscrito en el Registro Mercantil de Alicante, tomo 4070, folio 1, hoja A-156980. NIF A08000143. Condiciones revisables en función de la evolución del mercado. Serán de aplicación las que estén en vigor en el banco en el momento de la formalización. Documento publicitario. Fecha de emisión: Enero 2019

REC]

Registro de Expertos Contables

Valor para la información financiera

El Registro de Expertos Contables (REC]) es el órgano creado a principios de 2015 por el Consejo General de Economistas de España (CGE) y el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE), como únicas corporaciones de derecho público que representan a los auditores y contables de España, para aglutinar y representar a profesionales acreditados con las más altas cualificaciones en contabilidad y finanzas.

Ya somos más de 4.000
expertos contables
y firmas profesionales acreditadas

más información: ec.economistas.es/rec