

gestión

Revista de Economía



52

MAR 11 - JUN 11

- 5** Consideraciones pendientes en el debate sobre los fondos propios de cooperativas
- 11** Los principales factores de conflictos en la empresa familiar
- 17** Análisis interdisciplinar de la función y proceso de innovación en un modelo económico evolutivo y sostenible



Servicio de Estudios

Colegio de Economistas Región de Murcia

CONSEJO ASESOR



Luis Braille, 1 Entlo. 30005 Murcia
Telf.: 968 900 400. Fax: 968 900 401
www.economistasmurcia.com
e-mail: colegiomurcia@economistas.org

EDITA:

Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTOR:

Mercedes Palacios Manzano

COLABORADORES REDACCIÓN:

Carmen Corchón Martínez
Isabel Teruel Inieta

CONSEJO EDITORIAL:

- * Decanato del Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia
- * Decanato de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia
- * Director del Servicio de Estudios de Cajamurcia
- * Director de la Revista
- * Ex-director Fundador de la Revista Gestión

IMPRIME: Pictografía

DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

GESTIÓN –REVISTA DE ECONOMÍA–, no se identifica necesariamente con las opiniones expuestas por los autores de artículos o trabajos firmados.

4 Editorial

5 Colaboraciones:

Consideraciones pendientes en el debate sobre los fondos propios de cooperativas

Miguel Ángel Zubiaurre Artola y Lorea Andicoechea Arondo

19

Los principales factores de conflictos en la empresa familiar

Pedro Juan Martín Castejón

25

Análisis interdisciplinar de la función y proceso de innovación en un modelo económico evolutivo y sostenible

Eduardo Bueno Campos y Mari Paz Salmador Sánchez

32

Nuestro Colegio:

- Servicio de Estudios. Rueda de prensa
 - Presentación del 9º Cuaderno de Investigación “La percepción de los consumidores sobre la RSC en la Región de Murcia. Los efectos de la crisis económica”
 - Publicados los resultados del 9º Barómetro del Colegio de Economistas
- Junta General del Colegio de Economistas
 - Memoria de actividades del Colegio 2010
 - Entrega de premios “Economía y Empresa”, edición 2010
 - Presentación de Expertos en Contabilidad e Información Financiera-ECIF-CGCEE
- Convenios de Colaboración
 - Implantación de Procesos Alternativos, S.L. Improbloc
 - Fundación Universidad Empresa-ENAE Bussines School
 - Universidad Católica San Antonio-UCAM
- El Colegio en las Facultades de la Región
 - Foros de Empleo 2011- UMU- UPCT- UCAM
 - Charla salidas profesionales UPCT
 - Curso “Fiscalidad Práctica” alumnos UMU
- El Colegio presente en la Sociedad
 - Jornada Novedades Tributarias en Cieza y Cartagena
 - Visita Alcaldesa de Cartagena

36

Información Actual:

- El 30% de las empresas carece de una estrategia responsable
- La crisis provoca el primer recorte de la historia en el gasto en I+D
- La mitad de las autonomías, en riesgo de incumplir el compromiso de déficit
- Bruselas dicta al Gobierno un severo ajuste en los presupuestos de 2012

37

Internet y los Economistas:

- Direcciones

38

Reseña Literaria



Editorial

Este número lo iniciamos con un trabajo realizado por dos profesores de la Universidad del País Vasco sobre el debate abierto de los fondos propios en las Cooperativas. La aprobación en diciembre del 2010 de la nueva norma sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas ha supuesto la aplicación de los criterios generales del marco conceptual en la distinción y clasificación en balance de los componentes de neto patrimonial o pasivo exigible. Esta circunstancia puede tener un impacto muy significativo sobre el volumen de neto patrimonial de las sociedades cooperativas. En este trabajo se analiza la consideración actual en el modelo contable del capital cooperativo, las reservas y las aportaciones financieras subordinadas, así como la determinación del resultado, a la vez que se estudian las consecuencias del debate que actualmente se plantea en los organismos reguladores internacionales de la contabilidad.

En el segundo trabajo, nuestro compañero Pedro Juan Martín Castejón, nos explica cómo las empresas familiares pueden superar los múltiples retos a los que se enfrentan para lograr su continuidad a lo largo del tiempo. El artículo expone, con claridad y sencillez, la problemática de la empresa familiar, con especial detalle de los factores de conflicto que inciden en ella y los posibles medios para solucionarlos. Desde su punto de vista, y a modo de conclusión, el autor afirma que si somos capaces de clarificar los objetivos, tener una buena comunicación y separar los espacios y momentos que corresponden al sistema familiar y empresarial, se puede lograr un equilibrio que permita la salud y el desarrollo de ambas instituciones.

El tercer trabajo, realizado por los profesores Eduardo Bueno y M^a Paz Salmador de la Universidad Autónoma de Madrid, pretende ofrecer un marco de análisis y reflexión que permita un proceso de construcción de unas directrices para poder formalizar un modelo de gobierno eficiente y efectivo para la creación y desarrollo de la innovación. Este análisis y propuesta de gobernanza atiende a la incesante demanda en distintos foros sociopolíticos de llamar la atención sobre la innovación como "panacea o talismán" para el desarrollo económico y social, o como "clave y solución" a los problemas globales de la humanidad en este siglo XXI.

Por lo que respecta a nuestro colegio hemos destacado la presentación del 9º Cuaderno de Investigación "La percepción de los consumidores sobre la RSC en la Región de Murcia. Los efectos de la crisis económica", la celebración de la Junta General del Colegio de Economistas, con la presentación de su Memoria de Actividades 2010, así como la firma de convenios y la presencia del Colegio en las Facultades y en la Sociedad Regional. Información actual y variada de la situación económica que estamos viviendo y las habituales direcciones de internet y reseñas cierran esta edición.

Mercedes Palacios

Directora "Gestión-Revista de Economía"

CONSIDERACIONES PENDIENTES EN EL DEBATE SOBRE LOS FONDOS PROPIOS DE COOPERATIVAS

Miguel Ángel Zubiaurre Artola
Lorea Andicoechea Arondo
Universidad del País Vasco

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas organizadas en torno a un modelo cooperativo, al igual que el resto de las entidades, están sometidas a continuos retos como consecuencia de los constantes cambios de una economía globalizada y de la rapidez con la que se desarrollan los acontecimientos. La reciente reforma contable española ha sido una necesidad generada por esta tendencia hacia modelos de economía cada vez más abiertos donde los capitales fluyen entre países con tremenda celeridad, demandando información financiera elaborada con criterios homogéneos que faciliten la toma de decisiones.

Las cooperativas no se pueden mantener al margen de este proceso de reforma. Se trata de agentes económicos con algunas características singulares, pero que participan de las relaciones económicas junto al resto de organizaciones, y se hallan sometidas a los mismos requisitos de revelación de información financiera. La mayoría de las Comunidades Autónomas del país¹ han asumido en su Estatuto de Autonomía competencias en materias de régimen jurídico de las Cooperativas, y por tanto, cuentan con legislación propia de aplicación exclusiva para cada Comunidad Autónoma. Sin embargo, hemos de tener presente que la Constitución atribuye al Estado competencias exclusivas en materia mercantil, y dado que entre las competencias mercantiles se encuentra comprendida la aprobación de la normativa contable, todas las cooperativas del Estado, con independencia de donde desarrollen su actividad principal y de la normativa autonómica a la que se hallen sometidas, deberán aplicar de manera obligatoria el plan general de contabilidad y

demás legislación en materia contable que le resulta de aplicación.

A este respecto, en materia contable el hecho diferencial del modelo cooperativo exigió la elaboración de un primer documento contable específico que diera solución a algunas de operaciones derivadas de la naturaleza y características de las sociedades cooperativas. Con esta finalidad existe, desde finales del 2003, un desarrollo normativo² en el que se regulan específicamente los aspectos contables de las empresas cooperativas.

La reforma del PGC podía arrojar dudas sobre su aplicabilidad a partir del 1 de enero del 2008. Sin embargo, en el propio Real Decreto³ 1514/07 por el que se aprobó el PGC se aclaraba que con carácter general, las adaptaciones sectoriales y otras disposiciones de desarrollo en materia contable en vigor a la fecha de publicación del PGC seguirán aplicándose en todo aquello que no se oponga a lo dispuesto en el Código de Comercio y en disposiciones específicas. Se matizaba, en particular, que las entidades que realicen actividades no mercantiles que vengan obligadas por sus disposiciones específicas a aplicar alguna adaptación del Plan General de Contabilidad, seguirán aplicando sus respectivas normas de adaptación en los términos anteriormente descritos de no colisión.

Transcurrido un período transitorio de tres años, en los que han convivido ambos documentos, en diciembre de 2010 se ha aprobado una nueva versión⁴ de la legislación contable de cooperativas que adapta dicha normativa a las exigencias plenas derivadas de la normativa contable internacional (NIC/NIIF⁵) hacia la que el modelo contable español ha evolucionado.

1 Andalucía, Aragón, Cataluña, Euskadi, Extremadura, Galicia, Comunidad de Madrid, Navarra, La Rioja, Castilla y León, Castilla y la Mancha, Comunidad Valenciana, Illes Balears, Murcia.

2 Orden Eco/3614/2003 de 16 de Diciembre de 2003. Disposición transitoria quinta

3 Orden EHA 3360/2010 de 21 de diciembre por la que se aprueban las normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas.

4 NIC/NIIF (Norma Internacional de Contabilidad/ Norma Internacional de Información Financiera)

5 En las cooperativas de primer grado los socios son personas físicas o jurídicas. Una cooperativa de segundo grado es una cooperativa cuyos socios son otras cooperativas.

en diciembre de 2010 se ha aprobado una nueva versión de la legislación contable de cooperativas que adapta dicha normativa a las exigencias plenas derivadas de la normativa contable internacional

algunas de las características diferenciadoras más relevantes de las sociedades cooperativas



Las cooperativas mantienen un compromiso con la formación, educación y promoción social

6 Disposición Transitoria 5ª Real Decreto 1514/07 por el que se aprueba el plan general contabilidad. Posteriormente el Real Decreto 2003/2009, ha prolongado el plazo un año más, hasta 31 de diciembre de 2010

2. CARACTERÍSTICAS DE SOCIEDADES COOPERATIVAS

La propia naturaleza del modelo de organización de las sociedades cooperativas genera operaciones no contempladas en sociedades mercantiles o añade matices claramente novedosos a alguno de los instrumentos de financiación tradicionales como el capital. Antes de entrar en materia contable quisiéramos destacar, brevemente, algunas de las características diferenciadoras más relevantes de las sociedades cooperativas, con especial repercusión sobre el modelo contable:

- Se trata de organizaciones abiertas que funcionan bajo el principio de la libre adhesión y baja voluntaria de socios.
- Para adquirir la condición de socio de la cooperativa se deberá aportar un capital mínimo obligatorio, que se recuperará cuando el socio se de baja con motivo de la jubilación, baja voluntaria, o expulsión. Los movimientos de entrada y baja de socios harán que la cifra del capital se convierta en más volátil que en las sociedades anónimas o limitadas.
- En una cooperativa de primer grado⁶ existe igualdad de derechos de todos los socios para garantizar la organización, gestión y control democráticos. Cada socio, con independencia del volumen del capital aportado, tiene idéntico poder de decisión. Cada socio tiene un voto, lo cual difiere radicalmente de la realidad de las sociedades mercantiles donde cada acción tiene un voto.
- El capital aportado por los socios se podrá ver remunerado a través de un interés fijado en los Estatutos de la cooperativa.
- La participación de los socios en los excedentes de la cooperativa es independiente al volumen del capital. El reparto de los resultados positivos o negativos se realizará en proporción a las operaciones, servicios o actividad realizada en la cooperativa.
- Las cooperativas mantienen un compromiso con la formación, educación y promoción social. Parte del excedente se deberá dedicar, por obligación legal, a la formación y

educación de socios y trabajadores en los principios cooperativos, a la promoción de las relaciones cooperativas y a la promoción cultural, profesional y asistencial.

Estas particularidades harán surgir operaciones específicas, o en su caso, alterarán la naturaleza de conceptos y partidas habitualmente contemplados en las sociedades mercantiles. Todos estos aspectos requieren una adecuada evaluación de sus implicaciones y efectos económicos, para posteriormente proponer una correcta presentación en los estados financieros.

3. CONCEPTO DE FONDOS PROPIOS

Muchos de los aspectos singulares de las sociedades cooperativas tienen incidencia contable a través de la masa patrimonial de los fondos propios. A pesar de que la mayoría de los elementos que los integran aparecen en los balances de las sociedades mercantiles bajo epígrafes idénticos o similares, la clasificación de varios de sus componentes resulta polémica.

- La norma sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas emitida en el 2003 ya realizó especial énfasis en la delimitación del concepto de fondo propio atribuyéndole las siguientes características:
- Recursos, con carácter generalmente permanente, propiedad de los socios u otros partícipes.
- Constituido por aportaciones de socios u otros partícipes y por recursos generados por la propia sociedad que no tengan la naturaleza de pasivo exigible.
- Su disponibilidad está sometida, con carácter general, a una serie de limitaciones y requisitos legales, de forma que en la liquidación de la sociedad, los titulares se sitúan, con respecto al reembolso de los fondos propios que les correspondan, por detrás de todos los acreedores comunes.
- Constituyen la garantía o solvencia de la sociedad frente a terceros.

Este planteamiento orientado a la delimitación de las partidas de los fondos

propios choca con el planteamiento de la normativa internacional. La NIC/NIIF, inspiradoras del marco conceptual desarrollado en la primera parte del PGC, se esfuerzan en definir el concepto de activo y pasivo, quedando el patrimonio neto como concepto residual por diferencia entre ambos. Cualquier hecho económico que cumpla con la definición de pasivo y supere los criterios de reconocimiento se ha de reconocer en el balance como tal. Según el marco conceptual, los pasivos son obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. Los pasivos se reconocerán en el balance cuando sea probable que exista la obligación, referida en la definición, y siempre que se puedan valorar con fiabilidad.

Ni el marco conceptual del IASB, ni el del PGC, se plantean las características que han de cumplir los fondos propios. Ante la relación contractual que implica la emisión de un instrumento financiero la empresa lo deberá clasificar como instrumento de patrimonio o pasivo financiero en base a las características del mismo, y por tanto, siempre que del mismo se derive una obligación para la empresa emisora figurará como pasivo en el balance.

El regulador, consciente del conflicto que plantea el modo particular como se configura la relación de la sociedad cooperativa con sus socios, aprobó con la emisión del PGC un régimen transitorio aplicable específicamente en esta materia. Se evitaba transitoriamente⁷ el conflicto que plantea sobre el marco conceptual la clasificación del capital cooperativo u otras partidas de los fondos propios, permitiendo a las cooperativas seguir aplicando los criterios por los que se establece la delimitación entre fondos propios y fondos ajenos en las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas, aprobadas por la Orden Eco 3614/2003.

La aprobación en diciembre del 2010 de la nueva norma sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas

ha supuesto la aplicación de los criterios generales del marco conceptual en la distinción y clasificación en balance de los componentes de neto patrimonial o pasivo exigible. Esta circunstancia puede tener un impacto muy significativo sobre el volumen de neto patrimonial de las sociedades cooperativas. A continuación, analizaremos el efecto sobre las partidas más significativas de los fondos propios.

3.1. CAPITAL COOPERATIVO

La norma de valoración novena del PGC asume a las acciones ordinarias como ejemplo clásico de instrumento de patrimonio que ha de incluirse en los fondos propios. La aportación del capital en la cooperativa presenta, sin embargo, peculiaridades que le alejan de las acciones ordinarias. El capital cooperativo pierde dos de sus principales cualidades en las sociedades mercantiles: además de carecer la capacidad para estructurar el derecho a voto, no se utiliza como base para repartir beneficios o imputar pérdidas. Por otro lado, la entrada o baja de socios supone directamente modificaciones en su importe lo cual añade volatilidad a su importe. Ante la baja de socios, la opción más común pasa por recuperar los capitales invertidos directamente de la cooperativa, mientras que la transmisión de las aportaciones por actos *inter vivos*, queda limitada entre socios, o por sucesión *mortis causa* a los herederos si fueran socios, y si no lo fueran, previa admisión como tales.

Hasta la aprobación de la Orden EHA 3360/2010 su inclusión como fondo propio se justificaba fundamentalmente en base a su carácter de permanencia o estabilidad y por su función garante respecto a intereses de acreedores. Hemos de reconocer que la relación contractual que implica la aportación del capital a la cooperativa permite observar connotaciones de un sistema de financiación exigible, que justifica sin duda, el debate con relación a su clasificación contable. Ante la baja del socio la Ley de Cooperativas o sus propios estatutos desarrollan medidas cautelares para proteger los intereses de la empresa pero no pueden impedir el reembolso de las aporta-

⁷ La legislación autonómica de cooperativas ha realizado adaptaciones similares o está en trámites de realizarlo.



