

gestión

Revista de Economía

5

Las novedades en el ámbito de los ingresos con motivo de la reforma del PGC y el Borrador de Resolución sobre ingresos por contratos con clientes

15

La divulgación de información no financiera en España

28

Resultados del Programa Euroempleo en la incorporación laboral de personas con Trastorno Mental Grave (TMG)

**Páginas
centrales**

Nuestro colegio

I Torneo Nacional de Debate Económico en Bachiller

Josep Piqué en el III Día del Economista de la Región de Murcia

69

JUL. - DIC. 2019

Tu acceso a vLex a través del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

La mayor colección de conocimiento jurídico del mundo

- ✓ **Acceso completo** al BOE, BORM y a los principales textos consolidados a nivel estatal y autonómico.
- ✓ **Amplia selección de Jurisprudencia de Tribunales de España:** Primera Instancia, AAPP, TS, TSJ, TC y AN.
- ✓ Selección de **contratos y formularios** listos para usar.
- ✓ Selección de **textos doctrinales y revistas jurídicas** a texto completo.
- ✓ Acceso completo a **guías prácticas:** Práctico laboral, Práctico Impuestos, Práctico Sociedades Mercantiles y Práctico Concursal.
- ✓ Acceso a la **actualidad jurídica:** Boletín de Actualidad, Dosieres Legislativos, Jurisprudencia destacada del mes...
- ✓ **Funcionalidades avanzadas.**





EDITA:

Colegio Oficial de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTORA:

Mercedes Palacios Manzano

SECCIÓN NUESTRO COLEGIO:

Isabel Teruel Iniesta

CONSEJO EDITORIAL:

- * Decanato del Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia
- * Directora de la Revista Gestión
- * Ex Director Fundador de la Revista Gestión

FOTOGRAFÍAS:

Colegio de Economistas de la
Región de Murcia y Freepik

MAQUETACIÓN E IMPRESIÓN:

Industrias Gráficas
Sanmar

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.

Julio / Diciembre 2019

SUMARIO

04 Editorial

Colaboraciones

05

Las novedades en el ámbito de los ingresos con motivo de la reforma del PGC y el Borrador de Resolución sobre ingresos por contratos con clientes
Horacio Molina Sánchez

15

La divulgación de información no financiera en España
Isabel María García Sánchez, Pilar Martín Zamora, M^a Carmen Granada Abarzuza y Lázaro Rodríguez Ariza

28

Resultados del Programa Euroempleo en la incorporación laboral de personas con Trastorno Mental Grave (TMG)
Pedro Juan Martín Castejón, José Antonio Peñalver Pardínez y Luis López Sánchez

Nuestro colegio

• III Día del Economista de la Región de Murcia

- Conferencia de Josep Piqué, Exministro

• I Torneo Nacional de Debate Económico en Bachillerato

- El IES Alfonso X El Sabio ganador de la Fase Regional

• Junta General del Colegio

- Conferencia del Presidente del Consejo General de Economistas
- Entrega del Certificado de colegiado e insignia a los nuevos compañeros

• Servicio de estudios económicos

- Presentación del 26º Barómetro del Colegio
- Publicación "La Competitividad de la Región de Murcia. Un Análisis a partir del Índice de Competitividad Regional ICREG"
- Publicación "Informe de la Competitividad Regional en España 2019"

• Presentación del Estudio REAF "La Fiscalidad Ambiental en España"

• Convenios

- Fundación Universidad Empresa ENAE

• Economistas en Jordania/Jerusalén

• El Colegio presente en la Sociedad

34 Información Actual:

- "Solo el 18% de los Economistas ve una mejora regional frente a hace un año"
- "El IES Alfonso X de Murcia gana la fase regional del I Torneo Nacional de Debate Económico en Bachiller"
- "El ex ministro Piqué hablará en Murcia ante 300 profesionales en el Día del Economista"

35 Internet y los Economistas: Direcciones

36 Reseña Literaria





Editorial

Mercedes Palacios

Directora "Gestión-Revista de Economía"

Este número lo iniciamos con un trabajo realizado por Horacio Molina en el que examina las novedades en el ámbito de los ingresos con motivo de la reforma del Plan General Contable y el Borrador de Resolución sobre ingresos por contratos con clientes. El artículo analiza detalladamente los aspectos más relevantes del modelo estructurado sobre cinco etapas, el concepto de transferencia del control del activo o servicio, así como las guías que ayudan a determinar el fondo económico, más allá de la forma jurídica que tengan los contratos.

En el segundo trabajo, los profesores Isabel María García, Pilar Martín, M^a Carmen Granada y Lázaro Rodríguez analizan el estado actual de la información no financiera en España, tras el importante impulso concedido a la Responsabilidad Social Corporativa por la recién publicada Ley 11/2018 en materia de información no financiera. La transposición de la Directiva 2014/95/UE ha introducido en nuestro país la obligación de elaborar un estado de información no financiera. El estudio tiene como objetivo analizar el status quo de la información no financiera así como la práctica de los servicios de verificación de dicha información. Los resultados obtenidos sugieren la ausencia de una consistencia en la aplicación de los estándares de divulgación de estos estados, debilidades que también son observadas para el caso de los servicios de verificación.

Por último, el tercer trabajo realizado por los profesores Pedro Juan Martín, José Antonio Peñalver y Luis López de la Universidad de Murcia, presenta los resultados alcanzados por un modelo innovador en salud mental en la Región de Murcia, en el que se plantea que los servicios asistenciales deben tener como objetivo principal el tratamiento, rehabilitación y recuperación de

estas personas para su inclusión en la sociedad de la que forman parte. El Programa Euroempleo, financiado por el Fondo Social Europeo ha permitido desarrollar este modelo, el cual ha conseguido obtener excelentes resultados en la inserción laboral de personas con Trastorno Mental Grave y/o drogodependencias en proceso de recuperación.

Por lo que respecta a nuestro colegio, destacamos el III Día del Economista de la Región de Murcia, con la Conferencia de Josep Piqué, titulada "El mundo que nos viene". Dentro de las actividades del Plan de Educación Financiera 2018-2021, de la CNMV y del Banco de España, se celebró el I Torneo Nacional de Debate Económico en Bachillerato. En diciembre se celebró la Junta General, en la que el Presidente del Consejo General de Economistas Valentín Pich impartió la Conferencia titulada "De lo general a lo concreto: una reflexión como economista".

El Servicio de Estudios Económicos del Colegio presentó los resultados del 26º Barómetro del Colegio, se presentó el estudio "La Competitividad de la Región de Murcia. Un Análisis a partir del Índice de Competitividad Regional ICREG" y el "Informe de la Competitividad Regional en España 2019". Como en otras ocasiones, el Colegio ha estado presente en la sociedad a través de diversos foros.

La información de interés para el Economista y lector en general, reseña de dos libros y las direcciones de Internet concluyen la edición del número 69. Esperando que sea de vuestro agrado, recibir un cordial saludo de todo el Consejo Editorial de la Revista y de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de la Región de Murcia.