La aprobación en diciembre del 2010 de la nueva norma sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas ha supuesto la aplicación de los criterios generales del marco conceptual en la distinción y clasificación en balance de los componentes de neto patrimonial o pasivo exigible. Esta circunstancia puede tener un impacto muy significativo sobre el volumen de neto patrimonial de las sociedades cooperativas

Entre los principales acuerdos adoptados destaca que las aportaciones de los socios serán consideradas patrimonio, si la entidad tiene el derecho incondicional a rechazar su rescate. Si el rescate estuviera incondicionalmente prohibido por la legislación autonómica o estatal, por el reglamento o por los estatutos de la entidad, las aportaciones de los socios serán clasificadas como patrimonio

ciones. En el supuesto de que éste decida abandonar la cooperativa, tiene el derecho a que le sean reembolsados los capitales aportados una vez deducidas, en su caso, las pérdidas que la cooperativa acumule en la parte que se le puedan atribuir al socio.

Por otro lado, el capital de las cooperativas podrá ser remunerado, previa aprobación en asamblea, a través de un tipo de interés fijado en Estatutos o por acuerdo de Asamblea General. En algunas legislaciones autonómicas, como es el caso de País Vasco, su remuneración no está condicionada a la existencia de excedentes positivos, y aún con excedentes negativos, la presencia de reservas de libre disposición puede permitir la remuneración del capital si así lo decide la Asamblea. Este modelo de remuneración en base a interés fijo es característico de sistemas de financiación clasificados como pasivos exigibles.

Desde la perspectiva de la norma internacional la esencia económica del instrumento financiero debe guiar su clasificación en el balance. De acuerdo con el *NIC 32 Instrumentos financieros* (2003, párrafo 11) la existencia de una obligación contractual por parte del emisor del instrumento financiero de entregar efectivo u otro activo financiero al tenedor, convierte el instrumento financiero en un pasivo exigible. En el párrafo 18 de esta misma norma se hace mención al caso de las cooperativas como entidades emisoras de instrumentos que conceden a sus partícipes o miembros el derecho a percibir en cualquier momento el reembolso de sus participaciones insistiendo en su clasificación como exigibles. La norma señala (párrafo 19) que si una entidad no tiene un derecho incondicional de evitar la entrega de efectivo u otro activo financiero para liquidar una obligación contractual, la obligación cumple la definición de un pasivo financiero. En la sección de *Fundamentos de las Conclusiones* de la NIC 32 (2003, párrafo 7) se matiza que la clasificación como pasivo exigible es independiente de consideraciones tales como cuándo es ejercitable el derecho, al modo en el que se determina la cantidad a recibir o a la existencia un plazo fijo de vencimiento.

El IASB emitió posteriormente un documento de interpretación denominado *Aportaciones de socios de entidades cooperativas e instrumentos similares* (CINIIF 2, 2004) específico para cooperativas. El objetivo fundamental era interpretar el contenido de la NIC 32 para el caso particular de los instrumentos financieros emitidos a favor de socios de sociedades cooperativas. Entre los principales acuerdos adoptados destaca (párrafo, 7) que las aportaciones de los socios serán consideradas patrimonio, si la entidad tiene el derecho incondicional a rechazar su rescate. Si el rescate estuviera incondicionalmente prohibido por la legislación autonómica o estatal, por el reglamento o por los estatutos de la entidad, las aportaciones de los socios serán clasificadas como patrimonio. En el párrafo 8 se matiza que no será suficiente que la restricción al rescate se produzca únicamente cuando se cumplen (o se dejan de cumplir) ciertas condiciones, mencionándose expresamente condiciones relacionadas con la liquidez de la cooperativa.

Con estos precedentes, a fin de poder mantener el capital de las cooperativas como fondo propio, se promovió la reforma de la legislación estatal en materia de cooperativas modificando⁸ el artículo 45 de la Ley 27/1999. La modificación legal abrió la posibilidad de configurar el capital de las cooperativas como aportaciones cuyo reembolso, en caso de baja, pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector. Lógicamente cada cooperativa deberá tomar en Asamblea la decisión de reconfigurar o no bajo esta nueva opción su capital. Si así lo hiciera, la cooperativa no tendrá en el futuro impedimento para mantener el capital como fondo propio. No debemos obviar que el coste de la adaptación supone modificar un principio básico de la relación socio-cooperativa en nuestro entorno.

Posteriormente, una revisión de la NIC 32 (2008, párrafo 16 A y B), regula el caso de los instrumentos financiero con una obligación contractual para el emisor de recomprar o reembolsar mediante efectivo u otro activo financiero en el momento de ejercer la opción de com-

⁸ Polo, Lopez -Espinosa y Maddocks (2010) además de comentar las normas del IASB añaden la perspectiva de la normativa contable americana analizando los últimos desarrollos normativos del Financial Accounting Standard Board en materia de contabilidad de Cooperativas.

pra. Como excepción a la definición de un pasivo financiero, un instrumento que incluya dicha obligación se clasificará como un instrumento de patrimonio si reúne una serie de características, siendo la primera, otorgar al tenedor el derecho a una participación proporcional de los activos netos de la entidad en caso de liquidación de la misma. Esta condición, tal y como se abordará más adelante, a nuestro juicio, no se cumple en las sociedades cooperativas, como tampoco se cumple, la condición 16B,b) que exige que el emisor no debe tener otro instrumento financiero o contrato que tenga el efecto de fijar o restringir sustancialmente el rendimiento residual para el tenedor del instrumento con opción de venta.

El debate sobre la clasificación del capital cooperativo como pasivo sigue, no obstante, abierto en el ámbito internacional. Siguiendo la iniciativa tomada previamente en Estados Unidos por el FASB, el IASB emitió en febrero del 2008 un documento de discusión titulado *"Financial Instruments with Characteristics of Equity"*. El documento del FASB inicialmente se aleja de los planteamientos conceptuales del IASB y en lugar de definir exclusivamente los pasivos y aceptar a las partidas de neto de manera residual, fundamenta su análisis en la definición de basic ownership instrument (instrumento básico de propiedad). La idea central de la clasificación como instrumento de neto parte de valorar si existe o no derecho a compartir los activos resultantes de una potencial liquidación.

- El objetivo del documento del IASB es estudiar las dos principales líneas de crítica recibidas, esto es:
- Como aplicar los principios de la NIC 32.

Reflexionar sobre si la clasificación de los principios de la NIC 32 refleja una adecuada distinción entre instrumentos de neto y pasivos financieros.

Entre las circunstancias en las que el IASB asume una inadecuada distinción de fondo propio y exigible se encuentra aquella en la que las empresas quedan sin instrumentos financieros de

patrimonio como consecuencia de clasificarse todos los emitidos como pasivos. Este caso podría asimilarse al de las cooperativas.

El proyecto actualmente conjunto de IASB y FASB se encuentra aún en fase de discusión y se espera la publicación del *Exposure Draft* a lo largo de 2011. Se conocen algunas de las decisiones provisionales adoptadas por el comité que afectan directamente a los intereses de las sociedades cooperativas. En concreto, según el Boletín de Marzo del 2009 (IASB Update), un instrumento financiero en el que la empresa quede obligada a reembolsar, solamente en caso de muerte o retiro, se ha de clasificar como instrumento de patrimonio. El término original utilizado en el comentario es *"retirement,"* que es matizado específicamente para el caso de las sociedades cooperativas ampliándolo a la finalización, renuncia o cese como miembro de una cooperativa.

No era la primera vez que el IASB planteaba esta cuestión en documentos de discusión. Previamente, en Junio del 2006, en un documento que analizaba propuestas de mejora del IAS 32 *"Financial Instruments puttable at fair value and obligations arising on liquidation"* se planteaba el problema de la clasificación de instrumentos de empresas con una vida limitada, al que se asociaba el problema de las empresas en las que se obliga a liquidar las participaciones en caso de jubilación o muerte. El documento se pronunciaba a favor de su consideración como neto.

A pesar de no ser conclusiones definitivas incorporadas a una norma de obligado cumplimiento, se trata de un marco de reflexión en el seno del IASB, que busca una interpretación más racional del contenido de la NIC 32, atendiendo a un conocimiento más detallado de la casuística tan variada y dispar que pueden presentar los instrumentos financieros.

Nos parece bien encaminada la decisión provisional adoptada por el IASB, que de consolidarse, haría innecesarias las últimas modificaciones legislativas en el marco legal de las cooperativas,



La idea central de la clasificación como instrumento de neto parte de valorar si existe o no derecho a compartir los activos resultantes de una potencial liquidación

En lo que respecta a nuestro país, el cambio normativo contable promovido por la Orden EHA 3360/2010, incorpora a nuestra regulación la norma de interpretación CINIIF 2 (2004) del IASB. Como consecuencia, el capital de las cooperativas podrá ser calificado como fondo propio sólo cuando el reembolso en caso de baja pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector o la Asamblea General

Cada cooperativa deberá tomar en Asamblea la decisión, de reconfigurar o no, el capital bajo esta nueva opción

contrarias a los tradicionales principios cooperativos. Quedan sin duda pendientes muchos aspectos relacionados con el encaje de este cambio de rumbo con las líneas maestras del marco conceptual, que como es sabido está a su vez en discusión.

En lo que respecta a nuestro país, el cambio normativo contable promovido por la Orden EHA 3360/2010, incorpora a nuestra regulación la norma de interpretación CINIIF 2 (2004) del IASB. Como consecuencia, el capital de las cooperativas podrá ser calificado como fondo propio sólo cuando el reembolso en caso de baja pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector o la Asamblea General, según establezcan la ley aplicable y los estatutos sociales de la cooperativa y siempre que no obligue a la cooperativa a pagar una remuneración obligatoria al socio o participe y el retorno sea discrecional. El incumplimiento de cualquiera de ambas circunstancias obligará a presentar como pasivo al capital cooperativo.

El regulador consciente de que la calificación como pasivo puro llevaría a tener que considerar como gasto incluso el retorno cooperativo, calculado en función de la actividad cooperativizada, ha recurrido a la opción prevista en la Norma de valoración 9ª del PGC de los instrumentos financieros compuestos. De este modo, dado que con carácter general el derecho del socio al retorno cooperativo puede identificarse desde un punto de vista económico como un componente del instrumento financiero cuyo pago puede ser evitado, la aportación al capital de la cooperativa, se calificará como instrumento compuesto. A pesar de que el reembolso de las aportaciones en caso de baja no sea rehusable o la remuneración no sean discrecionales, la condición de instrumento compuesto del capital permitirá el tratamiento del retorno cooperativo como aplicación del resultado. Lo mismo ocurrirá para la remuneración no obligatoria de interés, que se contabilizará como reparto de beneficio, en aquellas aportaciones de capital calificadas como instrumento compuesto por no ser rehusable su reembolso.

No obstante, la calificación como instrumento compuesto tendrá, a efectos de presentación en balance, las mismas consecuencias que su consideración como pasivo puro. Bastará el incumplimiento de una de las condiciones asimilables a pasivo, reembolso no rehusable o remuneración obligatoria para que el instrumento deje de considerarse como patrimonio neto y tenga que presentarse entre los pasivos exigibles. La norma ha considerado, además, que la valoración inicial del componente de patrimonio neto resultará insignificante, bajo la presunción de que la remuneración pactada con la cooperativa por su aportación, en los supuestos en que ésta sea obligatoria, y el precio de los bienes y servicios que socio y sociedad intercambian, están fijados en su conjunto en términos de valor de mercado.

Tal como prevé el regulador el capital de socios colaboradores o adheridos, cuando no tengan derecho al retorno, quedarían fuera de la calificación de instrumentos compuestos, calificándose como pasivo financiero siempre que la aportación y remuneración sean exigibles.

En la valoración posterior, tanto para los instrumentos calificados como compuestos como para los pasivos no se aplicará coste amortizado, figurarán en balance al coste incrementado en los intereses.

Tal y como hemos mencionado anteriormente, ya se han producido los cambios normativos necesarios en la legislación de cooperativas abriendo la posibilidad de configurar al capital cooperativo como un instrumento de financiación cuyo reembolso en caso de baja del socio pueda ser rehusado incondicionalmente por el consejo rector. Cada cooperativa deberá tomar en Asamblea la decisión, de reconfigurar o no, el capital bajo esta nueva opción. Si así lo hiciera, la cooperativa no tendrá impedimento para mantenerlo como fondo propio. Sin embargo, aquellas cooperativas que mantengan el derecho incondicional de los socios a solicitar el reembolso deberán presentar el capital como pasivo exigible al preparar las cuentas anuales al cierre del 2011. Paralelamente, a fin de evitar incurrir en la

segunda circunstancia mencionada por nueva norma contable, pueden resultar necesarios ciertos ajustes en los estatutos de muchas cooperativas a fin de relativizar la obligación del pago de los intereses, dejando en manos de la Asamblea la decisión de pago del interés anual. La obligación de la remuneración de los retornos parece presentar menor problemática a este respecto.

A la vista del debate abierto a nivel internacional en torno a la clasificación contable del capital cooperativo, en la línea de otros autores (Server y Polo, 2008) eramos partidarios de seguir prorrogando los criterios de delimitación entre fondos propios y ajenos contenidos en la Orden Eco 3614/2003. Si bien es evidente que la actual reforma resuelve un conflicto con el marco conceptual, corre el riesgo de ir en dirección opuesta a las últimas decisiones provisionales del regulador contable internacional⁹.

En nuestra opinión, en línea con la opinión de otros autores (Fernández-Feijoo y Cabaleiro 2007, Cubedo 2007) el capital es un recurso permanente de las cooperativas. Si bien es cierto que los socios poseen el derecho de reembolso de los capitales invertidos, cuando no se haya renunciado al mismo en base a los últimos cambios legislativos, la esencia del contrato que firma el socio al incorporarse a la cooperativa es de vinculación duradera mayoritariamente. La cooperativa necesita la aportación del capital para conformar la sociedad y ejercer una actividad económica y el socio acepta la aportación de un capital con el objetivo último de establecer una relación de trabajo o usuario. Tal y como plantean Fernández-Feijoo y Cabaleiro (2007) el debate se debe orientar al análisis del fondo económico de la relación contractual que implica la aportación de capital cooperativo.

La aportación al capital se traduce en un instrumento necesario para establecer la relación de socio de la cooperativa, tras la cual se pasa a tener dos de las propiedades básicas de los instrumentos de neto: poder político y acceso al excedente. Del mismo modo, cuando se acepte la baja o expulsión del socio, éste

perderá estos dos derechos básicos a la vez que se acepta el reembolso del capital. Bien es sabido que el volumen de capital pierde la facultad de estructurar la asignación de ambos derechos, se ha de tener presente que la condición de socio es innata a la aportación de capital y es la condición de socio la que permite el acceso al poder político y al excedente en la cooperativa.

Si nos centramos en las cooperativas de trabajo asociado, tras una primera etapa de vinculación como trabajador por cuenta ajena, cuando el trabajador accede a la condición de socio y acepta la aportación de un capital, lo hace con la pretensión de mantener una vinculación duradera con la cooperativa. Al tomar esa decisión, la vinculación fundamental que el socio establece va a ser a través de la relación de trabajo estable con la cooperativa, generando nexos que no existen en otras formas de aportaciones en el capital. Sin embargo, la aportación al capital va ser un paso necesario para acceder a esa nueva condición. El socio a partir de ese instante tendrá acceso pleno a participar en la gestión de la cooperativa, otorgándole poder político y acceso a disfrutar del excedente de la cooperativa.

No siempre los lazos establecidos duran hasta el momento final de la vida laboral, por lo que parte de las aportaciones al capital se reembolsarán antes del momento de la jubilación. Aún cuando la entrada y baja libre y voluntaria forma parte de esencia de la relación contractual del socio con la cooperativa, creemos que el fondo de dicha relación es de vinculación duradera, y por tanto, consideramos adecuados los pasos en los que parece encaminar la orientación de la norma internacional, que por otro lado, simplemente suponen mantener los criterios empleados hasta el cierre del 2010.

Bajo una perspectiva dinámica, el abandono de un socio llevará asociada la entrada de nuevos socios con nuevas aportaciones que harán recuperar el capital. La Ley 27/1999 de cooperativas, al igual que otras legislaciones autonómicas, otorga el derecho a reembolsar los capitales en un plazo máximo de 5

⁹ Con la excepción de causa por fallecimiento del socio en el que el reembolso se tendrá que producir el plazo máximo



10 5 años podría ser un horizonte temporal razonable.