Las novedades en el ámbito de los ingresos con motivo de la reforma del PGC y el borrador de resolución sobre ingresos por contratos con clientes

Horacio Molina Sánchez

1.- Introducción y alcance

El Libro Blanco de la contabilidad ya marcó en 2001 una estrategia para un horizonte de convivencia del marco de información financiera internacional, pensado para satisfacer las necesidades de los inversores en los mercados de valores, con el marco de información financiera nacional cuyas finalidades principales radican en la rendición de cuentas y en facilitar la toma de decisiones de los proveedores de financiación. En aquel plan estratégico se acordó, y así se ha respetado en la labor reguladora desde entonces, mantener un marco de información financiera nacional para las entidades que el reglamento europeo no obligaba a utilizar el internacional, pero que estuviese en sintonía con las normas internacionales de contabilidad. El PGC 2007 fue un ejercicio magistral de síntesis de la normativa internacional.

Por tanto, tal y como preveía la exposición de motivos del PGC de 2007, ante cambios importantes en las normas internacionales de contabilidad cabe plantearse la reforma del ordenamiento contable nacional. En 2014 se han aprobado dos normas que han supuesto una modificación relevante en las normas internacionales que obligan, para mantener el espíritu del Libro Blanco, a una reforma del PGC. Una de ellas es la aprobación de la NIIF 9 Instrumentos financieros y la otra es la NIIF 15 Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes (NIIF 15, en adelante). En este artículo nos centramos en la segunda.

La NIIF 15 introduce un modelo de análisis único para todo tipo de ingresos de actividades ordinarias como consecuencia de contratos. El modelo de análisis consta de cinco etapas:

1. Identificación del contrato.
2. Identificación de las obligaciones de desempeño.
3. Medición del precio.
4. Distribución del precio entre las obligaciones.
5. Reconocimiento del ingreso.

Esta normativa integra bajo un único marco de reflexión la normativa anterior y detalla en mayor medida la aplicación de los principios conceptuales en el reconocimiento de ingresos. En España, el PGC recoge en la Norma de Registro y Valoración 14, los dictados de las normas internacionales vigentes en 2007. Antes y después de esa fecha el ICAC había emitido un gran número de consultas, y algunos pasajes en algunas resoluciones, donde daba cuenta de bastantes novedades que trae el *Borrador de Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicios* (en adelante, B-RICAC). En consecuencia, no se prevé que esta nueva Resolución suponga una modificación en las cifras contables respecto a su predecesora, aunque sí exige adaptarse a un nuevo esquema de razonamiento que será preciso manejar para argumentar cuando los criterios están sujetos a contradicción. Y la cifra de ingresos es una partida relevante, especialmente, para determinar la base imponible del impuesto de sociedades.

La fecha prevista de aplicación del nuevo PGC es los ejercicios contables que comiencen a partir del 1 de enero de 2020. Los preceptos recogidos en el B-RICAC son obligatorios para las entidades que aplican el PGC; sin embargo, las empresas que aplican el PGC-Pymes pueden aplicar, de manera subsidiaria, los preceptos recogidos en dicha Resolución para transacciones no previstas en el citado texto.

La fecha prevista de aplicación del nuevo PGC es los ejercicios contables que comiencen a partir del 1 de enero de 2020.

2.- Reconocimiento de los ingresos

El principio que rige el reconocimiento de los ingresos es la transferencia del control, del bien o servicio, al cliente. En ese momento, surge el derecho de cobro frente a este y ese incremento de activos es el que da cumplimiento a la definición de ingresos contenida en el marco conceptual.

El reconocimiento de los ingresos está integrado por tres etapas del modelo:

- a) Identificación del contrato.
- b) Identificación de las obligaciones a cumplir.
- c) Reconocimiento de los ingresos a lo largo del tiempo o en un momento.

a) Identificación del contrato: La existencia de un contrato habilita el derecho a reclamar la contraprestación. Sin contrato, no existe la capacidad de hacer exigible el derecho que surge como contraprestación de la actividad. Un contrato existe cuando se dan cita varias circunstancias:

1. Identificación del contrato
2. Identificación de las obligaciones de desempeño
3. Medición del precio
4. Distribución del precio entre las obligaciones
5. Reconocimiento del ingreso

Cuando un conjunto de contratos está vinculado económicamente entre sí es preciso tratarlos conjuntamente. Esto sucede cuando se produce alguna de las siguientes circunstancias: se han negociado conjuntamente, el precio de unas prestaciones está vinculado a la existencia de otras prestaciones o las distintas prestaciones están vinculadas entre sí.

Las modificaciones de contrato, circunstancia no tan infrecuente, requiere analizar si la modificación supone un nuevo contrato separado del anterior, o por el contrario es una extensión del anterior. Esta extensión se puede producir porque los precios de venta pactados para las nuevas prestaciones no son precios de venta independientes (por ejemplo, se venden más productos con un precio descontado que no se ofrecería en otro contexto) o porque las nuevas prestaciones constituyen una única obligación de desempeño con las ya ejecutadas (por ejemplo, un reformado en un contrato de ejecución de una obra). Así pueden darse varias situaciones:

- Los contratos separados se contabilizan como un contrato diferente.
- Los contratos que se pactan a precios que no son de venta independientes se consideran desde la modificación como un nuevo contrato que integra la prestación pendiente y los nuevos compromisos.
- Finalmente, los contratos en los que los servicios realizados y los incorporados tras la modificación constituyen una

obligación única, el vendedor ajusta el grado de avance y consiguientemente el ingreso reconocido sobre una base acumulada de los ingresos ejecutados y los que quedan pendientes.

b) Identificación de las obligaciones a cumplir: Los contratos deben ser descompuestos en las distintas obligaciones que contrae el vendedor o prestador de servicios. El criterio es identificar las obligaciones que son independientes entre sí. Una obligación es independiente si se dan cita dos circunstancias:

- Obligan a transferir bienes o servicios distintos.
- Estos bienes o servicios distintos no tienen el mismo patrón de transferencia (por ejemplo, la limpieza diaria de unas oficinas son servicios distintos que se prestan con el mismo patrón por lo que serían una única obligación). Los bienes y servicios son distintos cuando se dan cita las siguientes condiciones:
 - El bien o servicio son distintos en sí mismos cuando el cliente puede beneficiarse de cada uno de ellos haciendo uso de recursos que ya tiene disponibles. Esto tiene lugar cuando la empresa puede usar, transformar o vender el bien o servicio obteniendo los beneficios económicos que son capaces de generar, más allá de un valor residual.
 - El bien o servicio son distintos en el contexto del contrato. Es decir, que el contrato no contiene un servicio significativo de integración, el bien o servicio no modifica otro bien o servicio del contrato y el bien o servicio no es altamente dependiente de otros bienes o servicios incorporados en el contrato. Por ejemplo, una entidad realiza la integración de diversos programas de software para las necesidades de un cliente, realizando un servicio significativo de personalización.

Un caso singular de distinción de obligaciones independientes es cuando se cede un activo no monetario al cliente que va a efectuar un volumen mínimo de compras (por un periodo de tiempo) o que facilitan la distribución de los productos del vendedor (los denominados costes de abanderamiento). En estos casos, la exposición de motivos de la Resolución del ICAC de 2013 sobre inmovilizado material proponía que el vendedor lo tratase como dos obligaciones a cumplir: la cesión del activo no monetario (a analizar como un arrendamiento) y la entrega de los productos o servicios. Sin embargo, cuando estas obligaciones a cumplir no se pudieran separar o no se pudieran medir los valores razonables, el análisis de la unidad de cuenta es el conjunto y la clave reside en determinar si el vendedor controla o no el activo cedido. La exposición de motivos de la B-RICAC completa aquella línea de razonamiento:

- Si no controla el activo cedido, el valor contable de este elemento es un coste incurrido en el contrato.