La condición de socio no otorga en las cooperativas ningún derecho efectivo sobre el conjunto del neto patrimonial de la cooperativa

años⁹ desde la fecha de baja, período en el cual fácilmente se podrá buscar nuevos socios. Si la cooperativa tiene futuro, la propia dinámica de su actividad permitirá la captación de nuevos socios, ayudando a su recapitalización con su nueva aportación al capital. Aportando el capital mínimo obligatorio, el nuevo socio buscará fundamentalmente trabajo estable, más que una alternativa de inversión. Al adquirir la condición de socio se beneficiará de la incorporación a una empresa cooperativa consolidada con la participación en los excedentes en proporción semejante a los socios de mayor antigüedad. En el caso de que la cooperativa pase por dificultades y tenga pérdidas acumuladas, el socio no podrá retirar el capital sin absorber las pérdidas que le corresponden, según su actividad cooperativizada, y por tanto, la retirada del capital evitará el perjuicio que la acumulación de pérdidas pudiera tener sobre terceros, al menos en la parte atribuible al socio retirado.

La realidad y tipología de las cooperativas es diversa y requiere, más allá de las cooperativas de trabajo asociado, un análisis detallado de la diferente casuística de la relación contractual que implica la condición de socio de la cooperativa. Esta tarea supera el objetivo de este artículo pero se pone de manifiesto la necesidad de promover la investigación en el área.

Además de defender la consideración del capital cooperativo tradicional como fondo propio, creemos importante incorporar a las cuentas anuales información sobre las previsiones de reembolso de capital de la cooperativa en un horizonte temporal próximo¹⁰. La previsión de la retirada de socios por causa de jubilación no presenta mayor dificultad y tienen un claro interés para los usuarios. La memoria se nos antoja como el vehículo más apropiado para este cometido. Otra posibilidad sería proponer la reclasificación anticipada como pasivo de aquella parte de capital afectada por la más que probable obligación de reembolso por causa de jubilación de socios. Hemos de reconocer que estando aún en discusión el encaje conceptual pleno del capital cooperativo como

fondo propio resulta aventurado trabajar sobre una propuesta de reclasificación como exigible a medida que se acercan los plazos de reembolso. No obstante, en nuestra opinión, bajo esta alternativa las cuentas anuales reflejan mejor la esencia del instrumento financiero, que la simple clasificación como pasivo de todo capital que no haya rehusado incondicionalmente a derecho de reembolso. Realizar ajustes legales que lleven a la desnaturalización de la relación socio-cooperativa debido a la presión del modelo de información financiera nos parece un precio excesivo a soportar por el modelo cooperativo.

3.2. RESERVAS

Las vías básicas por las cuales se nutren las reservas en las sociedades cooperativas son la retención del excedente y la cuota que los socios aportan al incorporarse a la cooperativa. La legislación de cooperativas exige destinar, de manera permanente, una parte del excedente al fondo de reserva obligatorio. La dotación exigida supera ampliamente las dotaciones mínimas habituales en las sociedades anónimas y limitadas, y la disponibilidad del mismo se halla sometida a fuertes limitaciones. Paralelamente, al igual que en otras organizaciones, la cooperativa podrá retener el excedente a modo de reservas voluntarias que se podrán calificar como repartibles o no. Por otro lado, al asumir la condición de socio se exigirá aportar, a modo de cuota de ingreso, recursos no recuperables, que se acumularán en el fondo de reserva obligatorio. En el documento *Fondos Propios en las Cooperativas* de AECA (2010) el lector podrá encontrar un exhaustivo detalle de los diferentes requisitos y fondos de reserva a los que las cooperativas se ven sometidas en la dispersa legislación autonómica.

Nos gustaría destacar que la condición de socio no otorga en las cooperativas ningún derecho efectivo sobre el conjunto del neto patrimonial de la cooperativa. El socio, al separarse de la cooperativa, podrá exigir la devolución de las aportaciones de capital que le correspondan. No obstante, de los recursos capitalizados en reservas tan sólo podrá

recuperar los fondos de reserva voluntaria que tengan carácter repartible. El socio carece, por tanto, de derecho de rescate sobre el resto de las reservas y en particular sobre el fondo de reserva obligatorio, salvo la excepción¹¹ de alguna legislación autonómica.

La repercusión patrimonial sobre el socio al destinar el excedente anual a reservas indisponibles, o por el contrario, atribuirlo a retornos, pagados o capitalizados, son evidentes. El socio perderá el control sobre la parte del excedente destinada a reservas, al menos, en el caso del fondo de reserva obligatorio. En las sociedades mercantiles, tal decisión no perjudica patrimonialmente al socio, dado que el resultado capitalizado beneficiará teóricamente la revalorización de la inversión aún cuando los recursos continúen bajo el control de la sociedad. Al separarse de la cooperativa, el socio podrá exigir la devolución de las aportaciones de capital que le correspondan, ya sean las que previamente había aportado, o las generadas por retornos cooperativos capitalizados, así como las reservas que se configuren como repartibles según los estatutos de cada cooperativa.

Esta circunstancia puede generar cierta sensación de frustración en el socio, que en el momento del retiro, tras una larga trayectoria de colaboración, desarrolla una sensación de propiedad sobre los elementos patrimoniales que ahora abandona rescatando parcialmente su valor. Se trata, sin duda, de un hecho de marcado carácter solidario, que es consecuencia directa de la filosofía del movimiento cooperativo, donde el objetivo principal de la asociación de personas es la consecución de una actividad económica que le permita satisfacer sus necesidades económicas, garantizando y protegiendo el futuro de la cooperativa como agente económico necesario para futuras generaciones.

La condición de neto patrimonial de los fondos de reserva no recuperables junto con la devolución de capital no presenta ninguna duda conceptual. Son recursos no retornables a los socios, destinados al fortalecimiento de la cooperativa, que deberán presentarse como

fondo propio. En lo que respecta a las reservas recuperables, tal y como ya señaló el documento *Fondos Propios en las Cooperativas* de AECA (2010, p. 58), su clasificación contable está directamente relacionada con la consideración final que se otorgue al capital cooperativo. Si el incumplimiento del carácter de fondo propio del capital se debe a que el socio tiene derecho incondicional a solicitar el reembolso del capital, este derecho se traslada al reembolso de las reservas que resulten recuperables por parte del socio en el momento de su baja. De ahí que este tipo de reservas se deberán clasificar como pasivo a la vez que el capital. A nuestro juicio, no resulta tan clara esta asociación cuando la clasificación del capital como pasivo se derive de la existencia de una obligación de remuneración. En este caso, aún cuando el socio tenga derecho a recuperar dichas reservas en el momento de su baja, el derecho a rehusar incondicionalmente el reembolso del capital se trasladaría a estas reservas, permitiendo su calificación como fondo propio. Este matiz está contemplado en la introducción de la Orden EHA 3360/2010 aunque en la redacción de las normas particulares no queda claramente expuesto.

Nos gustaría volver a destacar que la verdadera innovación financiera en las reservas de la cooperativa está en aquellas que los socios renuncian a favor del fortalecimiento y consolidación de la propia cooperativa, y que se extiende incluso al momento de la liquidación a favor de otras cooperativas o entidades federativas a las que se hace beneficiaria en Estatutos.

3.3. FONDOS SUBORDINADOS CON VENCIMIENTO EN LA LIQUIDACIÓN DE LA COOPERATIVA

Otra de las operaciones financiación que las sociedades cooperativas presentan como fondo propio es la emisión de aportaciones financieras con vencimiento en la liquidación. Las cooperativas han ampliado sus tradicionales sistemas de captación de recursos financieros ofreciendo una oportunidad de inversión a socios, y en algunos casos, a terceros no socios, que tendrán la posi-

¹¹ Andalucía y Murcia, parcialmente repartible, si los Estatutos lo permiten.



La condición de neto patrimonial de los fondos de reserva no recuperables junto con la devolución de capital

A partir del cierre de 2011 la estructura de resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias cooperativas se mantiene idéntica a la de cualquier otra empresa mercantil

la amenaza fundamental sobre su consideración como fondo propio será su sistema de remuneración. Si la remuneración es de carácter obligatorio para el emisor su encaje como instrumento de patrimonio será imposible

bilidad de invertir sus ahorros en cooperativas sin necesidad de someterse a vinculación adicional. La aportación de estos recursos en ningún caso otorga la capacidad de voto en la Asamblea. La legislación sustantiva ha sido creada y adaptada a las necesidades y peticiones de las sociedades cooperativas de cada comunidad. Probablemente, sea en el País Vasco donde las operaciones realizadas bajo este sistema de financiación han tenido mayor envergadura, con las emisiones realizadas por Eroski y Fagor Electrodomésticos.

Con independencia de que la legislación de cooperativas trate como capital a estas aportaciones, contablemente, hasta el cierre del 2010, siguiendo los criterios impuestos en la norma sobre los aspectos contables del 2003, se consideraban fondo propio siempre que su vencimiento no tuviese lugar hasta la aprobación de la liquidación de la cooperativa y que, a efectos de prelación de créditos, se situarían detrás de todos los acreedores comunes.

Con la entrada en vigor de la nueva norma de cooperativas, su presentación en el balance está condicionada nuevamente a los dos supuestos fundamentales que pueden generara una obligación para la entidad, la no existencia del derecho incondicional a rehusar el reembolso por parte de la cooperativa, así como la obligación derivada de las remuneraciones comprometidas en el contrato de emisión. En nuestro caso, hemos centrado el epígrafe en aquellos instrumentos financieros en los que la sociedad emisora decide el instante del reembolso, que se podrá retrasar hasta la liquidación de la sociedad sin ningún derecho de rescate por parte del tenedor del instrumento. Tan sólo la condición de valor negociable de los mismos aliviará la rigidez en el rescate.

En este caso, la amenaza fundamental sobre su consideración como fondo propio será su sistema de remuneración. Si la remuneración es de carácter obligatorio para el emisor su encaje como instrumento de patrimonio será imposible. Por otro lado, el derecho de rescate queda reducido a un importe nominal absolutamente independien-

te al activo neto. La última reforma de la NIC 32 (2008, párrafos 16C y D), regulando instrumentos que imponen a la entidad una obligación de entregar a terceros una parte proporcional de los activos netos de la entidad, sólo en el momento de la liquidación, tampoco parece de aplicación a estos instrumentos dado que su derecho de rescate no presenta ninguna vinculación proporcional al activo neto en el momento de la liquidación.

4. EL RESULTADO DE LA COOPERATIVA

Otro de los cambios más significativos de la entrada en vigor de la Orden EHA 3360/2010 se ha producido sobre la cuenta de pérdidas y ganancias. A partir del cierre de 2011 la estructura de resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias cooperativas se mantiene idéntica a la de cualquier otra empresa mercantil, que integrará el resultado de explotación, resultado financiero, resultado antes de impuestos y resultado del ejercicio. Por otro lado, en el caso de existir operaciones interrumpidas, las cooperativas, al igual que el resto de las empresas, deberán presentar separadamente el resultado de las mismas.

La estructura típica de la cuenta de pérdidas y ganancias se adaptará para incorporar operaciones específicas de las sociedades cooperativas, como pueden ser las operaciones de éstas con sus socios, tales como la adquisición de bienes, compras de materias primas o la adquisición de servicios de trabajo y la dotación al fondo de educación.

La norma sobre aspectos contables de las cooperativas aprobada en 2003 estableció un modelo de cuenta de pérdidas y ganancias en el que, tras el cálculo del resultado del ejercicio, se determinaba una nueva variable de resultado empresarial denominada excedente de la cooperativa. Las operaciones que, por ser específicas de las cooperativas, se presentaban de manera separada al resto de los ingresos y gastos eran dos:

1. Los intereses por las aportaciones al capital social y otros fondos.

2. La dotación o los ingresos imputables al fondo de educación, formación y promoción.

Esta estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias implicaba aceptar la remuneración del capital como partida que minoraba del resultado. El excedente de la cooperativa representaba el beneficio generado por la cooperativa una vez remuneradas todas las fuentes de financiación que ésta ha utilizado, incluido el capital social que se consideraba como fondo propio en todo caso.

La consideración de la remuneración de una partida de fondo propio como gasto no resulta coherente con la normativa contable internacional. El párrafo 35 de la NIC 32, al referirse a los dividendos, señala que la distribución a los tenedores de un instrumento de patrimonio será cargada directamente contra el patrimonio. Tan sólo se concibe como gasto la remuneración a pasivos exigibles. Esta misma idea se puede extraer de la norma de valoración 9ª, apartado 4, del PGC cuando mantiene que cualquier transacción que realice la empresa con sus propios instrumentos se registrará en el patrimonio neto, como una variación de fondos propios, sin poder registrar resultado alguno en la cuenta de pérdidas y ganancias.

La nueva norma sobre contabilidad de cooperativas incorpora a nuestro ordenamiento la coherencia necesaria con el marco conceptual de la contabilidad, permitiendo que la remuneración del capital sea considerada como gasto cuando el capital sea clasificado como pasivo, en cuyo caso, su remuneración será una partida adicional de los gastos financieros de la empresa. Si el capital pasa a clasificarse como un instrumento compuesto, la remuneración del interés se tratará como gasto en la medida que sea obligatoria. Por lo demás, la remuneración al capital que en el balance se presenta dentro de los fondos propios, se considerará como distribución o aplicación del resultado.

La remuneración a las participaciones y otros fondos subordinados con venci-

miento en la liquidación recibe el mismo tratamiento que el de las aportaciones al capital. Si la cooperativa queda obligada a remunerar estas aportaciones, el instrumento financiero se clasificará como compuesto y su remuneración será un gasto del resultado financiero.

Por otra parte, como bien es sabido, las sociedades cooperativas quedan obligadas por las diferentes legislaciones autonómicas o, en su caso, la Ley estatal, a destinar parte de sus excedentes al fondo de reserva obligatorio y fondo de educación, formación y promoción. Las distintas normas que desarrollan los aspectos jurídicos de las sociedades cooperativas interpretan como distribución de excedentes tanto la dotación a este fondo como la dotación al fondo de reserva obligatorio. De hecho, la cantidad que las cooperativas han de destinar a estos fondos es porcentual al excedente, en cuya definición pueden existir diferencias según la legislación que tengamos que aplicar.

Contablemente, sin embargo, dicha dotación al fondo de educación es considerada como gasto. Se trata de recursos que la empresa queda obligada a destinar a actividades diferentes al objeto social de la cooperativa y que aunque, sean los órganos internos de la propia cooperativa los que decidan el destino final concreto de los mismos, han de considerarse como recursos exigibles para la cooperativa. La naturaleza de la obligación derivada del fondo de educación es clara en el marco teórico contable, y por consiguiente, la contrapartida dará lugar a un gasto para la cooperativa. A este respecto, la propuesta de la nueva norma de contabilidad de cooperativas supone simplemente un cambio de ubicación de la partida de gasto dentro del modelo de la cuenta de resultados.

Hasta el cierre del ejercicio 2010 se presentaban de modo separado al determinar el excedente de la cooperativa, facilitando con los resultados a nivel previo, saldo de pérdidas y ganancias, la comparabilidad con los resultados con otras sociedades mer-



tras la entrada en vigor de la Orden 3360/2010 la dotación al fondo de educación se considera un componente más de los gastos de explotación

cantiles, no sometidas a esta obligación. Esta solución no encaja en la estructura de cuenta de resultados que propone las NIC/NIIF, donde no se contempla la posibilidad de presentar resultados diferentes a los calculados en la cuenta de pérdidas y ganancias propuesta por el PGC del 2007, impidiendo así la determinación de los excedentes de la cooperativa. De este modo, tras la entrada en vigor de la Orden 3360/2010 la dotación al fondo de educación se considera un componente más de los gastos de explotación, presentándose de modo independiente en una rúbrica independiente.

En aquellas autonomías donde la legislación exija la separación de resultados cooperativos, extracooperativos u otros, la memoria de las cuentas anuales será el instrumento utilizado para ofrecer esta información.

5. CONCLUSIONES

El proceso de armonización internacional de la elaboración y emisión de información financiera se plantea centrado en las estructuras más convencionales de los agentes económicos, sin tener presente realidades específicas como la de las sociedades cooperativas. La aplicación indiscriminada de una normativa común a una amplia diversidad de agentes involucrados en las relaciones económicas puede generar efectos no deseados que alejen la información financiera del objetivo de imagen fiel pretendido.

Con la entrada en vigor de la Orden EHA 3360/2010, se incorpora a nuestra regulación la norma de interpretación CINIIF 2 (2004) del IASB. Como consecuencia, el capital de las cooperativas se calificará como fondo propio sólo cuando su reembolso en caso de baja pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector o la Asamblea General, y siempre que no obligue a la cooperativa a pagar una remuneración obligatoria al socio o participe y el retorno sea discrecional. El incumplimiento de cualquiera de ambas circunstancias obligará a presentar como pasivo al capital cooperativo. A nues-

tro juicio, hubiera sido más acertado esperar al avance del debate abierto en el ámbito internacional que la aceptación de las propuestas de la interpretación actualmente en vigor en la norma internacional. Este paso va a ocasionar movimientos de renuncia a parámetros clásicos del modelo cooperativo que pueden resultar innecesarios en el futuro, por ir en dirección opuesta a las decisiones provisionales más actuales del regulador contable internacional.