- Si controlase el activo cedido se reconocerían como inmovilizado o existencias en función de la función que desempeñen.

c) Reconocimiento de los ingresos: Los ingresos se reconocen cuando se transfiere el control de los bienes y servicios al cliente. La transferencia del control implica la capacidad para dirigir el uso del activo y la de apropiarse sustancialmente de los beneficios económicos restantes. La transferencia del control puede producirse a lo largo de un periodo o en un momento del tiempo. En el caso de producirse a lo largo del tiempo, el ingreso se ha de reconocer según el grado de avance, para lo que se requiere poder realizar una medición razonable del cumplimiento de la obligación. En el caso de no poder hacerse, se reconocen ingresos por el importe de los costes incurridos.

La decisión sobre el reconocimiento del ingreso a lo largo del tiempo o en un momento concreto supone estudiar, en primer lugar, si el control se transfiere a lo largo del tiempo. En el caso de no darse las circunstancias para reconocerlo a lo largo del tiempo, se han de reconocer en un momento del tiempo.

La transferencia del control de un bien o servicio supone la aparición normalmente de un derecho de cobro incondicional. Si esto no sucediese así, porque el contrato establezca el cumplimiento de varias obligaciones de cumplimiento sucesivas para que surja el derecho de cobro incondicional, la entidad reconocería un activo por contrato porque ha satisfecho su obligación a cumplir, aunque todavía no puede reclamar el cobro pues ha de cumplir otra obligación más.

- Reconocimiento a lo largo del tiempo

La transferencia del control se produce a lo largo del tiempo cuando se está en alguna de las siguientes circunstancias:

- El cliente consume los servicios conforme se le prestan (por ejemplo, el outsourcing de alguna función supone un ingreso para el prestador del servicio conforme ejecuta su actividad).
- La actividad se desarrolla de manera que el cliente controla el activo conforme se ejecuta la actividad; por ejemplo, una actuación de rehabilitación en una propiedad del cliente.
- El activo no tiene un uso alternativo para el cliente y el vendedor tiene derecho a cobrar la actividad desarrollada hasta la fecha. En estos casos, el vendedor actúa bajo la dirección del cliente, lo que pone de manifiesto la transferencia de control sobre el activo conforme se está desarrollando, y tiene derecho a cobrar la actividad que ha realizado incluido el margen normal. Las causas que impiden

un uso alternativo pueden ser contractuales, con una penalización significativa, o de carácter práctico porque se incurriría en pérdidas significativas. El derecho de cobro debe permitir recuperar los costes incurridos más un margen normal. Por ejemplo, la producción por encargo, en principio, solo podría reconocerse el ingreso conforme se construye si la empresa tiene el derecho a cobrar la actividad ejecutada (determinado como el coste más un margen normal); en caso de no existir el derecho de cobro mencionado, el ingreso se reconoce cuando se transfiere el activo en construcción al cliente.

Cuando el ingreso se reconoce a lo largo del tiempo es preciso medir el grado de avance. En el sector de la construcción, la certificación de la obra es el hito que habilita a la facturación, si bien las estipulaciones del contrato pueden poner de manifiesto que la transferencia del servicio realizado al cliente se ha producido antes de la certificación, bien porque se desarrolle sobre un activo del cliente que faculta el control, bien porque el constructor no le puede dar un uso alternativo y tiene derecho a cobrar la actividad ejecutada con un margen razonable.

El grado de avance se puede medir por métodos basados en el producto (output) o en métodos basados en los recursos (inputs). El criterio debe establecerse con carácter uniforme a todos los contratos con obligaciones similares y circunstancias parecidas. Por tanto, cuando en algún tipo de contrato no se pueda aplicar un método basado en el output cabría emplear, subsidiariamente, un método basado en los inputs.

La medición por *métodos basados en el producto* se fundamenta en mediciones directas del valor para el cliente que tiene dicho producto (por ejemplo, relación valorada o unidad valorada de obra, horas empleadas). Este método se aplica también a la obra ejecutada y no certificada, valorando el trabajo desarrollado a precio de certificación (este importe se suele presentar desglosado como Obra ejecutada y pendiente de certificación).

La medición por *métodos basados en los recursos* mide el grado de avance como proporción de los costes incurridos sobre los costes totales. En esta medición, tan sólo se consideran los costes de producción, remitiéndose a aquellos considerados por la resolución del ICAC sobre coste de producción. Este método no refleja el valor para el cliente ya que distribuye el margen de forma proporcional a los costes, cuando puede ser que los márgenes sean diferentes en cada fase. Por otro lado, ciertos costes se excluyen en este cálculo si se dan cita las siguientes condiciones: que no sean bienes distintos, que el cliente obtenga el control del bien previamente a los servicios relacionados, que su consideración distorsionaría la medición del grado de avance y que sean adquiridos a terceros.

Los ingresos se reconocen cuando se transfiere el control de los bienes y servicios al cliente. La transferencia del control implica la capacidad para dirigir el uso del activo y la de apropiarse sustancialmente de los beneficios económicos restantes.

- Medición en un momento del tiempo

Cuando el ingreso se mide en un momento del tiempo, es preciso determinar dicho momento y este tiene lugar cuando:

- El cliente asume los riesgos y ventajas asociados al activo o servicio.
- El vendedor ha transferido la posesión física del bien, salvo que el fondo económico sea el de un acuerdo de depósito.
- El cliente ha aceptado el bien de acuerdo a las especificaciones contractuales.
- El vendedor tiene derecho al cobro por la transferencia del activo o servicio.
- El cliente adquiere la propiedad, si bien en ocasiones esta se demora para que este derecho actúe como garantía por incumplimiento del cliente, dejando de ser un criterio válido para determinar la transferencia.

3.- Valoración de los ingresos

La valoración de los ingresos se realiza en dos etapas: a) determinación del precio y b) distribución del precio entre las obligaciones a cumplir.

a) Determinación del precio: El precio de un contrato es el importe de la contraprestación pactada en el contrato. Este importe puede ser fijo o variable. Los importes variables son, entre otros: descuentos, devoluciones, incentivos o penalizaciones.

En el caso de ser variable, el vendedor estima el importe que espera cobrar por el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, estableciéndose como limitación el no reconocimiento de un ingreso que sea altamente probable que se produzca una reversión significativa. Esta

limitación supone una manifestación de la prudencia en el reconocimiento de los ingresos. La mejor estimación se puede calcular como el valor más probable (el desenlace con mayor probabilidad que el resto) o el valor esperado (es un valor que combina la probabilidad de ocurrencia de cada estimación multiplicado por el valor de cada estimación).