La solución al debate sobre la consideración contable del capital cooperativo pasa por plantear un análisis del fondo económico de la relación contractual que implica la aportación de capital cooperativo. La realidad y tipología de las cooperativas es diversa y requiere un análisis detallado de la diferente casuística de la relación socio cooperativa.

En nuestra opinión, el capital es un recurso permanente de las cooperativas, que debería figurar como fondo propio. Si bien es cierto que los socios poseen el derecho de reembolso de los capitales invertidos, la esencia del contrato que firma el socio al incorporarse a la cooperativa es de vinculación permanente. La aportación al capital se traduce en un instrumento necesario para establecer la relación de socio de la cooperativa, imprescindible para acceder a dos de las propiedades básicas de los instrumentos de neto en la cooperativa: el poder político y el acceso al excedente. Bien es sabido que el volumen de capital pierde la facultad de estructurar la asignación de estos derechos, pero mantiene la potestad de acceso a los mismos.

La condición de socio no otorga en las cooperativas un derecho efectivo sobre el conjunto del neto patrimonial de la cooperativa. El socio, al separarse de la cooperativa, podrá exigir la devolución de las aportaciones de capital que le correspondan. No obstante, de los recursos capitalizados en reservas tan sólo podrá recuperar los fondos de reserva voluntaria que tengan carácter repartible. El socio carece, por tanto, de derecho de

Con la entrada en vigor de la Orden EHA 3360/2010, se incorpora a nuestra regulación la norma de interpretación CINIIF 2 (2004) del IASB

rescate sobre el resto de las reservas y en particular el fondo de reserva obligatorio. Se trata de una característica básica del movimiento cooperativo en nuestro país, de marcado carácter solidario.

Las cooperativas presentarán a partir de las cuentas anuales del 2011 una cuenta de resultados semejante al de otras organizaciones mercantiles en cuanto a estructura de resultados. No obstante, a fin de realizar un juicio adecuado de los resultados, el analista deberá seguir teniendo presente la implicación que sobre la variable resultado pueden llegar a tener partidas como la remuneración al capital o la dotación al fondo de educación.

Nos parece bien encaminada la decisión provisional adoptada por el IASB, según la cuál, un instrumento financiero en el que la empresa quede obligada a reembolsar solamente en caso de muerte o retiro, se clasifique como instrumento de patrimonio. De consolidarse esta decisión, haría innecesarias las últimas modificaciones legislativas en el marco legal de las cooperativas, contrarias a los tradicionales principios cooperativos. Quedan pendientes muchos aspectos relacionados con el encaje de este cambio de rumbo con las líneas maestras del marco conceptual, que a su vez está en proceso de discusión.

Referencias Bibliográficas

- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). (2010a): "Fondos Propios de las Cooperativas", *Documento nº 1. Serie Contabilidad de Cooperativas*.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA). (2010b): "El Fondo de Educación, Formación y Promoción", *Documento nº 2. Serie Contabilidad de Cooperativas*.
- Cubedo Tortonda, Manuel. (2007): "El régimen económico de las sociedades cooperativas: situación actual y apuntes para una futura reforma", *CIEREC-España nº 58*, Agosto: 161-187.
- European Foundation for Public Policies (EZAI) (2011): "Los fondos de Reserva en las Sociedades Cooperativas Europeas", *Position Paper*. www.ezai.mcc.es.
- Fernández Feijoo Souto, Belén y Cabañero Casal, M^a José. (2007): "Clasificación del capital social de la cooperativa: una visión crítica", *CIEREC-España nº 58*, Agosto: 7-29.
- International Accounting Standards Board (2003): "Instrumentos financieros: presentación", Norma Internacional de Contabilidad NIC32.
- International Accounting Standards Board (2004): "Aportaciones de socios de entidades cooperativas e instrumentos similares", CINIIF 2.
- International Accounting Standards Board (2006): "Financial Instruments puttable at fair value and obligations arising on liquidation", Exposure Draft of proposed Amendments to IAS 32 and IAS 1. Junio
- International Accounting Standards Board (2008): "Financial Instruments with Characteristic of Equity", *Discussion Paper*. Febrero.
- Martín Lopez, Sonia, Lejarriaga Pérez de las Vacas, Gustavo e Iturrioz del Campo, Javier. (2007): "La naturaleza del capital social como aspecto diferenciador entre las cooperativas y las sociedades laborales", *CIEREC-España nº 58*, Agosto: 59-82.
- Polo Garrido, Fernando. (2007): "Impactos de las Normas Internacionales de Información Financiera en el régimen económico de las sociedades cooperativas", *CIEREC-España nº 58*, Agosto: 83-108.
- Polo Garrido, Fernando, López-Espinoza, Germán y Maddocks, John. (2010): "The International Diversity of Co-operative: Concerns for Accounting Standards Setters", European Accounting Association 33rd Annual Congress, Istanbul, Turkey.
- Server Izquierdo RJ, Polo Garrido, Fernando. (2008): "La adaptación al Plan General Contable de 2007 de las normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Especial XIII Encuentro AECA*. 83-85.



Vender más, innovando

directTto



Espacio **Tecnológico** Regional

www.directtomurcia.es

La solución tecnológica para tu pyme



Consejería de Universidades, Empresa e Investigación

LOS PRINCIPALES FACTORES DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA FAMILIAR

Pedro Juan Martín Castejón

*Investigador de la Cátedra de Empresa Familiar
Universidad de Murcia*

INTRODUCCIÓN

El concepto de empresa familiar y su definición ha sido materia de muchas investigaciones, además de estudios especializados al respecto. Hay investigadores que afirman que el hecho de que la empresa sea familiar o no, es una cuestión que se determina por la distribución de la propiedad. Otros sostienen que depende de la persona que lleva el control en la empresa. Para otros lo determina la continuidad de la propiedad de la empresa por parte de los miembros de la familia. Finalmente, para otros, es la combinación de algunas o todas las características anteriores. A modo de resumen, podemos decir que la principal característica que posee este tipo de empresa es que está conectada a la familia, puesto que ésta posee una influencia directa en la dirección y en el control de la misma (Fuentes, 2007). Por lo demás, las características son exactamente iguales a las otras empresas. Sin embargo, el que dentro de la organización se mezcle lo laboral y familiar tiene unas ventajas y unos inconvenientes ya que no siempre se sabe separar una parte de la otra dentro de la empresa (Hall y Nordqvist, 2008).

En referencia a los diferentes tipos de empresas familiares, por un lado, existen algunas referencias de autores que caracterizan estas organizaciones por ser inflexibles, cargadas de tradiciones y resistentes al cambio (Casillas et al., 2010). Por otro lado, otros expertos consideran a las empresas familiares como organismos muy eficientes, capaces de generar un gran número de empleos y riqueza. Contempladas estas dos perspectivas, parece ser que la empresa familiar está ante el dilema de posicionarse y orientarse al mercado y lograr así la máxima eficiencia u

orientarse y posicionarse hacia la familia, para atender sus necesidades. Una muestra de lo difícil que puede resultar encontrar el punto de equilibrio entre ambas perspectivas, es el hecho que son muy pocas las que llegan a la tercera generación. Por ello resulta interesante analizar la dinámica que se produce entre ambas instituciones, empresa y familia, cuando se relacionan a través de la empresa familiar.

ANÁLISIS DE LA DINÁMICA EN LA EMPRESA FAMILIAR

En la empresa familiar, como en todas las organizaciones, los conflictos están al orden del día. Pero en la empresa familiar toma un mayor protagonismo, ya que la familia es el grupo primario por excelencia, el de las relaciones "cara a cara" más intensas, en donde tienen mayor presencia los afectos y las pasiones. El hecho de que la familia sea un grupo pequeño y primario no significa que no sea complejo, ya que la intimidad de las relaciones que se establecen entre sus miembros genera tensiones permanentes que pueden degenerar en conflictos. Por otra parte, la empresa es una organización compleja, plural, y dinámica. Como tal, afrontará desafíos externos provenientes del entorno competitivo, e internos debidos a la presencia de diferentes perspectivas de sus directivos, que pueden generar enfrentamiento de intereses y conflictos personales (Corona, 2005). En suma, la empresa familiar se encuentra en la intersección entre los sistemas familiar y empresarial. Ambos sistemas desde su nacimiento tienen objetivos muy distintos, ya que el propósito de la empresa es generar beneficios y el de la familia es generar armonía para cuidar y desarrollar personas. Además, la empresa está bajo el ámbito de la cultura organizacional

la principal característica que posee este tipo de empresa es que está conectada a la familia, puesto que ésta posee una influencia directa en la dirección y en el control de la misma

la empresa familiar se encuentra en la intersección entre los sistemas familiar y empresarial

Las principales causas que originan desequilibrio entre ambos sistemas las podemos encontrar en el hecho de no saber clarificar los objetivos e identificar correctamente los espacios y momentos que corresponden a cada sistema



eficiente, por ello tienen una especial relevancia aspectos tales como los objetivos, los resultados, la lógica racional, las relaciones formales y el trabajo de las personas. Frente a estos valores, la familia se encuentra bajo el dominio de una cultura relacional-afectiva y en consecuencia sus valores son por el contrario el desarrollo de los aspectos emocionales, las expectativas, los lazos de sangre, las relaciones informales y una cultura familiar que valora a sus miembros por lo que son y no por lo que hacen. En consecuencia cuando ambos sistemas se juntan sin ningún tipo de control, planificación y prevención, se producirá un incremento en la probabilidad de que surjan conflictos que pueden ser muy destructivos tanto para los resultados de la empresa como para la estructura familiar (Björnberg y Nicholson, 2007).

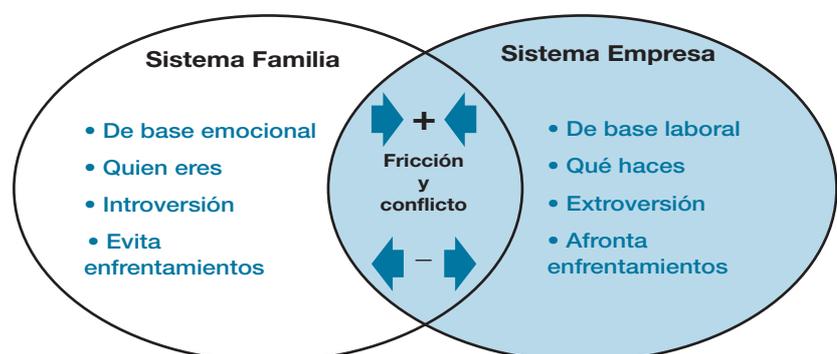
Las principales causas que originan desequilibrio entre ambos sistemas las podemos encontrar en el hecho de no saber clarificar los objetivos e identificar correctamente los espacios y momentos que corresponden a cada sistema. Pues, el hecho de no tener claro lo que corresponde a cada uno de estos sistemas, va a dar lugar a comportamientos y decisiones inadecuadas que generan muchas tensiones familiares y un bajo rendimiento en la empresa (Casillas et al., 2010). Para comprender la dinámica de la empresa familiar, los profesores Taguris y Davis (1980)

elaboraron un modelo de dos sistemas. En dicho modelo, la dinámica de una empresa familiar puede explicarse gráficamente mediante la unión de dos círculos, donde se observa un área de intersección llamada "zona de conflicto". Para facilitar el entendimiento de la propuesta acerca de qué factores atacar y describir luego las acciones recomendadas con base en ellos, vemos que ocurre si intentamos separar un poco ambos círculos. ¿Qué ocurre con el área de intersección? Se reduce. ¿Qué significa esto? Que el potencial de conflicto también se reduce. Lo que esta figura representa es que en la medida que se separen los sistemas familiar y de empresa, también se reducirán los conflictos (ver Figura 1). Por lo tanto, separar los círculos significa clarificar objetivos, respetar los papeles e identificar correctamente los espacios y momentos que corresponden a cada sistema. Además, el hecho de no tener claro lo que corresponde a cada uno de estos sistemas, van a dar lugar a comportamientos y decisiones inadecuadas que generan tensiones y un bajo rendimiento en la empresa (Monreal et al., 2002).

Es necesario tomar conciencia de los conflictos que surgen en las empresas familiares para comprender la dinámica del negocio familiar y para ver cómo interactúan los individuos implicados en su calidad de propietarios, directivos y miembros de la familia. Ya que

Figura 1
Áreas de fricción y conflicto en la empresa familiar

LOS SISTEMAS QUE COMPONEN LA EMPRESA FAMILIAR



los diferentes puntos de vista de cada colectivo pueden describir perspectivas distintas y enfrentadas. Por ello, es necesario tener un claro conocimiento de la dinámica familiar para ver las posturas de cada uno y, sobre todo, establecer reglas claras con el fin de garantizar que las cosas irán bien en el presente y futuro de la organización.

PRINCIPALES CAUSAS DE CONFLICTO

El mundo de los conflictos en el escenario de las empresas familiares, como hemos visto en el epígrafe anterior, puede llegar a ser muy variado. Pero la raíz de todas las causas del conflicto se encuentra en la separación entre los asuntos familiares y empresariales (Astrachan *et al.*, 2001). A continuación, vamos a exponer las principales causas de conflictos que se derivan de la confusión entre ambos sistemas, según el investigador Belaustegoigoi-tía (2003):

1. *Patrones inadecuados de comportamiento dentro de la empresa.* Los miembros de la familia tienden a interactuar de la misma manera, independientemente de que se encuentre en el ámbito familiar o empresarial.

2. *Organización no eficiente.* Una de las principales fuentes de conflicto en estas empresas se debe a una mala organización, la cual tiene su origen en el diseño ineficaz de su estructura. En ocasiones, por respetar acuerdos de orden familiar, las empresas no se organizan eficientemente.

3. *Exceso de miembros de la familia en la organización.* En ocasiones es claro que los negocios no pueden soportar a tantos familiares, a menos que la empresa misma crezca. La incorporación de parientes debe ser congruente con la estrategia de la empresa.

4. *Remunerar a los miembros de la familia considerando sólo el hecho de que son miembros de la familia.* Aunque si la situación se analiza desde la perspectiva empresarial, es notorio que está cometiéndose una injusticia y, a la vez, se cae en otro error: se desmotiva a las personas más rentables y

comprometidas de la organización. Asignar retribuciones más justas y eficaces es una forma de separar los sistemas empresarial y familiar.

5. *Comportamientos inadecuados en la esfera de lo familiar o de la empresa.* Otra de las consecuencias de no separar estos dos sistemas se hace patente cuando en ocasiones se pueden realizar trabajos o discutir temas de empresa en tiempos y espacios destinados a la familia, o viceversa.

Además de los conflictos asociados a la incorrecta separación de ambos sistemas, también están los conflictos generados por una deficiente gestión de las relaciones emocionales y de la comunicación. Ya que, la deficiente gestión de las relaciones emocionales hace que los asuntos de la empresa no se manejen con la lógica necesaria. Además, el deterioro de las relaciones afectivo emocionales familiares conducen a la inflexibilidad en el manejo de la empresa, a la intransigencia e irracionalidad en las decisiones (Gersick *et al.*, 1997). Para ello, hay que evitar que la informalidad del trato en el grupo familiar, se traslade a una organización profesional como lo es la empresa. Asimismo, aunque muchos miembros de las familias puedan pasar juntos mucho tiempo, esto no garantiza que haya una buena comunicación entre ellos. Ya que, la buena comunicación depende de otros factores, entre los cuales se encuentran en primer lugar la que denominamos "escucha activa", ya que para establecer una buena comunicación primero hay que ser un buen receptor. En segundo lugar, elegir el "medio de comunicación" adecuado. En las empresas familiares se abusa de la comunicación verbal, aunque eficaz, esta forma de comunicación en ocasiones resulta imprecisa. La comunicación escrita puede clarificar puntos y ser duradera. Es importante saber cuándo puede utilizarse la comunicación escrita y cuándo conviene usar otro tipo de comunicaciones. Finalmente, en tercer lugar, establecer una "comunicación ética". En otras palabras, siempre conviene decir las cosas con claridad y honestidad, cuidando siempre las for-

Las principales causas de conflictos que se derivan de la confusión entre ambos sistemas:

- Patrones inadecuados de comportamiento dentro de la empresa.**
- Organización no eficiente.**
- Exceso de miembros de la familia en la organización.**
- Remunerar a los miembros de la familia considerando sólo el hecho de que son miembros de la familia.**
- Comportamientos inadecuados en la esfera de lo familiar o de la empresa.**



Cuadro 1. **Diferencias de comunicación**

Comunicación familiar vs Comunicación empresarial	
Afectiva Informal Implícita Condicionada por la historia familiar Jerarquía natural por roles	Operativa Formal Explícita Condicionada por la cultura empresarial Jerarquías y competencias

mas de decir las cosas a la hora de transmitir los mensajes, sobre todo cuando se trata de asuntos familiares, pues hay que tener en cuenta que una comunicación deficiente puede ser la principal causa de tensiones familiares, que después pueden terminar en conflictos empresariales. En el Cuadro 1 se pueden observar las principales diferencias que existen entre la comunicación que se tiene en la empresa y la que hay en la familia.

RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS

Ante el conflicto hay que tomar decisiones y actuar. Si pretendemos defender la empresa, ésta tiene principios y reglas que son externas a la familia, aunque tengan repercusiones en ella. No defenderla puede terminar, no sólo con la empresa, sino con la familia misma. Ya que, hay que tener en cuenta que en la empresa familiar la causa de su fracaso o éxito no es tan sólo de naturaleza mercantil, sino también psico-emocional, pues las relaciones interpersonales de la familia propietaria de la empresa tienen una gran responsabilidad en el éxito o fracaso de la gestión de la misma (Belaustegoigoi-tía, 2003). Por ello, aplicar soluciones basadas en la justicia legal puede resolver un problema puntual, pero el conflicto de fondo lejos de desaparecer queda pendiente y genera posteriormente otros nuevos conflictos. Otro de los inconvenientes es que provocaban resentimientos entre algunos familiares, ya que siempre resulta que del proceso judicial, una de las partes sale como vencedora y la otra como perdedora, generando ello un engrosamiento del conflicto de base. En

estos casos, hay soluciones menos formales que pueden funcionar muy bien, siempre que los miembros de la familia se muestren dispuestos a acatarlas. A continuación se recogen las distintas formas de actuación para resolver situaciones en las que no se cuenta con el adecuado consenso familiar.

a) Sistema de arbitraje

El arbitraje es una fórmula voluntaria para prevenir y solucionar conflictos y una alternativa a la vía judicial, que es más radical. Es un procedimiento voluntario en el que se encomienda a la tutela del árbitro la resolución de un conflicto y tiene el mismo valor que una sentencia judicial dictada por los tribunales de justicia. Pues, la Ley de Arbitraje (Ley 36/1988, de 5 de diciembre), confiere al laudo el rango de sentencia judicial firme. Las principales ventajas que presenta el arbitraje frente al proceso judicial son: simplicidad, rapidez, flexibilidad y menor coste. Asimismo, la Ley limita las cuestiones que no pueden ser objeto de arbitraje: aquellas en las que haya recaído sentencia judicial firme, asuntos sobre los que las partes no tengan poder de disposición y cuestiones en las que tenga que intervenir el Ministerio Fiscal y asuntos laborales.

b) Sistema de mediación

La mediación tiene su fundamento en la equidad, en la privacidad, en la libertad de las personas para solucionar sus propios asuntos, y en los legítimos intereses de todas las personas que de un modo u otro se vean afectadas por un conflicto. La intervención del mediador se define esencialmente



como el de aquella persona que busca acercar las partes, restablecer mecanismos de comunicación, propiciando el diálogo que aclara percepciones y malos entendidos. La mediación es un instrumento interesante en la posibilidad de transformación de situaciones de conflicto en patrones de acción de naturaleza colaborativa. Asimismo, basa su fundamento en la voluntad de las partes de dialogar. Para ello, las personas que decidan acudir a la mediación deben hacerlo de modo abierto y dispuestas al diálogo, por muy distantes que sean sus respectivas posturas. En definitiva, la mediación pretende plantear aspectos comunes sobre los que pueda construirse un acuerdo que satisfaga a ambas partes. La mediación no culmina en la obtención de una solución impuesta por el mediador, sino en un acuerdo negociado por las partes según su propio criterio y con la ayuda del mediador. Por ello, el mediador deberá actuar como "facilitador" de la comunicación entre las partes, pero también deberá diagnosticar la naturaleza del conflicto, procediendo a derivar su tratamiento a quien pudiera corresponder, preventivamente, cuando un conflicto supuestamente puntual pueda repetirse en el futuro.

c) Sistema de evaluación neutral

La evaluación neutral es un proceso mediante el que un tercero, experto e independiente de las partes, emite un informe respecto a las posiciones de cada parte, así como un sumario de recomendaciones sobre las que las partes puedan construir su propio acuerdo y resolver sus desavenencias. Desde su imparcialidad y experiencia profesional, el auditor que las partes elijan libremente ayuda a cada una a valorar sus respectivas posturas. Además, el auditor plantea en su informe recomendaciones independientes sobre las que las partes puedan construir un acuerdo que satisfaga a ambas. La evaluación neutral no culmina en la obtención de una solución impuesta por el auditor, sino en el posterior acuerdo que las partes puedan alcanzar como resultado del análisis y recomendaciones de éste.

d) Negociación interna

La negociación es por excelencia la estrategia de gestión y manejo de conflictos. Para poder utilizarla es necesario separar las personas de los problemas, concentrarse en los intereses y no en las posiciones, y encontrar una solución de beneficio recíproco. Todas las propuestas anteriores son instrumentos básicos de la "negociación interna" que producen una gran tranquilidad a las familias y enormes beneficios a las empresas (Martín, 2009). Sin embargo, habitualmente se tiene la idea que se negocia con los de fuera, proveedores, clientes, competidores, etc., y nos olvidamos de negociar con los de dentro. No es de extrañar por lo tanto que en las empresas familiares la mayoría de los conflictos se resuelvan con la imposición de la idea, o con la exclusión de aquél que no es afín con la forma planteada de resolver la situación. Por ello, instrumentar procedimientos de negociación para los asuntos internos que habitualmente están disimulados en una empresa familiar aumenta notablemente la capacidad de sus miembros para resolver los conflictos. Contar con esta metodología facilita enormemente el camino que armonice los intereses y las necesidades de la familia con los de la empresa.

A MODO DE CONCLUSION: COMO PREVENIR LOS CONFLICTOS

Las empresas familiares son organizaciones con una gran carga emotiva, la mutua invasión que producen familia y empresa en el ámbito de las empresas familiares crea una fuente generadora de conflictos, que independientemente se manifiesten o no, siguen estando en cada uno de los dos sistemas (Pérez *et al.*, 2007). Por esta razón, la dimensión familiar, que ejerce una gran influencia debe ser correctamente canalizada en la empresa, con la idea de lograr que su impacto sea positivo. Por ello, a continuación, vamos a señalar algunas ideas que pueden ayudar a reducir el potencial de conflicto y mejorar la marcha en las organizaciones familiares.

No es de extrañar por lo tanto que en las empresas familiares la mayoría de los conflictos se resuelvan con la imposición de la idea, o con la exclusión de aquél que no es afín con la forma planteada de resolver la situación. Por ello, instrumentar procedimientos de negociación para los asuntos internos que habitualmente están disimulados en una empresa familiar aumenta notablemente la capacidad de sus miembros para resolver los conflictos



es aconsejable establecer un procedimiento de resolución de conflictos, el cual debe convertirse en parte de la "cultura empresarial"

En primer lugar, todos los miembros de la familia que, de alguna manera, se relacionen con la organización deben conocer las cuestiones fundamentales de ésta y lo que se espera de ellos. Para este fin, existe el "protocolo familiar", que debe ser dado a conocer a todos los familiares. Este documento establece las líneas en torno a los asuntos empresariales que le competen a la familia. La creación de un protocolo familiar (reglamento interno de funcionamiento) representa un elemento indispensable para evitar la generación de conflictos y contribuye a la resolución de los mismos cuando logran atravesar esa barrera. En segundo lugar, hacer una *división clara de las funciones* es fundamental, no sólo para lograr una especialización en el trabajo, sino también para evitar confusiones. Es importante que todos los miembros de la organización tengan claro lo que deben hacer y lo que se espera de ellos. Finalmente, se debe crear un "Consejo de Familia", para mediar y solucionar los conflictos, ya que pueden actuar como foros de debate, de modo que pueden plantearse abiertamente los temas relativos a la familia y a la empresa. Para que resulte efectivo, debe tener un coordinador, una periodicidad establecida y una agenda clara con los temas que se van a tratar en cada una de sus reuniones.

En definitiva, es aconsejable establecer un procedimiento de resolución de conflictos, el cual debe convertirse en parte de la "cultura empresarial", y todos los miembros de la familia deben conocerlo perfectamente. Además, debe de incluirse en el "protocolo familiar". No importa el mecanismo que se use, lo importante es que logre evitar los puntos muertos originados por los conflictos y permita el desarrollo y crecimiento de las dos instituciones: la familia y la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

Astrachan, J., Klein, S., y Smyrnios, K. (2001): "The F-PEC Scale of Family

Influence: A proposal for solving the Family Definition Problem". Family Business Review, 15 (1), pp. 60-75.

Belaustegoigoitia, I. (2003): *Empresa Familiar. Su dinámica, equilibrio y consolidación*. Editorial Mc Graw Hill. Madrid.

Björnberg, A.; Nicholson, N. (2007): "The family climate scales – development of a new measure for use in family business research". *Family Business Review, 12*, pp. 229-246.

Casillas, J.; Moreno, A.; Barbero, J. (2010): "A configurational approach of the relationship between entrepreneurial orientation and growth of family firms". *Family Business Review, vol. 23, nº 1*, pp. 27-44.

Corona, J. (2005): *Manual de la Empresa Familiar*. Editorial Deusto, Barcelona.

Delgado, S. (2011): "Claves del éxito y fracaso en las empresas familiares". Disponible ideas parpymes: <http://www.ideasparapymes.com/contenidos/empresas-familiares-negocios-pymes-coaching.html>

Fuentes, J. (2007): *De padres a hijos. El proceso de sucesión en la empresa familiar*, Editorial Pirámide, Madrid.

J. Monreal, G. Sánchez, A. Meroño y R. Sabater (2009) "La gestión de las empresas familiares: un análisis integral", Civitas, Pamplona.

Martín, H. F. (2001): "Is family governance an oxymoron?" *Family Business Review, vol. 14, nº. 2*, pp. 91-96.

Monreal, J., Calvo-Flores, A., García, D., Meroño, A., Ortiz, P. y Sabater, R. (2002): *La empresa familiar: Realidad económica y Cultura empresarial*. Editorial Civitas, Madrid.

Pérez, M.J., Basco, R., García-Tenorio, J., Giménez, J., y Sánchez, I. (2007): *Fundamentos en la dirección de la empresa familiar*. Editorial Thomson,

Madrid. Ruiz, J. (2001): *A propósito del conflicto*. Editorial U. De A.

Sánchez-Crespo, A. J. (2009): *El Protocolo Familiar. Una aproximación práctica a su preparación y ejecución*, Edita Sánchez-Crespo Abogados y Consultores, Madrid.

ANÁLISIS INTERDISCIPLINAR DE LA FUNCIÓN Y PROCESO DE INNOVACIÓN EN UN MODELO ECONÓMICO EVOLUTIVO Y SOSTENIBLE

Eduardo Bueno Campos

*Catedrático de Economía de la Empresa de la UAM
y Vicepresidente 1º de AECA*

Mari Paz Salmador Sánchez

Profesora Titular de Organización de Empresas de la UAM

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo mostrar un marco de análisis para la reflexión que permita un proceso de construcción o una guía para la definición de unas directrices que conduzcan a la formalización de un modelo de gobierno efectivo, a la vez que eficiente, de la producción o creación de valor de un modelo económico de crecimiento basado en el papel del conocimiento tecnocientífico como recurso productivo crítico y estratégico, así como en su transferencia efectiva a la sociedad, al mercado global, para convertirlo en innovación. Concepto y función que representa, a la vez, la "clave y la solución" a los problemas globales de la humanidad en este siglo XXI.

En consecuencia, un buen gobierno del conocimiento y de su conversión en innovación para el sistema económico se configura como el proceso o la función que permita crear una dinámica de naturaleza evolutiva para lograr un desarrollo sostenible para la economía global y para las naciones en particular en las décadas próximas.

La naturaleza evolutiva y adaptativa que presenta y requiere el nuevo modelo, evidencia la complejidad del sistema socioeconómico de esta época y de las organizaciones e instituciones que lo conforman; por ello se precisa de una adecuada gobernanza basada en conocimiento y orientada a la innovación para hacer frente a dicha complejidad y evitar situaciones de crisis, secuencias de "burbujas" y sus correspondientes "pinchazos", como se ha venido manifestando en las dos últi-

mas décadas del siglo pasado y primera del XXI, procesos conducentes a situaciones de recesión económica y a colocar al sistema "al borde del caos", así como, con mayor o menor intensidad, a los países principales de la OCDE en este tiempo (Bueno, 2008 y 2010b).

En el epígrafe siguiente se pone el acento en el análisis de la situación actual de la sociedad y de su economía, desde la perspectiva de su configuración y actuación como "sociedad de la información". La observación de su *modus operandi* y de los efectos no conocidos, hasta ahora, de la "era Internet", así como la influencia de las "relaciones socio-técnicas" y tecnocientíficas" entre los agentes que la componen, conducen a la necesaria valoración de dichos efectos que, en cierta medida, son origen y aceleración de las situaciones críticas que llevan al desorden del sistema, normalmente por falta de conocimiento, aprendizaje y reflexión de sus agentes. En consecuencia, ello lleva a plantearse, con la mayor urgencia posible, cómo hacer frente a la superación de los citados "retos pendientes" para que se pueda vertebrar y desarrollar la "sociedad del conocimiento", como estadio superior a la de la información.

En el epígrafe tercero se recoge la reflexión anterior y se formula el conjunto de ideas que permitan contextualizar y posicionar el concepto de innovación, así como su proceso y función como eje sobre el que se construirá y se vertebrará la sociedad del conocimiento y el nuevo modelo económico, de naturaleza evolutiva, lo que le facultará el que pueda ser sostenible.

un buen gobierno del conocimiento y de su conversión en innovación para el sistema económico se configura como el proceso o la función que permita crear una dinámica de naturaleza evolutiva para lograr un desarrollo sostenible para la economía global



La nueva sociedad tipificada como de la información o propia de la "era Internet" expone el papel preponderante de las TIC en las relaciones entre los agentes sociales



Para poder centrar estas ideas y evitar la jungla interpretativa y el "uso y abuso" tecnocrático y sociopolítico del término innovación en esta "sociedad mediática de lo inmediato" en que se ha convertido la sociedad de la información, el concepto y función de dicho término se llevará a cabo desde la perspectiva de la filosofía analítica o del lenguaje y a partir de las dos primeras acepciones de la voz innovación según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. Planteamiento que facilitará presentar los aspectos o dimensiones diversas que caracterizan el concepto y desde un análisis interdisciplinar describir su función y su proceso en toda su amplitud y complejidad. Multidimensionalidad y heterogeneidad del término de referencia que son el foco de atención de este artículo.

Finalmente, en el epígrafe cuarto se presenta a partir del proceso o de la "acción de innovar" y como consecuencia del proceso previo de poner en acción el conocimiento organizativo, el diseño de un modelo de gobernanza y de unas directrices que permitan orientar la construcción de un nuevo modelo económico, basado en el conocimiento y en la función de innovación, como aceleradores, a la vez que atractores, para que la economía pueda caminar por la senda de un crecimiento más sostenible y más responsable con su medio y con la sociedad. Enfoque evolutivo que es característico de los "sistemas complejos adaptativos", los cuales definen y describen el ser y el hacer de la economía actual y de las organizaciones e instituciones que la componen. (Bueno, 2010c y Holland, 1992).

ANÁLISIS DE LA TRANSFORMACIÓN NECESARIA DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN A LA DEL CONOCIMIENTO

La nueva sociedad tipificada como de la información o propia de la "era Internet" (Castells, 2000 y 2001), expone el papel preponderante de las TIC en las relaciones entre los agentes sociales según los aspectos con los que se puede observar la citada nueva sociedad en su proceso de evolución hacia la sociedad del conocimiento.

En este sentido, la "era digital" que define la sociedad de la información surge como un proceso necesario de transformación técnica de datos en información y, de ésta, a partir de ciertos principios y rutinas a su incorporación como conocimiento básico para los agentes sociales con el fin de facilitar sus relaciones basadas en dicho conocimiento, de forma que la información actúa como recurso primario en los procesos de intercambio económico y de comunicación social entre dichos agentes; procesos que exigen una evolución del sistema hacia un estrato superior del mismo, representado por la sociedad del conocimiento, en la que se destaca el papel de la incorporación del conocimiento tecnocientífico en los procesos de transformación económica y de creación de valor o de intercambio interagentes, tal y como la literatura a este respecto viene destacando en las últimas décadas del siglo pasado y primera del presente (Drucker, 1965; Bell, 1973; Machlup, 1980; Nonaka, 1991 y Bueno, 2002 y 2008).