Un caso particular de contraprestación variable es la que se produce en el sector de la construcción con las modificaciones contractuales que pueden estar aprobadas técnicamente por el cliente pero cuya valoración está pendiente. Otra situación similar son las reclamaciones al cliente o a terceros que tienen su origen en demoras, errores en las especificaciones o el diseño. En estos casos, el B-RICAC supone un cambio en el umbral de probabilidad exigido para el reconocimiento del ingreso sobre la normativa recogida en el Plan sectorial de empresas de construcción, pasando de un umbral de "no exista duda alguna" a altamente probable. Por último, las disputas son situaciones en las que existe una discrepancia del cliente con el vendedor por lo que las circunstancias inducen a concluir que no es altamente probable que no se produzca una reversión significativa del ingreso, salvo que el vendedor disponga de informes legales que acrediten un derecho exigible sobre los costes relacionados con el servicio, por los que se podría reconocer un ingreso hasta el importe de dichos costes.

Normalmente, la contraprestación es un activo monetario (efectivo o cuenta a cobrar), por lo que es preciso efectuar tres consideraciones a este respecto:

- Los importes cobrados por anticipado dan lugar a un pasivo que deben ser actualizados si el efecto es significativo.
- Cuando el precio se aplaza puede existir un componente financiero que es preciso separar. Este componente se considera que no es significativo cuando el aplazamiento es inferior a doce meses; sin embargo, es una presunción que admite prueba en contrario, si el componente financiero fuese significativo.
- Si la contraprestación es en especie se utiliza el valor razonable del elemento recibido, salvo que no se pueda determinar de manera razonable, en cuyo caso se valora a partir del precio de venta independiente de los activos o servicios transferidos.

Finalmente, los importes de efectivo entregados a un cliente para incentivar o promocionar las ventas del producto se consideran como un descuento anticipado. Esta solución es similar a la entrega al cliente de activos no corrientes, cuando el importe es equivalente al coste de los activos, ya que el precio de venta independiente del bien entregado se descuenta y se considera un ingreso cuando se transfiera el control del activo no corriente que se ha cedido.

Bankia presenta
**las siglas para que contactes
con tu gestor cuando lo necesites**



b) Distribución del precio entre las obligaciones a cumplir:

Los contratos que contienen varias obligaciones independientes exigen distribuir el precio de la transacción entre las diferentes obligaciones a cumplir. La distribución se realiza en función del valor razonable relativo de cada obligación. Este se determina por el precio de venta independiente.

La mejor evidencia del precio de venta independiente es el precio observable en el mercado cuando la entidad vende el bien o presta el servicio de forma separada. En ausencia de esta evidencia, el vendedor maximizará la información disponible. La B-RICAC, al igual que la NIIF 15, propone tres métodos:

- *Precio de venta ajustado.* Este método construye el precio a partir del comportamiento de la demanda. Para ello pretende estimar los precios que los clientes pagarían por el bien o servicio. El vendedor puede utilizar los precios de venta que establecen los competidores para productos o servicios similares, ajustados para recoger las características singulares del vendedor al establecer los precios.
- *Coste más margen.* Este método construye el precio a partir de la oferta; estimando cuáles son los costes más un margen razonable.
- *Método residual.* Se estima el precio por diferencia entre el precio total de la transacción y los precios observables de las obligaciones distintas cuyo precio de venta independiente se puede estimar. Este método se usa cuando las estimaciones contienen una gran variabilidad o todavía no se ha vendido ese bien con anterioridad.

La suma de los precios de venta independientes puede superar el precio total de la transacción cuando el contrato contiene varias obligaciones a cumplir: son los descuentos destinados a incentivar la venta cruzada. La asignación de estos descuentos, como regla general se efectúa en proporción a los precios de venta independientes de cada obligación a cumplir.

No obstante, si habitualmente un bien o servicio se ha prestado, sólo o con otros bienes o servicios, con descuento, y este coincide con el descuento del contrato, entonces se asigna el descuento a dicho bien, servicio o conjunto de ellos.

La valoración de los ingresos se realiza en dos etapas: a) determinación del precio y b) distribución del precio entre las obligaciones a cumplir.

Una cuestión particular es cuando un contrato contiene varias obligaciones a cumplir, o una sola con varios bienes o servicios a transferir, y el precio contiene una contraprestación variable. ¿Cómo se asigna la contraprestación variable? Esta se asigna a una obligación independiente o a un bien o servicio distinto (cuando existe una sola obligación a cumplir) si la contraprestación variable se refiere específicamente a ella y la distribución de precios (considerando la mejor estimación sobre el desenlace de la contraprestación variable) es coherente con los precios de venta independientes de cada obligación independiente o bienes y servicios distintos.

Los cambios en los precios derivados, por ejemplo, del desenlace de una contraprestación variable se asignan según la clave de reparto inicial. Los cambios de precios que afecten a obligaciones ya reconocidas, se ajustan en ingresos, como aumento o disminución, en función del sentido del cambio en el precio estimado.

4.- Casos concretos

La B-RICAC incluye una serie de casos concretos en los que se analizan transacciones concretas o elementos de las transacciones que pueden resultar conflictivos. Entre ellos, señalan:

4.1. Costes del contrato

Los costes de un contrato pueden referirse a costes para conseguir un contrato y a costes para ejecutar un contrato.

Los costes para conseguir un contrato se reconocen como un activo del contrato cuando son costes incrementales y se pueden recuperar; por ejemplo, una comisión a un vendedor es un coste del contrato, pero no lo es los costes de elaboración de un pliego de condiciones técnicas porque es un coste en el que se incurriría, aunque no se consiga el contrato. Este aspecto supuso en la NIIF 15 un cambio respecto a la NIC 11 y es más exigente que el que contempla el Plan sectorial de empresas constructoras que exigía la vinculación con el contrato y que fuesen recuperables. De manera consistente con la NIIF 15, la adaptación sectorial a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas reconocía como activo los gastos de licitación que debían cumplir con la definición de activo y se les exigía, entre otros criterios, que fuesen incrementales.

Los activos reconocidos por contrato se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias conforme se transfiera el control de los bienes y servicios. Si los costes no son incrementales se reconocen en gastos conforme se incurre en ellos.

Los costes para el cumplimiento de un contrato se reconocen como inmovilizado o existencias, en función de su intervención en la ejecución del contrato, reconociéndose como gasto conforme se transfieren los bienes y servicios al cliente.

4.2. Ventas con derecho a devolución

Las ventas con derecho a devolución se reconocen como ingreso por el importe que se espera que no haya que devolver. Estas ventas son muy frecuentes en el comercio. El vendedor reconoce una provisión por reembolso por el importe que estime que tendrá que devolver. Conceptualmente, este reconocimiento implica que las existencias seguirían siendo controladas por el vendedor, por lo que deberá reconocerlas con el consiguiente ajuste en variación de existencias. Esta indicación expresa al reconocimiento del activo representa, según la Exposición de Motivos de la B-RICAC, una novedad frente a los dictados del PGC 2007 que medía la provisión por el precio de venta de los productos que se esperase su devolución menos el valor en libros de dichos productos antes de la venta.

Cuando la devolución sólo faculta al cliente a recibir otro bien similar, no se reconoce nada.

El importe de la provisión se determina sobre el precio de venta, mientras que el activo por existencias sobre el coste de producción menos cualquier gasto de devolución, además del test de deterioro. La estimación por ambos activos y pasivos se debe actualizar a cada cierre contable.

4.3. Garantías

Las garantías pueden otorgar un seguro de que el activo funcionará de acuerdo a las especificaciones o dar lugar, además, a un servicio adicional. Si el cliente no puede adquirir por separado la garantía o ésta es exigida por ley, o se establecen obligaciones como la devolución de productos defectuosos, se entiende que es un seguro. Sin embargo, conforme la garantía es más prolongada en el tiempo se presume que la garantía incorpora un servicio adicional.

En el primer caso, cuando la garantía no incorpora un servicio adicional, los importes que el vendedor ha de atender para satisfacer la garantía se reconocen como una provisión.

En el segundo caso, siguiendo el criterio de identificación de las obligaciones, es preciso identificar el servicio adicional y reconocerlo de manera separada, de acuerdo al precio de venta independiente. La Introducción de la B-RICAC advierte que este caso no representa una novedad pues el propio ICAC había resuelto una consulta en la que se le planteaba cómo tratar una venta con mantenimiento (BOICAC 61. Consulta 1).

4.4. Operaciones por cuenta ajena o cuenta propia

La B-RICAC establece criterios detallados para determinar cuándo la operación se realiza por cuenta ajena o por cuenta propia. Las consecuencias son, en caso de operaciones por cuenta ajena, el reconocimiento de los ingresos por la comisión percibida. En el caso de operaciones por cuenta propia, el vendedor controla los bienes a vender antes del contrato y ha de registrar los costes de compra y posteriormente, cuando los transfiere, reconocer el importe de la venta.

4.5. Opciones de venta y anticipos

Un caso particular de cobros anticipados es cuando la transacción de venta otorga un vale, cupón o puntos para adquirir gratuitamente bienes o servicios en el futuro cuyo canje no es seguro y, por tanto, está sujeto a incertidumbre. En estos casos, el vendedor debe estimar el importe que espera cancelar, reconociendo el resto como ingreso inmediatamente.

Cuestión distinta son los derechos concedidos al cliente para adquirir otros bienes o servicios a precios especialmente descontados y que obviamente encuentran su explicación en la transacción que ha dado lugar a dicho derecho. En estos casos, la entidad debe valorar dicha opción teniendo presente el descuento concedido, el descuento que está concediendo normalmente en otras transacciones, así como la probabilidad de que el cliente haga uso de esta opción.

Los anticipos de los clientes son un pasivo para la entidad, a cancelar cuando se cumpla con la obligación contractual. Sin embargo, puede suceder que los clientes efectúen anticipos en los que la adquisición de los bienes o servicios sea remota; en estos casos, el vendedor reconoce inmediatamente el ingreso. En otras ocasiones, el cliente efectúa un pago inicial no reembolsable. En estos casos, es preciso analizar si este pago está asociado a servicios futuros o están destinados a compensar los costes iniciales del contrato.

4.6. Acuerdos de licencia

La cuestión más compleja consiste en determinar si la licencia se transfiere en un momento del tiempo o a lo largo de un periodo.

Los contratos de licencia para usar la propiedad intelectual pueden ofrecerse conjuntamente con otros bienes o servicios. La entidad vendedora debe determinar, en primer lugar, si forman una sola obligación o son obligaciones independientes.

Son una sola obligación; por ejemplo, cuando la licencia permite la funcionalidad del bien relacionado o cuando la licencia permite el acceso a un servicio relacionado, por ejemplo, unos datos a través de un software. Si son una sola obligación, la siguiente cuestión es si el compromiso se satisface en un periodo de tiempo o en un momento concreto, según los criterios generales, anteriormente expuestos.

Cuando son obligaciones separadas, la entidad vendedora nuevamente debe determinar si confiere un derecho de acceso a la propiedad intelectual, que evoluciona conforme transcurre el periodo contractual o, por el contrario, se transfiere el derecho al uso de la propiedad intelectual según se encuentre en un momento del tiempo. En el primer caso, se presta un servicio a lo largo del tiempo. En el segundo caso, se presta el servicio en un momento del tiempo.

Los costes para conseguir un contrato se reconocen como un activo del contrato cuando son costes incrementales y se pueden recuperar.

Como excepción a los criterios de medición de las contraprestaciones variables, los ingresos vinculados por un acuerdo de licencia que estén vinculados a ventas o uso posteriores que haga el cliente se reconocen cuando tengan lugar las ventas o el uso y la obligación a cumplir se ha satisfecho.

4.7. Acuerdos de recompra

Los acuerdos de recompra implican volver a adquirir el bien vendido pasado un tiempo, ya sea el original, uno similar al original o uno en el que el activo original es un componente. Los acuerdos de recompra pueden tomar contenidos diferentes: obligación de recompra a término, opción de compra a término, opción de venta del cliente.

La B-RICAC ofrece una interpretación de estas transacciones de acuerdo al fondo económico. En este análisis es importante la relación entre los precios de venta y los de recompra. Si el precio de venta es superior al de recompra, el contrato está dando carta de naturaleza a un arrendamiento operativo. Al contrario, si el precio de venta es inferior al de recompra, la operación es un acuerdo de financiación.

Si el vendedor tiene obligación o la opción de recomprar el activo, el cliente no controla el activo y la operación de venta no se puede registrar aisladamente. Por lo que en función de la relación entre precio de venta y de recompra el registro debe atender a un arrendamiento operativo o a una operación de financiación.

Por su parte, cuando es el cliente el que tiene la opción de venta es preciso analizar los incentivos económicos que influirán previsiblemente en su decisión. Los incentivos económicos existen si los precios de venta de mercado son inferiores al precio de recompra pactado. En caso de existir incentivo económico, la solución es similar a cuando el vendedor tiene la opción de recompra. En caso de no existir incentivo económico, la venta tiene un derecho de devolución y se registra con los criterios establecidos para éstas.

5.- Presentación y revelación

Los contratos con clientes dan lugar a elementos en el balance de situación y en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En el **Balance de situación** surgen diversos tipos de elementos:

- La satisfacción de las obligaciones a cumplir de un contrato da lugar a un activo para el vendedor o prestador de servicios. Este activo puede suponer un derecho incondicional de cobro o no porque la entidad deba cumplir con otras obligaciones del contrato para que surja este derecho incondicional.
- En el primer caso, cuando surge un derecho incondicional de cobro se reconoce como derechos de cobro con clientes que se clasifican en el *Activo corriente*, desglosando los que tienen un plazo inferior y superior a doce meses. Si el aplazamiento fuera superior al ciclo normal de explotación, y superior a doce meses, debe reconocerse en una línea separada en el *Activo no corriente*.
- En el segundo caso, surge un *activo por contrato*, que queda pendiente de transformarse en derecho incondicional de cobro. Estos activos por contrato se reconocen en el epígrafe de Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.
- Si el cliente paga anticipadamente, entonces el vendedor ha de reconocer un pasivo en la rúbrica de *Anticipo de clientes*. Este pasivo se debe clasificar a corto (Anticipo de clientes) o largo plazo (Periodificaciones a largo plazo del pasivo no corriente) en función del periodo restante hasta su aplicación.