La transformación del sistema socioeconómico que se ha desplegado durante las últimas cuatro décadas ha protagonizado diferentes momentos sincrónicos y diacrónicos a tenor de las relaciones entre los agentes del sistema así como desde los tres aspectos que permiten una exégesis de mayor precisión para entender la estructura y al comportamiento de aquéllas a través de las secuencias de relaciones entre la **ciencia**, la **técnica** y la **sociedad** o entre los agentes, organizaciones e instituciones que representan y gobiernan estas entidades conceptuales y sistemas (Bueno, 2008 y 2010a). En concreto se definen los aspectos siguientes:

- **Aspecto tecnológico**, que pone su énfasis en las "relaciones técnico-científicas" que se derivan del papel relevante de las TIC y que caracteriza a la sociedad de la información. En opinión de Bueno (2010a): "el tiempo en su inmediatez y oportunidad es el protagonista, dominando el efecto subjetivo en la conexión interagentes frente al contenido objetivo del significado del mensaje".

- **Aspecto social**, que pone el acento en la importancia y nueva función de las “relaciones socio-científicas” entre los sujetos de conocimiento (personas y organizaciones) y que crean una nueva comunicación social para caracterizar la sociedad del conocimiento.
- **Aspecto económico**, que fija su atención en las “relaciones socio-técnicas”, a la vez que en el conjunto de las anteriores relaciones para tipificar la economía global del conocimiento, de forma que ponen el “conocimiento en acción”, poseído por los citados sujetos, en procesos de creación de valor y que sintetizan los aspectos anteriores.

Dichas relaciones, como se ha apuntado, al poner el conocimiento tecnocientífico “en acción” con el fin de crear nuevo conocimiento configuran una nueva dinámica de naturaleza compleja entre los agentes que componen el sistema, sea cual sea el aspecto dominante y el nivel de mayor o menor armonía o de sincronía entre la **ciencia** la **técnica** y la **sociedad**. De producirse posiciones diacrónicas, como las vividas en los últimos años, surgen “burbujas” y situaciones críticas que caracterizan a los “sistemas complejos adaptativos al borde del caos”, tal y como se configuran y actúan los sistemas económicos y las organizaciones en esta sociedad de la información y del conocimiento.

De este análisis se deriva que la sociedad de la información, dada su operativa, actúa de forma diacrónica, pecando de un exceso de protagonismo, a la vez que de oportunismo *mediático*, dada la subjetividad en los mensajes elaborados; consecuencia de la competencia y concentración de los medios de comunicación y de la necesidad de dar respuesta inmediata a determinados intereses del mercado o de grupos de presión concretos. En consecuencia, en dichos mensajes predomina la opinión subjetiva y más la emoción del emisor que la razón o el conocimiento con significado y objetividad sobre la noticia que se pretende comunicar. Esta situación caracteriza más que a una sociedad de la información a una “sociedad de opinión y de alarma social” que, a la vez, *utiliza la*

especulación, en sentido dialéctico, *para llevar a cabo la especulación*, en sentido económico, tal y como se ha podido comprobar en los últimos meses en diferentes casos y situaciones, siempre presentados a la sociedad con matices de naturaleza crítica, alarmista y caótica.

Por ello, parece necesario que esa transferencia de noticias o mensajes informativos a la sociedad, generalmente carentes de conocimiento en su sentido más estricto, debe incorporar determinados aspectos objetivos propios del conocimiento para que pueda ser *justificada*, con lo cual es posible que llegue a ser *verdadera*. En suma, es importante que se alcancen los niveles cognitivos o los caracteres básicos que permiten definir la sociedad del conocimiento. En otras palabras, que se llegue a una sociedad que crea y difunde el conocimiento en una dinámica entre los agentes sociales conducente al progreso y bienestar socioeconómico para todo el sistema y para sus componentes. Este conocimiento tecnocientífico en la medida de su mejor “puesta en acción” puede que termine, gracias a una adecuada transferencia y colaboración entre dichos agentes sociales o sujetos cognoscentes, en una generación de innovación, la cual y con el proceso de innovar actúan en el sistema económico como la función del *atractor* para lograr el equilibrio o el orden que necesita el nuevo modelo económico para superar la situación de crisis, a la vez que también desempeña la función del *acelerador* para que aquél siga evolucionando y logre un desarrollo sostenible en el tiempo.

CONCEPTO DE INNOVACIÓN, SU PROCESO Y FUNCIÓN SOCIOECONÓMICA

En este epígrafe se pretende centrar algunas ideas que permitan contextualizar el concepto de innovación, su función socioeconómica y el proceso de innovar. Para posicionarse ante el citado “uso y abuso” de la voz innovación se parte de la primera acepción de la misma, según la Real Academia Española (1992), que dice que es la “*acción y efecto de innovar*”, siendo de otro lado *innovar*: “mudar o alterar algo, introduciendo novedades”. En orden a ello, la innovación se asocia a conceptos amplios



Pero estas características se han ido poniendo de manifiesto por los estudios sobre innovación a partir del papel de I+D y del análisis técnico de sus procesos, de los factores o recursos que los explican como fuente primaria de la necesaria transferencia y conversión en innovación.

y genéricos, correspondientes a campos o aspectos muy distintos de la acción humana, como son el *cambio* y la *novedad*. Precisamente esta dicotomía del concepto innovación, es decir *acción* o proceso y *efecto* o resultado es la razón de que se incorporen dificultades para una comprensión relevante sobre su contenido conceptual, función, actuación y medición o evaluación de lo que significa dicho concepto (Sebastián, 2009).

La segunda acepción del término innovación, siguiendo la semántica expuesta por el citado Diccionario de la Lengua Española es algo más restrictiva o reduccionista, cuando dice: "creación o modificación de un producto y su introducción en un mercado". Significado que se tiñe de aspectos económicos concretos, aunque los procesos de cambio y de novedades incorporadas a lo largo del tiempo en la sociedad y economía modernas ofrecen una "ecología de la innovación" y una evidente heterogeneidad en las múltiples dimensiones con que el concepto se puede evaluar u observar. Esta multidimensionalidad del término, provoca el necesario análisis interdisciplinar que permita entender la taxonomía del concepto y su propia función en la sociedad y economía del conocimiento, como desafío que explica la necesidad de introducir de forma sistemática, a la vez, que *sistémica*, el cambio y la novedad en lo tecnológico, en lo económico, en lo organizativo, en los modelos de negocio y en lo social.

Es bien conocido, que para llegar a comprender la citada taxonomía y la ecología indicada, hay que pasar, como se acaba de indicar, a una determinada fisiología o explicación de los aspectos dimensiones que caracterizan el concepto de innovación y su función en la sociedad y economía global del conocimiento.

En esta línea argumental hay que mencionar el último Informe sobre la Tecnología e Innovación en España de 2010 de la Fundación Cotec, cuando señala en la introducción de la Memoria (Cotec, 2010) que la crisis económica ha aflorado a escala global la aceptación de que la innovación será más importante que nunca en la configuración del nuevo orden económico y que la misma, en

estos momentos, ya no se ve simplemente como una actividad creadora de nuevos productos o servicios, "*sino como un amplio conjunto de acciones orientadas a que el conocimiento se convierta en la base del crecimiento económico y de la solución de los grandes problemas de la Humanidad*" (s.i.c), que más adelante afirma que Cotec, "*desde ahora entiende la innovación como el proceso que hace que toda la sociedad contribuya a un mayor y mejor uso del conocimiento para el crecimiento económico y que la tecnología se interpretará en su sentido más amplio, es decir, tanto la procedente de las ciencias exactas y naturales como de las socioeconómicas y humanas*"(s.i.c).

Pero estas características se han ido poniendo de manifiesto por los estudios sobre innovación a partir del papel de I+D y del análisis técnico de sus procesos, de los factores o recursos que los explican como fuente primaria de la necesaria transferencia y conversión en innovación. Es cierto que el conocimiento está en la base de la misma, pero dichos estudios, que parten del primer Manual de la OCDE ó de Frascati de 1963 y que evoluciona al de Oslo OCDE (2003), que según Sebastián (2009) representa la "biblia o evangelio de la innovación", ponen de manifiesto al tratar dicho proceso de I+D que la "acción de innovar" es un acto complejo, sobre todo si se la contextualiza en la estructura y comportamiento de un Sistema Nacional de Innovación. Sistema compuesto por diferentes subsistemas y una diversidad de agentes, todo lo cual, tanto por lo estructural y diferenciación de conductas, aplicaciones y relaciones, así como por los procesos concretos de creación, difusión, transferencia, absorción y apropiación del conocimiento, define un mapa para el gobierno de la creación y desarrollo de la innovación de una gran complejidad, por lo que el reto sigue siendo la construcción de un cuadro de indicadores que responda a la representación y a la medición efectiva de la multidimensionalidad y heterogeneidad de aspectos que integran el término de referencia: la innovación.

Las reflexiones, argumentos y aspectos descriptivos precedentes muestran,

como se ha indicado, la multidimensionalidad del concepto o efecto de la innovación, así como, dada su heterogeneidad y contenido multidisciplinar de su análisis, la evidencia de su importancia e impacto como función de progreso económico y como fundamento para formular un modelo económico evolutivo que lleve a un desarrollo sostenible. Por último, su proceso presenta una evidente complejidad dada la estructura del sistema de conocimiento-innovación. Aspectos e ideas que se sintetizan, desde un enfoque sistémico, en la figura 1, la cual representa tanto la estructura del proceso o función de I+D, con sus diferentes recursos y agentes componentes de un sistema nacional de innovación, como sus procesos de transferencia de conocimiento y de tecnología y, en suma, sus resultados medidos, en una u otra forma, al observar el efecto de la "acción de innovar".

EL MODELO DE GOBERNANZA Y DIRECTRICES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO ECONÓMICO BASADO EN CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN

En la figura 1 se ha presentado el gobierno del conocimiento como la base del desarrollo del proceso de I+D, es decir, de las diferentes relaciones entre los agentes del sistema de conocimiento-innovación, las cuales representan un conjunto de procesos de interacción individual y social en el seno de la organización, así como entre los agentes citados, sea cual sea

su papel en el sistema y su función en el proceso de transferencia. En esta línea argumental y según Bueno y Plaz (2005) los conceptos de gobernanza y los procesos de conocimiento que se han de dirigir introducen una perspectiva sistémica en la que las interacciones entre agentes de conocimiento dinamizan la estructura social de la organización y la de todo el sistema.

Por lo tanto hablar de gobierno de procesos de conocimiento invita a formular una serie de consideraciones sobre las relaciones interagentes anteriormente expuestas, en cada uno de los tres aspectos comentados de la sociedad y economía del conocimiento, así como a presentar unas directrices que permiten, de una parte, continuar en la senda del progreso y superar los "retos pendientes" de la sociedad de la información, en aras de lograr el "bienestar y la cohesión social" y, de otra parte, recuperar el crecimiento económico anhelado por la sociedad y economía del conocimiento. Esta superación de los "retos pendientes" se puede glosar en aceptar el reto de la innovación, como "acción" y "efecto de innovar". En esta reflexión las directrices que se formulan permiten generar una guía que conduzca a la construcción del nuevo modelo económico. Estas directrices parten de la propuesta de Bueno (2010a) en referencia a cómo superar los retos pendientes que lleven a una transformación, lo más rápida posible, de la sociedad de la información a la del conocimiento y que, en definitiva,



la función y el proceso de innovación, representa la clave del marco en la que se tiene que ir construyendo el nuevo orden geopolítico y económico internacional, junto a su nuevo modelo económico de desarrollo sostenible

se glosan en el “reto de la innovación”. Específicamente estos retos y consecuentes directrices son los siguientes:

1. Que los agentes sociales principales del sistema de innovación comprendan que el conocimiento tecnocientífico es la base de la economía actual, como recurso y capacidad críticos en la creación de valor, por lo que deben aprender a dirigir y gestionar eficientemente los procesos de I+D o a poner en práctica un “buen gobierno del conocimiento organizativo”.
2. Que, en consecuencia, se debe reconocer el nuevo papel de mayor protagonismo de los agentes o sujetos de conocimiento, es decir, de las personas y organizaciones en las que aquéllas actúan, dado que son los propietarios o los poseedores de dicho conocimiento y que, por ello, la sociedad actual se denota de esta manera.
3. Que hay que entender que el nuevo modelo económico, para ser evolutivo y sostenible, se debe basar en el papel de los intangibles, del capital intelectual, dado que como evidencia de crisis actual se ha iniciado el “crepúsculo de los tangibles” o del capital físico tradicional y, en definitiva, hay que centrar el foco en una nueva “forma de hacer las cosas”, que llamamos **innovación** o la **capacidad innovadora** de los citados sujetos de conocimiento.
4. Que hay que saber alinear el proceso de creación de valor, basado en el “conocimiento en acción”, con la **transferencia** necesaria para poder convertir la **ciencia** y la **técnica** en la innovación que demanda la sociedad, todo ello bajo la perspectiva de un enfoque abierto en su creación o como manera de hacer coherente la “acción de innovar” con la nueva realidad de la sociedad y economía del conocimiento (Chesbrough, 2003).
5. Que, en definitiva, es necesario incorporar los cambios de comportamiento, de cultura y de estructuras, así como los nuevos enfoques de gobernanza o de un buen gobierno del conocimiento,

de la innovación y de la complejidad inherente, como pilares que requiere la construcción de un nuevo modelo económico evolutivo y sostenible; es decir, como respuesta adaptativa al nuevo orden geopolítico internacional que vaya a protagonizar el siglo XXI.

CONCLUSIONES

Llegados a este punto del trabajo se ha evidenciado que la innovación requiere una nueva lectura y una nueva concepción ante la situación de crisis económica que a nivel global atenaza al sistema económico.

En definitiva, la función y el proceso de innovación, en toda su multidimensionalidad y complejidad, representa la clave del marco en la que se tiene que ir construyendo el nuevo orden geopolítico y económico internacional, junto a su nuevo modelo económico de desarrollo sostenible, marco de análisis y de reflexión que, como se ha indicado al inicio de este trabajo, debe incorporar necesariamente nuevos papeles, acciones y relaciones entre los agentes públicos y privados, con sus correspondientes políticas y estrategias, de forma que se pueda afirmar que se está haciendo innovación, en su dicotomía como *acción* o *proceso* y como *efecto* o *resultado*.

Así, en perspectivas macro, meso y microeconómicas, se estará explicando el verdadero alcance de la innovación, como proceso social, a partir del conocimiento científico y tecnológico o de la función de I+D, para lograr el progreso de la sociedad en este siglo, en la que el “conocimiento es la base de su crecimiento económico y de su bienestar social”, siempre que aquél logre su transferencia y su conversión en lo que entendemos holísticamente como innovación.

Finalmente, siguiendo a Cotec (2010), hay que recoger los principios propuestos por la OCDE que fijan las directrices para desarrollar una estrategia basada en conocimiento para crear la innovación que, superada la crisis, permita llevar a cabo la construcción, como se ha venido diciendo repetidamente, de un

modelo económico evolutivo y sostenible, coherente, con el nuevo orden geopolítico y económico que se está configurando en el final del siglo pasado y primera década del presente. Principios que son los siguientes:

- a) Estimular y capacitar al ciudadano para que sea impulsor de esta nueva lectura y concepción de la innovación.
- b) Desplegar la capacidad innovadora de las empresas, grandes y Pymes.
- c) Impulsar la creación y aplicación de todo tipo de conocimiento.
- d) Aprovechar el potencial de la innovación para abordar los grandes retos que hoy tiene la Humanidad. Y
- e) Hacer presente la innovación en todo tipo de políticas públicas y empresariales.

Con estos principios y como coda final de este trabajo se considera que están sentadas las bases de la nueva concepción multidimensional e interdisciplinar de la innovación, así como resaltada la importancia socioeconómica de su función ante situaciones de crisis, junto a la complejidad evidente y consecuente del proceso o de la acción de innovar, dada la estructura del sistema de innovación y el comportamiento heterogéneo de los agentes que le componen. "Acción y efecto" de innovar que es tanto la clave como la solución para continuar en la senda del progreso económico de la Humanidad.