En ocasiones puede existir un derecho incondicional de cobro antes de satisfacerse una obligación a cumplir en el contrato, por lo que debe surgir una cuenta a cobrar y un anticipo de clientes. Este criterio defendido por el IASB, y traspuesto por el ICAC, suponen, en mi opinión, la contabilización de un contrato pendiente de ejecución y no deberían dar lugar a un reconocimiento simultáneo de activos y pasivos.

- En el caso de la estimación de devoluciones de productos, el activo por contrato que se reconoce se clasifica en *Existencias* (mercaderías o productos terminados). El pasivo se reconoce como una *Provisión a corto plazo*.
- Los costes incrementales por adquirir un contrato se reconocen como *Periodificaciones a corto o largo plazo* en función de cuando se prevea transferir el control de los activos o servicios del contrato.

En la **Cuenta de Pérdidas y Ganancias**, los criterios expuestos en la RICAC son:

- El Importe neto de la cifra de negocios se determina, como venía siendo regulado en el PGC 2007, por el precio de la contraprestación con los clientes, menos cualquier descuento (comercial, por volumen o por pronto pago), devolución, incentivo, derecho entregado al cliente (por ejemplo, vales, puntos de descuento o cupones).
- No se incluyen los impuestos indirectos repercutibles.

- Tampoco se incluyen en el Importe neto de la cifra de negocios los Trabajos realizados para el propio inmovilizado.
- No se incluyen las subvenciones salvo que se otorguen en función de las unidades vendidas y forme parte del precio de venta.
- No se incluye el componente financiero cuando sea identificado.
- Se incluye en el Importe neto de la cifra de negocios, el valor razonable de las aportaciones no dinerarias cuando la permuta tenga carácter comercial y el activo no monetario transferido forma parte de la actividad ordinaria de la entidad.
- Los partícipes no integran en su Importe neto de la cifra de negocios el resultado obtenido como consecuencia de la citada participación. Por otra parte, el gestor de una cuenta en participación no debe minorar el Importe neto de la cifra de negocios por la parte correspondiente a otros partícipes.
- El importe neto de la cifra de negocios por la parte correspondiente en otros negocios que se mantengan en común. Una parte no debe integrar la parte que corresponda a sus transacciones de venta con el negocio en común.
- Los agentes y los depositantes incluirán en el Importe neto de la cifra de negocios el importe de la comisión que perciban por su labor de intermediación o de depósito.
- Las sociedades holding, cuyo objeto social es la tenencia de participaciones en el capital de sociedades dependientes, multigrupo o asociadas, o la financiación de estas entidades, deben incluir los dividendos y los cupones de intereses en el Importe neto de la cifra de negocios.
- El reconocimiento de los costes incrementales de los contratos, cuando se trasladan a la cuenta de pérdidas y ganancias, como "Otros gastos de explotación".

6.- Conclusiones

La introducción de la NIIF 15 permite crear un único marco normativo para regular los diversos tipos de ingresos, dotando de mayor coherencia conceptual a esta magnitud tan relevante de la Cuenta de pérdidas y ganancias. La recepción en el ordenamiento contable español de esta norma permite armonizar conceptualmente ambos marcos de información financiera.

Los cambios en las políticas contables no se prevén especialmente relevantes, entre otros motivos, porque algunos de los desarrollos de los conceptos básicos que detalla la NIIF 15 respecto a sus normas predecesoras, ya se habían incorporado en el derecho contable español a través de las consultas despachadas por el ICAC.

Los aspectos más relevantes giran en torno a un modelo estructurado sobre 5 etapas, el concepto de transferencia del control del activo o servicio, así como las guías que ayudan a determinar el fondo económico, más allá de la forma jurídica que tengan los contratos o aspectos relacionados con ellos como son los costes del contrato.

20% de descuento para colegiados

MÁSTER

EXECUTIVE MBA
LOGÍSTICA
BIG DATA
MARKETING DIGITAL
INNOVACIÓN
FINANZAS

**IN
COMPANY**

Formación adaptada a
las necesidades
específicas de la empresa
y de cualquier área de
especialización

**PROGRAMAS
EJECUTIVOS**

LIDERAZGO
CIBERSEGURIDAD
DATA SCIENCE
COMPRAS
INVERSIÓN
VENTAS



DISTINTOS
DESDE SIEMPRE



DISTINTOS

UNA NATURALEZA DISTINTA Y POR ELLO, UN MODELO DE BANCA DISTINTO.
UNA FORMA DE SER QUE NOS MARCA. Y NOS IDENTIFICA.
SOMOS Y HACEMOS BANCA COOPERATIVA.

PARA NOSOTROS SE TRATA DE **CRECER. JUNTOS.**



LA DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN NO FINANCIERA EN ESPAÑA

Isabel María García Sánchez.

Universidad de Salamanca

Pilar Martín Zamora.

Universidad de Huelva

M^a Carmen Granada Abarzuza.

Universidad de Salamanca

Lázaro Rodríguez Ariza.

Universidad de Granada

1. INTRODUCCIÓN

Después de más o menos tres décadas de andadura (Rodríguez Ariza, 2003), la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en España encuentra en la recién publicada Ley 11/2018 en materia de información no financiera un importante impulso. Los que durante este tiempo han estado intentando normalizar la información sobre aspectos que van más allá de los meramente financieros, como son los de carácter social y medioambiental, ven con satisfacción la entrada en vigor de esta nueva Ley, que obliga (esta obligatoriedad es uno de los puntos controvertidos) a las grandes empresas a elaborar un nuevo estado de información corporativa. Por ende, se abren nuevas expectativas puesto que, como suele ocurrir, lo que empieza para las grandes empresas irá extendiéndose con el tiempo a pequeñas y medianas, las cuales, además, pueden elaborar este tipo de información desde ya, como una buena práctica.

La complejidad en la que se desarrolla la actividad económica, el impacto de la actividad realizada y la globalización de los mercados ha generado expectativas y reacciones en la sociedad, impulsando la elaboración de información y la incorporación de factores medioambientales, sociales y éticos a la gestión, siendo cada vez más las empresas que publican información no financiera a través de informes de sostenibilidad, de gobierno corporativo, de responsabilidad social corporativas, informes integrados u otro tipo de reportes. Obedecen a demandas por parte de diferentes grupos de interés con el objetivo de conocer el comportamiento de la empresa de forma integral (Martínez-Ferrero, J., Rodríguez-Ariza, L., García-Sánchez, I.-M., & Cuadrado-Ballesteros, B.; 2017); práctica que se vio fuertemente impulsada por la aparición de índices internacionales que se elaboraban con criterios de sostenibilidad -i.e., Dow Jones Sustainability Index, FTSE4Good- (López Pérez, M.V.; García Santana, A. y Rodríguez Ariza, L., 2007).

En la actualidad, y dado que se ha contrastado que los directivos podrían usar la RSC para satisfacer intereses y motivaciones personales, invirtiendo discrecionalmente recursos con criterios ajenos a los intereses de los accionistas y propietarios (Brown, Helland, & Smith, 2006), los propietarios e inversores han comenzado a desarrollar mecanismos de control que permitan evitar la discrecionalidad de los CEO en la asignación de recursos a acciones filantrópicas, etc., tales como la exigencia de crear fundaciones o estrategias específicas para estos fines (Godos-Díes, Cabeza-García, Alonso-Martínez, & Fernández-Gago, 2018) y divulgar información no financiera sobre estas decisiones con el fin de que sea analizada por los comités de RSC que se han creado en los consejos de administración, previa verificación por parte de un profesional externo (García-Sánchez, Gómez-Miranda, David, & Rodríguez-Ariza, forthcoming).

Así, lo que en un principio parecía ser una moda pasajera, ha ido adquiriendo una dimensión de cultura en la que se desenvuelve la empresa. La transparencia corporativa se ha

Después de más o menos tres décadas de andadura, la Responsabilidad Social Corporativa en España encuentra en la recién publicada Ley 11/2018 en materia de información no financiera un importante impulso.

posicionado como una dimensión relevante dentro de lo que se considera como buen gobierno corporativo, repercutiendo de forma positiva en la evaluación que hace el mercado de las organizaciones. La información empresarial, financiera y no financiera, ayuda a los inversores a entender las decisiones de la gerencia, reduce las asimetrías de información, incrementa la confianza del mercado de capitales y alienta una mayor inversión extranjera directa (e.g., Martínez-Ferrero, Ruiz-Cano, & García-Sánchez, 2016; García-Sánchez & Noguera-Gámez, 2017a, 2017b). Los inversores también necesitan información no financiera de calidad que les permita determinar cómo el desempeño social y medioambiental podría afectar a sus inversiones y, conscientes de ello, las compañías están mejorando sus estrategias de comunicación de información.

El legislador lleva años intentado introducir en las empresas una cultura de cumplimiento normativo (compliance) en prevención de riesgos.

Además, el legislador lleva años intentado introducir en las empresas una cultura de cumplimiento normativo (*compliance*) en prevención de riesgos, sea respecto de sus trabajadores (delitos contra los derechos de los trabajadores, contratación de mano de obra ilegal, etc.), sea respecto a sus clientes y proveedores (protección de datos de carácter personal), sea de prevención del blanqueo de capitales, ciberseguridad, o sea, en suma, de prevención de la comisión de delitos en el seno de las empresas bien por parte de trabajadores bien por cuenta de directivos que actúen siempre en provecho y beneficio de la empresa; esto es, la responsabilidad penal de las personas jurídicas, introducida en nuestro Derecho Penal por la LO 5/2010, de 22 de junio y completada por la LO 1/2015, de 30 de marzo.

Este nuevo escenario conlleva que numerosos países pusiesen en marcha normativas destinadas a impulsar la divulgación de información no financiera, como es el caso de la Unión Europea, donde los distintos países han tenido que ir transponiendo en sus respectivos cuerpos normativos los principios contenidos en la Directiva 2014/95/UE sobre divulgación de información no financiera y diversidad, enfocada a empresas cotizadas y grandes grupos. Nuestro país no ha sido una excepción, si bien fue uno de los últimos en adoptar dicha normativa, y con menores niveles de exigencia, al trasponer casi literalmente la mencionada Directiva en el Real Decreto-Ley 18/2017 sobre información no financiera y diversidad, del 24 de noviembre.

Sin embargo, sea como fuere, en los últimos años hemos visto cómo las empresas españolas se han ido haciendo eco de estas

exigencias y han emitido voluntariamente informes de RSC. En este sentido, el objetivo de esta comunicación es determinar las prácticas de divulgación de información no financiera que han venido realizando las empresas españolas antes de la aparición de la mencionada Ley 11/2018, analizando la evolución y el estado actual de la relevancia, fiabilidad, consistencia y comparabilidad de la información contenida en las memorias de sostenibilidad de las 514 organizaciones españolas que durante el periodo 2004-2017 declararon que elaboraron sus memorias de RSC de acuerdo con las recomendaciones de las Guías del GRI.

Sin duda, estas actuaciones han ido generando y generarán estados de opinión que impulsan a otras firmas a adoptar ese tipo de estrategias, ya sea por imitación o por exigencia de la propia firma a otras partes de la cadena de valor, como proveedores y clientes, afectando así a las PYMES que se relacionan con estas corporaciones.

2. EXIGENCIAS NORMATIVAS RESPECTO A LA INFORMACIÓN NO FINANCIERA EN ESPAÑA

Cuatro años después de la aprobación de la Directiva 2014/95/UE sobre divulgación de información no financiera y diversidad, agotando todos los plazos para su publicación, con fecha 29 de diciembre de 2018 se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad. Esta Ley sucede al Real Decreto-ley 18/2017 de 24 de noviembre, con novedades relevantes sobre el mismo, e incorpora al Derecho español la Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad. Entró en vigor el día siguiente a su publicación.

Si bien, como hemos mencionado, el nivel de exigencia incorporado por la Ley 11/2018 es inferior al de otros países europeos, con ella, España eleva la exigencia precedente en cuanto a información no financiera y, por tanto, supone un avance en cuanto a transparencia empresarial y niveles precedentes de información sobre responsabilidad social corporativa, ampliando significativamente el número de sociedades obligadas a presentar el estado de información no financiera frente al Real Decreto-ley 18/2017, que se circunscribía únicamente a las entidades de interés público que cumplieren una serie de requisitos. Ahora, la consideración como entidad de interés público es sólo uno de los criterios que pueden llevar a ser objeto de estas nuevas obligaciones. La regulación, que tendrá una aplicación escalonada y creciente, queda como sigue:

Están obligadas a presentar el estado de información no financiera, individual o consolidado, las sociedades anónimas, las de responsabilidad limitada y las comanditarias por acciones en las que concurran los siguientes requisitos:

a. Que el número medio de trabajadores empleados por la sociedad o el grupo, durante el ejercicio, sea superior a 500.

b. Que o bien tengan la consideración de entidades de interés público de conformidad con la legislación de auditoría de cuentas o bien, durante dos ejercicios consecutivos, reúnan a la fecha de cierre de cada uno de ellos, a nivel individual o consolidado, al menos dos de las circunstancias siguientes:

(1) Que el total de las partidas del activo sea superior a 20.000.000 de euros.

(2) Que el importe neto de la cifra anual de negocios supere los 40.000.000 de euros.

(3) Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio sea superior a 250.

También prevé esta Disposición transitoria que, transcurridos tres años de su entrada en vigor, la obligación de presentar el estado de información no financiera será de aplicación a todas aquellas sociedades con más de 250 trabajadores que o bien tengan la consideración de entidades de interés público (exceptuando a las entidades que tienen la calificación de empresas pequeñas y medianas de acuerdo con la Directiva 34/2013) o bien, durante dos ejercicios consecutivos, reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos una de las siguientes circunstancias:

(1) Que el total de las partidas del activo sea superior a 20.000.000 de euros.

(2) Que el importe neto de la cifra anual de negocios supere los 40.000.000 de euros.

No obstante, una empresa dependiente perteneciente a un grupo estará exenta si está incluida en el informe de gestión consolidado.

“Las sociedades cesarán en la obligación de elaborar el estado de información no financiera si dejan de reunir durante dos ejercicios consecutivos cualquiera de los requisitos anteriormente establecidos”.

También puede destacarse la mención expresa en el artículo 2 de la Ley a la “excepción de la obligación de incluir información de carácter no financiero, a las sociedades que tienen la calificación de empresas pequeñas y medianas de acuerdo con la Directiva 34/2013”.