REFERENCIAS

- Bell, D. (1973): *The coming of post-industrial society: A venture in social forecasting*, Basic Books, New York.
- Bueno, E. (2002): "La Sociedad del Conocimiento: un nuevo espacio de aprendizaje de las personas y organizaciones", *Revista Valenciana d'Estudis Autònomic*, 37, 21-42
- Bueno, E. y Plaz, R. (2005): "Desarrollo y Gobierno del Conocimiento Organizativo: Agentes y Procesos", *Boletín Intellectus*, 8, diciembre, 16-23.
- Bueno, E. (2008): "La Sociedad del Conocimiento: Una realidad inacabada", en Micheli, J.; Medellín, E.; Hidalgo, A. y Jasso, J. (Coords.): *Conocimiento e innovación: retos de la gestión empresarial*, Plaza y Valdés, México, 25-55.
- Bueno, E. (2010a): "La urgente evolución de la sociedad de la información a la del conocimiento: El reto de la innovación", *Boletín Intellectus*, (electrónico: www.iade.org), 16, abril, 17-25.
- Bueno, E. (2010b): "Conocimiento e innovación para dirigir situaciones complejas de cambio y crisis": Hacia un modelo económico evolutivo-sostenible". En Micheli, J.; Medellín, E.; Hidalgo, A. y Jasso, J. (Coords.): *Conocimiento e Innovación: Un reto ante el cambio y la crisis*, Plaza y Valdés, México (próxima publicación).
- Bueno, E. (2010c): "Complejidad y caos. Un nuevo enfoque de análisis económico de la empresa en la sociedad del conocimiento". En López Moreno, M.J. (Ed.): *La empresa en el dominio de la complejidad*, Editorial Pirámide, Madrid (en prensa).
- Castells, M. (2000): *La era de la información*. Vol. 1. *La sociedad red*, Alianza, Madrid.
- Castells, M. (2001): *La Galaxia Internet*, Areté, Barcelona.
- Cotec (2010): *Memoria e Informe Cotec 2010: Tecnología e Innovación en España*, Fundación Cotec para la innovación tecnológica, Madrid.
- Chesbrough, H. (2003): *Open Innovation the New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Cambridge, MA.
- Drucker, P. (1965): *The future of Industrial Man*, New American Library, London.
- Machlup, F. (1980): *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance*, Vol. 1, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- Nonaka, I. (1991): "The knowledge creating company", *Harvard Business Review*, November -December, 96-104.
- OCDE (2003): *Manual de Frascati 2002*, FECYT, Madrid
- Real Academia Española (1992): *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid.
- Sebastián, J. (2009): "La innovación, entre la ciencia, la ficción y la política", *Pensamiento Iberoamericano*, 5, 2ª época, 3-19.



nuestro colegio

SERVICIO DE ESTUDIOS DEL COLEGIO

Ruedas de Prensa



PRESENTACION 9º CUADERNO DE INVESTIGACIÓN

El 25 de enero de presentó a los medios de comunicación el 9º Cuaderno de Investigación que lleva por título "La percepción de los consumidores sobre la RSC en la Región de Murcia. Los efectos de la crisis económica" ha sido realizado en colaboración con la Cátedra de Responsabilidad Social Corporativa de la Universidad de Murcia.

La presentación estuvo a cargo del Longinos Marín, Coordinador del trabajo y Director de la Cátedra de Responsabilidad Social Corporativa de la Universidad de Murcia junto a Tomas Zamora, Consejero de la Cátedra RSC, M. Isabel Sánchez, Vicerrectora de Estudiantes y Empleo de la Universidad de Murcia y Ramón Madrid, Decano del Colegio.

PUBLICADOS LOS RESULTADOS DEL NOVENO BARÓMETRO

El 9º Barómetro fue presentado el 23 de febrero de 2011 en una multitudinaria rueda de prensa. Como viene siendo habitual desde que nuestro Barómetro viera la luz, se espera que los resultados de esta nueva edición contribuyan a que los agentes económicos, sociales y políticos de la Comunidad Autónoma, dispongan de un útil instrumento para su toma de decisiones.

Presentación a cargo de Víctor Guillaumon, exdecano y Presidente del Comisión Ejecutiva del Servicio de Estudios, Ramón Madrid, Decano y José Ignacio Gras, Vicedecano 1º del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

Los economistas de la Región creen necesario un recorte de altos cargos



JUNTA GENERAL DEL COLEGIO

Tuvo lugar el 31 de marzo de 2011, en el Hotel Arco de San Juan de Murcia, contando con una numerosa asistencia de colegiados y representantes institucionales de la Región. Según lo establecido estatutariamente se presentó la Memoria de Actividades del Colegio desarrolladas durante el año 2010.





PREMIOS ECONOMIA Y EMPRESA 2010

Como acto complementario a la Junta General se hizo entrega de los Premios del Colegio de Economistas "Economía y Empresa" – Edición 2010, dirigidos a los alumnos de las tres Facultades de la Región y que premia a los alumnos que han finalizado su carrera en el curso 2009/2010 con mejor expediente.

Los premiados en esta edición son:

FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA – UMU
 LICENCIATURA EN ECONOMIA
 M^a. Dolores Peña Vidal
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS
 Alicia Rodríguez Guirao
 LICENCIATURA EN INVESTIGACION Y TECNICAS DE MERCADO
 Guillermo Belda Mullor

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA – UPCT
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS
 Miriam Izquierdo Alcaraz

UNIVERSIDAD CATOLICA SAN ANTONIO - UCAM
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS
 Marina Miñarro Díaz

Para este acto se contó con la asistencia de Pilar Montaner, Decana de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, Antonio Durendez, Decano de la Facultad de Ciencias de la Empresa de Cartagena y Gonzalo Wandosell, Vicedecano de la Universidad Católica San Antonio.

PRESENTACION ECIF – CONSEJO GENERAL



También como Acto Complementario se presentó el ECIF, Economistas Expertos en Contabilidad e Información Financiera – órgano especializado del Consejo General.

A cargo del compañero Marcos Antón, Director Ejecutivo del ECIF, se explicó las líneas de trabajo en las cuales se desarrolla este órgano, así como la publicación "Respuestas a 250 preguntas de profesionales ante el PGC 2007". A los asistentes se les entregó el libro "La Valoración de Empresas" también editado por ECIF/CGCEE.



CONVENIOS DE COLABORACION



IMPLANTACION PROCESOS ALTERNATIVOS, S.L. IMPROBLAC

El acuerdo de colaboración se firmó el 14 de febrero de 2011 y en el se recoge el compromiso de ambas entidades para colaborar en la organización de jornadas, cursos, conferencias y otros. De igual modo, los Colegiados podrán acceder a los servicios de ImproBlac con una serie de ventajas respecto al público en general y podrán contar con el asesoramiento de un experto en prevención de blanqueo de capitales.

FUNDACION UNIVERSIDAD EMPRESA –ENAE BUSINESS SCHOOL

El objeto de este acuerdo, cuya firma tuvo lugar el 15 de febrero de 2011, es facilitar las prácticas profesionales de alumnos del Master de Hacienda Autonómica y Local de ENAE y la difusión de este Master por parte del Colegio, manteniendo la cooperación entre ambas instituciones en materia formativa y divulgativa.





La UCAM firma un convenio con el Colegio de Economistas para impulsar la investigación

Redacción

MURCIA.- La Universidad Católica San Antonio (UCAM), suscribió recientemente un convenio bilateral de colaboración conjunta con el Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia. El acuerdo, rubricado por el presidente de la UCAM, José Luis Mendoza, y por el decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, Ramón Madrid, propicia

rá la creación de un amplio marco de colaboración mutua entre ambas instituciones, orientado al desarrollo efectivo, impulso, incremento y perfeccionamiento de distintas actividades, materias y proyectos de interés común, enmarcados en el ámbito del derecho de la empresa, tales como la realización de prácticas por parte de los alumnos de la Universidad Católica en las instalaciones del propio Colegio de Economistas.

Desde la Universidad Católica San Antonio se explicó que el convenio facilitará el desarrollo de iniciativas investigadoras en el ámbito de las ciencias jurídicas y de la empresa mediante la concesión de becas, ayudas y financiación específica destinada a proyectos de investigación, programas de formación para personal investigador, intercambios científicos, organización de simposios y ciclos, divulgativos especializados.

UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN ANTONIO - UCAM

Convenio bilateral firmado el 31 de marzo de 2011, en el que se establece la colaboración conjunta de ambas instituciones orientado al desarrollo efectivo, impulso, incremento y perfeccionamiento de distintas

actividades, materias y proyectos de interés común, enmarcados en el ámbito del derecho y la empresa. También el desarrollo de iniciativas investigadoras en el ámbito de las ciencias jurídicas y de la empresa mediante becas, ayudas y financiación específica.



EL COLEGIO EN LAS FACULTADES DE LA REGION

FOROS DE EMPLEO 2011

Un año más el Colegio ha participado en los Foros de Empleo organizados en las Universidades de la Región en el ánimo de acercar a los futuros profesionales los servicios del Colegio, ofreciéndoles información y apoyo. En esta edición se ha participado en un stand conjunto con el Colegio de Titulados Mercantiles.



Foro de Empleo Universidad de Murcia – ENAE
Foro de Empleo Universidad Politécnica de Cartagena – ENAE
Foro de Empleo Universidad Católica San Antonio – UCAM

OLIMPIADAS DE ECONOMIA Y EMPRESA – UMU / UPCT

El Colegio ha colaborado en las convocatorias 2011 de las Olimpiadas de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia y la Universidad Politécnica de Cartagena.



CHARLA SALIDAS PROFESIONALES UPCT



Celebrada el 17 de mayo de 2011 en colaboración con la Facultad de Ciencias de la Empresa de Cartagena – UPCT, se contó con la participación de: M^a Concepción Carrera Villalante - Delegada Especial de la AEAT; Javier Celdrán Lorente - Departamento de Competitividad e Innovación del INFO; Joaquín Juan Agüero - Director del Parque Tecnológico de Fuente Alamo; Antonio Duréndez Gómez-Guillamón - Decano de la Facultad de Ciencias de la Empresa UPCT y Ramón Madrid Nicolás - Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia.

CURSO FISCALIDAD PRACTICA – Alumnos UMU

Curso organizado en colaboración con la Delegación de Alumnos de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia tuvo lugar los días 10 y 11 de mayo de 2011.

EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD



JORNADAS TRIBUTARIAS EN CIEZA Y CARTAGENA

Organizadas por el Colegio de Economistas de la Región de Murcia en la que se trataron las principales novedades fiscales más relevantes, en vigor desde el 1 de enero de 2011, tuvieron lugar el 1 de febrero, en colaboración con el Ayuntamiento de Cieza y el 23 de febrero, en colaboración con la Facultad de Ciencias de la Empresa – UPCT y el Colegio de Titulados Mercantiles.



VISITA A LA ALCALDESA DE CARTAGENA

El decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, Ramón Madrid y el delegado de zona en Cartagena, Carlos Andréu mantuvieron un encuentro el día 7 de febrero de 2011 donde informaron a la alcaldesa Pilar Barreiro de las actividades llevadas a cabo por el Colegio, así como la intención de celebrar en la ciudad unas Jornadas sobre Fiscalidad a nivel nacional para final de año.



exige futuro, exige ENAE



> CALIDAD E INNOVACIÓN FORMATIVA

- Executive M.B.A.
- International M.B.A.
- Máster en Dirección de Empresas M.B.A.
- Máster en Dirección Comercial y Marketing
- Máster en Dirección y Gestión de Comercio Internacional
- Máster en Dirección de Personal y Recursos Humanos
- Máster en Dirección Financiera
- Máster en Auditoría de Cuentas
- Máster en Asesoría Fiscal
- Máster en Hacienda Autonómica y Local
- Máster en Economía Bancaria

ABIERTO PLAZO DE INSCRIPCIÓN 2011/2012

Descuentos especiales si te matriculas
antes del 20 de julio

**Todos los cursos son bonificables
por la Fundación Tripartita**
Consulta financiación y becas



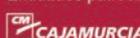
Descuentos especiales para
colegiados economistas.



Lee este código a
través de la aplicación
de tu smartphone
y accede a toda la
información.



Entidades patrocinadoras:



www.enaes.es
+34 968 899 899

Información Actual

30 | **Exposición** | Lunes 6 de junio 2012
EMPRESAS

RESPONSABILIDAD CORPORATIVA / SOSTENIBILIDAD

El 30% de las empresas carece de una estrategia responsable

ENCUESTA | Un estudio del Club de Excelencia en Sostenibilidad sigue mostrando diferencias en su implantación entre las compañías líderes y el resto.



Innovación y creación de valor, claves para la sostenibilidad

JORNADA DE LA CATEDRA TELEFÓNICA-UNED

A Medina Muñoz
La innovación, la creación de valor y demostrar confianza en el mercado son características que definen la sostenibilidad, según se puso de manifiesto en la jornada organizada por la Cátedra Telefónica-UNED de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad. Bajo el título 'Valorando el impacto del talento humano y del mundo académico en la valoración de las empresas', se analizaron los aspectos humanos y de buen gobierno que forman parte de la responsabilidad corporativa y su impacto en las acciones en su medición.

Riesgo y oportunidad
"La sostenibilidad es innovación. Es hacer sostenible lo que antes no lo era", afirma Roberto Ojeda, director de Iniciativas de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad de Telefónica. "El riesgo es no innovar y la oportunidad es innovar", afirma Ojeda.

La importancia de los códigos de conducta, que tienen todas las líderes y el resto de la mayoría. La importancia de la cultura de la sostenibilidad, que es el pilar de la sostenibilidad. El 52% ha elaborado una estrategia de sostenibilidad, el 47% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 40% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 30% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 20% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 10% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 5% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 2% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 1% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio, el 0% ha aplicado la sostenibilidad en sus planes de negocio.

ENTORNO

La crisis provoca el primer recorte de la historia en el gasto en I+D

CRISIS DE 2009 | La fundación Colex culpa al sistema del activo pasivo de la drástica caída de la inversión en innovación por parte de las empresas españolas.



La crisis ha provocado el primer recorte de la historia en el gasto en I+D de las empresas españolas, según un estudio de la Fundación Colex. El sistema del activo pasivo es el responsable de esta drástica caída, que se ha producido por parte de las empresas españolas.



Economía

Financiación pública: Las primeras cifras trimestrales autonómicas

La mitad de las autonomías, en riesgo de incumplir el compromiso de déficit

El gasto conjunto aumentó el 5,4% en el primer trimestre, mientras los ingresos cayeron el 2,23%.

Radiografía territorial

Autonomía	Índice de Gasto	Índice de Ingresos
Madrid	102,5	97,5
Cataluña	101,5	96,5
País Vasco	100,5	95,5
Galicia	99,5	94,5
Castilla-La Mancha	98,5	93,5
Castilla y León	97,5	92,5
Extremadura	96,5	91,5
Valencia	95,5	90,5
Aragón	94,5	89,5
Canarias	93,5	88,5
Murcia	92,5	87,5
Comunidad Valenciana	91,5	86,5
País Vasco	90,5	85,5
Castilla-La Mancha	89,5	84,5
Castilla y León	88,5	83,5
Extremadura	87,5	82,5
Valencia	86,5	81,5
Aragón	85,5	80,5
Canarias	84,5	79,5
Murcia	83,5	78,5
Comunidad Valenciana	82,5	77,5
País Vasco	81,5	76,5
Castilla-La Mancha	80,5	75,5
Castilla y León	79,5	74,5
Extremadura	78,5	73,5
Valencia	77,5	72,5
Aragón	76,5	71,5
Canarias	75,5	70,5
Murcia	74,5	69,5
Comunidad Valenciana	73,5	68,5
País Vasco	72,5	67,5
Castilla-La Mancha	71,5	66,5
Castilla y León	70,5	65,5
Extremadura	69,5	64,5
Valencia	68,5	63,5
Aragón	67,5	62,5
Canarias	66,5	61,5
Murcia	65,5	60,5
Comunidad Valenciana	64,5	59,5
País Vasco	63,5	58,5
Castilla-La Mancha	62,5	57,5
Castilla y León	61,5	56,5
Extremadura	60,5	55,5
Valencia	59,5	54,5
Aragón	58,5	53,5
Canarias	57,5	52,5
Murcia	56,5	51,5
Comunidad Valenciana	55,5	50,5
País Vasco	54,5	49,5
Castilla-La Mancha	53,5	48,5
Castilla y León	52,5	47,5
Extremadura	51,5	46,5
Valencia	50,5	45,5
Aragón	49,5	44,5
Canarias	48,5	43,5
Murcia	47,5	42,5
Comunidad Valenciana	46,5	41,5
País Vasco	45,5	40,5
Castilla-La Mancha	44,5	39,5
Castilla y León	43,5	38,5
Extremadura	42,5	37,5
Valencia	41,5	36,5
Aragón	40,5	35,5
Canarias	39,5	34,5
Murcia	38,5	33,5
Comunidad Valenciana	37,5	32,5
País Vasco	36,5	31,5
Castilla-La Mancha	35,5	30,5
Castilla y León	34,5	29,5
Extremadura	33,5	28,5
Valencia	32,5	27,5
Aragón	31,5	26,5
Canarias	30,5	25,5
Murcia	29,5	24,5
Comunidad Valenciana	28,5	23,5
País Vasco	27,5	22,5
Castilla-La Mancha	26,5	21,5
Castilla y León	25,5	20,5
Extremadura	24,5	19,5
Valencia	23,5	18,5
Aragón	22,5	17,5
Canarias	21,5	16,5
Murcia	20,5	15,5
Comunidad Valenciana	19,5	14,5
País Vasco	18,5	13,5
Castilla-La Mancha	17,5	12,5
Castilla y León	16,5	11,5
Extremadura	15,5	10,5
Valencia	14,5	9,5
Aragón	13,5	8,5
Canarias	12,5	7,5
Murcia	11,5	6,5
Comunidad Valenciana	10,5	5,5
País Vasco	9,5	4,5
Castilla-La Mancha	8,5	3,5
Castilla y León	7,5	2,5
Extremadura	6,5	1,5
Valencia	5,5	0,5
Aragón	4,5	-0,5
Canarias	3,5	-1,5
Murcia	2,5	-2,5
Comunidad Valenciana	1,5	-3,5
País Vasco	0,5	-4,5
Castilla-La Mancha	-0,5	-5,5
Castilla y León	-1,5	-6,5
Extremadura	-2,5	-7,5
Valencia	-3,5	-8,5
Aragón	-4,5	-9,5
Canarias	-5,5	-10,5
Murcia	-6,5	-11,5
Comunidad Valenciana	-7,5	-12,5
País Vasco	-8,5	-13,5
Castilla-La Mancha	-9,5	-14,5
Castilla y León	-10,5	-15,5
Extremadura	-11,5	-16,5
Valencia	-12,5	-17,5
Aragón	-13,5	-18,5
Canarias	-14,5	-19,5
Murcia	-15,5	-20,5
Comunidad Valenciana	-16,5	-21,5
País Vasco	-17,5	-22,5
Castilla-La Mancha	-18,5	-23,5
Castilla y León	-19,5	-24,5
Extremadura	-20,5	-25,5
Valencia	-21,5	-26,5
Aragón	-22,5	-27,5
Canarias	-23,5	-28,5
Murcia	-24,5	-29,5
Comunidad Valenciana	-25,5	-30,5
País Vasco	-26,5	-31,5
Castilla-La Mancha	-27,5	-32,5
Castilla y León	-28,5	-33,5
Extremadura	-29,5	-34,5
Valencia	-30,5	-35,5
Aragón	-31,5	-36,5
Canarias	-32,5	-37,5
Murcia	-33,5	-38,5
Comunidad Valenciana	-34,5	-39,5
País Vasco	-35,5	-40,5
Castilla-La Mancha	-36,5	-41,5
Castilla y León	-37,5	-42,5
Extremadura	-38,5	-43,5
Valencia	-39,5	-44,5
Aragón	-40,5	-45,5
Canarias	-41,5	-46,5
Murcia	-42,5	-47,5
Comunidad Valenciana	-43,5	-48,5
País Vasco	-44,5	-49,5
Castilla-La Mancha	-45,5	-50,5
Castilla y León	-46,5	-51,5
Extremadura	-47,5	-52,5
Valencia	-48,5	-53,5
Aragón	-49,5	-54,5
Canarias	-50,5	-55,5
Murcia	-51,5	-56,5
Comunidad Valenciana	-52,5	-57,5
País Vasco	-53,5	-58,5
Castilla-La Mancha	-54,5	-59,5
Castilla y León	-55,5	-60,5
Extremadura	-56,5	-61,5
Valencia	-57,5	-62,5
Aragón	-58,5	-63,5
Canarias	-59,5	-64,5
Murcia	-60,5	-65,5
Comunidad Valenciana	-61,5	-66,5
País Vasco	-62,5	-67,5
Castilla-La Mancha	-63,5	-68,5
Castilla y León	-64,5	-69,5
Extremadura	-65,5	-70,5
Valencia	-66,5	-71,5
Aragón	-67,5	-72,5
Canarias	-68,5	-73,5
Murcia	-69,5	-74,5
Comunidad Valenciana	-70,5	-75,5
País Vasco	-71,5	-76,5
Castilla-La Mancha	-72,5	-77,5
Castilla y León	-73,5	-78,5
Extremadura	-74,5	-79,5
Valencia	-75,5	-80,5
Aragón	-76,5	-81,5
Canarias	-77,5	-82,5
Murcia	-78,5	-83,5
Comunidad Valenciana	-79,5	-84,5
País Vasco	-80,5	-85,5
Castilla-La Mancha	-81,5	-86,5
Castilla y León	-82,5	-87,5
Extremadura	-83,5	-88,5
Valencia	-84,5	-89,5
Aragón	-85,5	-90,5
Canarias	-86,5	-91,5
Murcia	-87,5	-92,5
Comunidad Valenciana	-88,5	-93,5
País Vasco	-89,5	-94,5
Castilla-La Mancha	-90,5	-95,5
Castilla y León	-91,5	-96,5
Extremadura	-92,5	-97,5
Valencia	-93,5	-98,5
Aragón	-94,5	-99,5
Canarias	-95,5	-100,5
Murcia	-96,5	-101,5
Comunidad Valenciana	-97,5	-102,5
País Vasco	-98,5	-103,5
Castilla-La Mancha	-99,5	-104,5
Castilla y León	-100,5	-105,5
Extremadura	-101,5	-106,5
Valencia	-102,5	-107,5
Aragón	-103,5	-108,5
Canarias	-104,5	-109,5
Murcia	-105,5	-110,5
Comunidad Valenciana	-106,5	-111,5
País Vasco	-107,5	-112,5
Castilla-La Mancha	-108,5	-113,5
Castilla y León	-109,5	-114,5
Extremadura	-110,5	-115,5
Valencia	-111,5	-116,5
Aragón	-112,5	-117,5
Canarias	-113,5	-118,5
Murcia	-114,5	-119,5
Comunidad Valenciana	-115,5	-120,5
País Vasco	-116,5	-121,5
Castilla-La Mancha	-117,5	-122,5
Castilla y León	-118,5	-123,5
Extremadura	-119,5	-124,5
Valencia	-120,5	-125,5
Aragón	-121,5	-126,5
Canarias	-122,5	-127,5
Murcia	-123,5	-128,5
Comunidad Valenciana	-124,5	-129,5
País Vasco	-125,5	-130,5
Castilla-La Mancha	-126,5	-131,5
Castilla y León	-127,5	-132,5
Extremadura	-128,5	-133,5
Valencia	-129,5	-134,5
Aragón	-130,5	-135,5
Canarias	-131,5	-136,5
Murcia	-132,5	-137,5
Comunidad Valenciana	-133,5	-138,5
País Vasco	-134,5	-139,5
Castilla-La Mancha	-135,5	-140,5
Castilla y León	-136,5	-141,5
Extremadura	-137,5	-142,5
Valencia	-138,5	-143,5
Aragón	-139,5	-144,5
Canarias	-140,5	-145,5
Murcia	-141,5	-146,5
Comunidad Valenciana	-142,5	-147,5
País Vasco	-143,5	-148,5
Castilla-La Mancha	-144,5	-149,5
Castilla y León	-145,5	-150,5
Extremadura	-146,5	-151,5
Valencia	-147,5	-152,5
Aragón	-148,5	-153,5
Canarias	-149,5	-154,5
Murcia	-150,5	-155,5
Comunidad Valenciana	-151,5	-156,5
País Vasco	-152,5	-157,5
Castilla-La Mancha	-153,5	-158,5
Castilla y León	-154,5	-159,5
Extremadura	-155,5	-160,5
Valencia	-156,5	-161,5
Aragón	-157,5	-162,5
Canarias	-158,5	-163,5
Murcia	-159,5	-164,5
Comunidad Valenciana	-160,5	-165,5
País Vasco	-161,5	-166,5
Castilla-La Mancha	-162,5	-167,5
Castilla y León	-163,5	-168,5
Extremadura	-164,5	-169,5
Valencia	-165,5	-170,5
Aragón	-166,5	-171,5
Canarias	-167,5	-172,5
Murcia	-168,5	-173,5
Comunidad Valenciana	-169,5	-174,5
País Vasco	-170,5	-175,5
Castilla-La Mancha	-171,5	-176,5
Castilla y León	-172,5	-177,5
Extremadura	-173,5	-178,5
Valencia	-174,5	-179,5
Aragón	-175,5	-180,5
Canarias	-176,5	-181,5
Murcia	-177,5	-182,5
Comunidad Valenciana	-178,5	-183,5
País Vasco	-179,5	-184,5
Castilla-La Mancha	-180,5	-185,5
Castilla y León	-181,5	-186,5
Extremadura	-182,5	-187,5
Valencia	-183,5	-188,5
Aragón	-184,5	-189,5
Canarias	-185,5	-190,5
Murcia	-186,5	-191,5
Comunidad Valenciana	-187,5	-192,5
País Vasco	-188,5	-193,5
Castilla-La Mancha	-189,5	-194,5
Castilla y León	-190,5	-195,5
Extremadura	-191,5	-196,5
Valencia	-192,5	-197,5
Aragón	-193,5	-198,5
Canarias	-194,5	-199,5
Murcia	-195,5	-200,5
Comunidad Valenciana	-196,5	-201,5
País Vasco	-197,5	-202,5
Castilla-La Mancha	-198,5	-203,5
Castilla y León	-199,5	-204,5
Extremadura	-200,5	-205,5
Valencia	-201,5	-206,5
Aragón	-202,5	-207,5
Canarias	-203,5	-208,5
Murcia	-204,5	-209,5
Comunidad Valenciana	-205,5	-210,5
País Vasco	-206,5	-211,5
Castilla-La Mancha	-207,5	-212,5
Castilla y León	-208,5	-213,5
Extremadura	-209,5	-214,5
Valencia	-210,5	-215,5
Aragón	-211,5	-216,5
Canarias	-212,5	-217,5
Murcia	-213,5	-218,5
Comunidad Valenciana	-214,5	-219,5
País Vasco	-215,5	-220,5
Castilla-La Mancha	-216,5	-221,5
Castilla y León	-217,5	-222,5
Extremadura	-218,5	-223,5
Valencia	-219,5	-224,5
Aragón	-220,5	-225,5
Canarias	-221,5	-226,5
Murcia	-222,5	-227,5
Comunidad Valenciana	-223,5	-228,5
País Vasco	-224,5	-229,5
Castilla-La Mancha	-225,5	-230,5
Castilla y León		

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES

Las seleccionadas en este número son las siguientes:

Corporación Financiera Internacional

<http://www.ifc.org/spanish/about/basicfacts/basicfacts.html>

Directorio de Tutoriales

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



Déjese sorprender por NCS Scan,
picar facturas ya es historia



Ahorro de tiempo

Disminuya hasta en un 85% el tiempo de introducción de facturas. El cierre trimestral de IVA ya no es un momento crítico.

Mecanización del proceso

Convierta el escaneo de facturas en apuntes contables. Sencillez de uso y seguridad de los datos, son dos de sus características principales.

Integración contable

Acceda a los documentos escaneados desde el diario de contabilidad y la gestión de libros.

Importación de facturas

Importe los datos de facturas ya digitalizadas, de forma automática.



NCS Murcia

C/. Pintor Muñoz Barberán, 1 bajo

30011 Murcia

902 267 222 (15 Líneas)

<http://www.ncs.es> ncsmurcia@ncs.es

Reseña Literaria



Respuesta a 250 preguntas de profesionales ante el PGC 2007

COORDINACIÓN: **Salvador Marín Hernández; Marcos Antón Renart y Javier Tortosa Manzanares**

EQUIPO DE TRABAJO: **José Antonio Baños Cuello, Antonio Duréndez Gómez-Guillamón, Ester Gras Gil, Juan Carlos de Margarida Sanz, Gema Martín de Almagro Vázquez, Rocío Moreno Enguix, José María Moreno García, Mercedes Palacios Manzano, José Antonio Vidal Hernández-Mora**

Transcurridos tres años desde el inicio de la aplicación del PGC 2007, la práctica diaria de la contabilidad hace que surjan dudas contables en la actividad empresarial y en la profesional del economista. Los casos reales que aquí se presentan, y que siguen llegando día a día al ECIF-CGCEE, supera en la mayoría de los casos la imaginación de ejemplos teóricos. Ésta es una de las claves diferenciadoras de este libro respecto de otros existentes en el mercado: las preguntas que se recogen son reales en su totalidad. Es aquí donde entra en juego el equipo de resolución de consultas con el que cuenta ECIF-CGCEE, cuyo propósito no es otro que tratar de ayudar en la medida de lo posible al profesional de la economía, buscando responder estas consultas de una forma sencilla y lo más rápidamente posible.

Para más información www.ecif.eu

Empresa familiar y comercio exterior. El caso de Andalucía

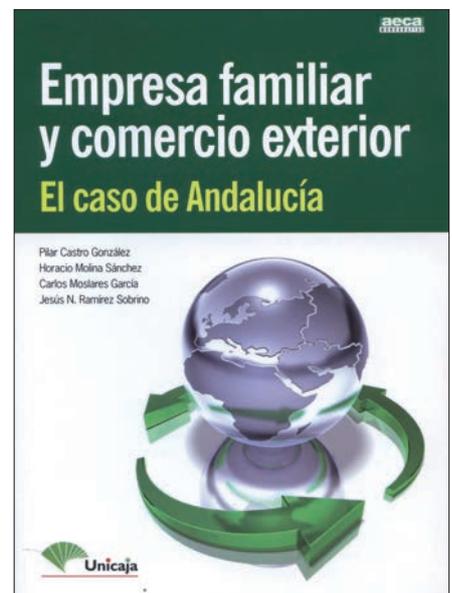
Autores: **Pilar Castro González, Horacio Molina Sánchez, Carlos Moslares García y Jesús N. Ramírez Sobrino**

El cambio de modelo económico pasa inexorablemente por el refuerzo del sector exterior. Como estrategia empresarial, una creciente presencia en los mercados internacionales permite ganar dimensión y limitar los riesgos-país asociados a la actividad. De las diversas manifestaciones por las que una empresa adquiere dimensión internacional, este estudio se centra en la política exportadora, siendo el campo de análisis la empresa familiar. Dichas empresas representan una parte importante del tejido industrial español y presentan unas limitaciones o posibilidades especiales ante el crecimiento, incluida la dimensión exportadora.

La investigación realizada sobre internacionalización de la empresa ha sido bastante amplia; no en vano, existe un claro interés por potenciar la penetración internacional de las empresas de una economía concreta como vía para mejorar la riqueza generada en el tejido productivo de un país. La mejora de la competitividad internacional permite que crezca la producción nacional y –vía salarios o dividendos– incrementar la riqueza de un país.

El ámbito de estudio lo constituyen empresas de similar dimensión: medianas empresas, pertenecientes al sector industrial, para disminuir la heterogeneidad que introduciría el desarrollo de actividades muy dispares y en un ámbito geográfico y cultural relativamente homogéneo como es Andalucía.

El presente trabajo constituye un diagnóstico sobre la internacionalización en las mismas. Además de presentar el perfil de estas empresas, se analizan los factores que condicionan la actividad exportadora, así como la influencia de dicho carácter en el perfil exportador y en los retos que se plantean. La obra constituye, por tanto, un análisis de la política exportadora de las pymes familiares ante el reto de la internacionalización.





Soluciones Cajamurcia para



profesionales economistas

Inversión | Planes de ahorro | Tarjetas | Seguros | Intelvía | Financiación

En Cajamurcia sabemos que cada profesional es único y requiere una atención específica. En nuestro Servicio de Profesionales Colegiados encontrará una amplia gama de productos para poder responder a cualquiera de sus necesidades, desde financiación hasta seguros.

Acérquese a su oficina Cajamurcia, estamos preparados para construir planes a su medida. Además, a través del convenio existente entre el Colegio y Cajamurcia encontrará multitud de ventajas adicionales.





economistas

Colegio Región de Murcia

economista es el licenciado en Ciencias Económicas (rama general y de empresa), en Ciencias Empresariales, en Economía, en Administración y Dirección de Empresas, en Ciencias Actuariales y Financieras y en Investigación y Técnicas de Mercado, colegiado en alguno de los Colegios de Economistas existentes, únicos Colegios a los que legalmente deben pertenecer.

Estatuto Profesional del Economista. Decreto 871/77 - BOE 28 de abril de 1977



Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia
CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN

gestión
Revista de Economía

Luis Braille, 1 Entlo - 30005 MURCIA

Tel.: 968 900 400 - Fax: 968 900 401

www.economistasmurcia.com - colegiomurcia@economistas.org