Así mismo se recoge que “cuando una sociedad dependiente de un grupo sea, a su vez, dominante de un subgrupo, estará exenta de la obligación establecida de elaborar el ENF si dicha sociedad y sus dependientes están incluidas en el informe de gestión consolidado de otra sociedad en el que se cumple con dicha obligación”.

En los últimos años hemos visto cómo las empresas españolas se han ido haciendo eco de estas exigencias y han emitido voluntariamente informes de RSC.

3. REFERENTES EN LA ELABORACIÓN DE INFORMES SOBRE RSC. LOS ESTÁNDARES DEL GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI)

Como hemos comentado, la creciente demanda de una mayor transparencia corporativa se ha concretado en la emisión de informes de RSC o sostenibilidad, en información de naturaleza no financiera relativa a las dimensiones sociales y medioambientales de la actividad empresarial. Estos informes deben responder a preguntas específicas de los grupos de interés sobre temas clave de sostenibilidad, como las relaciones con las comunidades locales, la protección de los derechos humanos, la adaptación al cambio climático y la gobernanza empresarial. Y están fuertemente condicionados por los marcos culturales y legales de los diferentes países (Frías-Aceituno, J. V., Rodríguez-Ariza, L., & García-Sánchez, I. M., 2013a; García-Sánchez, I.-M., Rodríguez-Ariza, L., & Frías-Aceituno, J.-V., 2013).

Laine (2010) puso de manifiesto que las empresas pioneras en divulgar memorias de RSC emitían información polifónica, pero, sin embargo, en la actualidad todas las empresas utilizan una retórica bastante similar, pudiéndose hablar de un mismo discurso para comportamientos con diferente grado de sostenibilidad. Otros autores, mediante análisis de contenido, han evidenciado importantes deficiencias en las prácticas divulgativas en materia de RSC, poniendo de manifiesto los márgenes de mejora respecto al cumplimiento de los estándares GRI y el compromiso efectivo con los grupos de interés (i.e.,Rodríguez, 2014). Además, cuando los investigadores han recabado la opinión de los grupos de interés, han observado que la credibilidad y la utilidad de las memorias de RSC es insuficiente para que puedan interactuar con las empresas con el fin de abordar cuestiones sociales y ambientales y mejorar las prácticas de RSC empresariales (Garrido-Miralles, Zorio-Grima & García-Benau, 2016). Además, Hahn & Lülfes (2014) o Morrison, Wilmshurst & Shimeld (2016), entre otros, han observado que las empresas usan los informes de RSC de forma estratégica, narrando y argumentando un punto de vista que les permite obtener beneficios adicionales en el fomento del diálogo con los stakeholders, aunque estos informes carecen de concisión, comparabilidad y comprensibilidad, siendo posible cuestionar la utilidad de la información emitida. Estas prácticas están presentes incluso en aquellas compañías que revelan mayores volúmenes de información cuantitativa/no-monetaria (Mio, 2010).

La información no financiera presentada debe ser precisa, comparable y verificable, y esto pasa por la utilización de unos indicadores estándares perfectamente definidos, identificables, cuantificables, homogéneos y generalmente aceptados. Es de destacar el esfuerzo que se ha venido realizando en este campo, donde existe a nivel internacional numerosas entidades que han elaborado guías de amplio respaldo y seguimiento, tales como las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales (2000); el Pacto Mundial sobre Responsabilidad Social (2000), promovido por las Naciones Unidas; la Declaración Tripartita de la OIT sobre empresas internacionales y política social (1977-2000); la Norma AA-1000 realizada en noviembre de 1999 por el Institute of Social Ethical Accountability o la SA-8000 promovida por la agencia acreditadora del Council on Economic Priorities. También merecen atención los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

Según el Preámbulo de la Ley 11/2018, al facilitar la información no financiera las empresas obligadas deben basarse en marcos nacionales, marcos de la Unión Europea (como el EMAS) o marcos internacionales (como el Pacto Mundial y los ODS de Naciones Unidas, las Directrices de la OCDE para multinacionales, la norma ISO 26000, la SA 8000, Declaración Tripartita de la OIT, o el GRI). Así mismo, acerca de la inclusión de unos indicadores clave de resultados no financieros de carácter general y sectorial, teniendo en cuenta las mejores prácticas existentes, se mencionan como referencia los propuestos en España por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en la "Guía para la elaboración del Informe de Gestión de la entidades cotizadas", y por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) a través de su "Cuadro Integrado de Indicadores (CII-FESG) y su taxonomía XBRL".

Con respecto a los indicadores clave de resultados no financieros, cuando se mencionan los contenidos genéricos del estado de información no financiera, se especifica que sean pertinentes respecto a la actividad empresarial concreta y que cumplan con los criterios de comparabilidad, materialidad, relevancia y fiabilidad, introduciéndose en la Ley 11/2018 la siguiente especificación: *"Con el objetivo de facilitar la comparación de la información, tanto en el tiempo como entre entidades, se utilizarán especialmente estándares de indicadores clave no financieros que puedan ser generalmente aplicados y que cumplan con las directrices de la Comisión Europea en esta materia y los estándares del Global Reporting Initiative (GRI), debiendo mencionar en el informe el marco nacional, europeo o internacional utilizado para cada materia"*. Coincide así, con carácter general, con la comunidad científica la cual ha determinado que las guías propuestas por el Global Reporting Initiative (GRI) son los principales referentes en la elaboración de informes de RSC a nivel internacional (Pérez-Batres, Doh, Miller & Pisani, 2012).

4. INFORMES INTEGRADOS

A pesar de la complejidad y elevado coste que, sin duda, representa la elaboración y difusión de la diferente información

empresarial, los estudios al respecto, a nivel internacional, revelan que cada vez son más las empresas que lo hacen y con contenidos paulatinamente más amplios (Gray, Javad, Power, & Sinclair, 2001), si bien se dan importantes diferencias en cuanto a relevancia y calidad de la información (i.e., Prado-Lorenzo & García-Sánchez, 2010).

Además, también se ha producido un proceso de integración de dicha información, hasta llegar a un único documento, el llamado informe integrado, proporcionando las empresas líderes, de manera coordinada, conjunta y cohesionada, información financiera y no financiera, bajo la bandera de una estrategia de sostenibilidad (Eccles & Krzus, 2010). Proporciona una representación clara y concisa de cómo la organización se gestiona y de cómo crea y mantiene valor, aunando aspectos financieros, medioambientales, sociales o de gobernanza (International Integrated Reporting Committee (IIRC), 2011).

La información suministrada por el informe integrado sirve para la toma de decisiones de distintos stakeholders y como mecanismo de control sobre los directivos. Además, con el fin de evitar la transferencia de riqueza empresarial hacia el sector público y/o político, las empresas divulgarán voluntariamente un informe integrado que permita una regulación orientada a reducir los costes políticos (impuestos, tasas, etc.) y a obtener determinadas ventajas (subvenciones, actuaciones gubernamentales a favor de la empresa, etc.). Finalmente, debemos tener presente que esta tipología de información podría ser una señal enviada al mercado con el fin de reducir las asimetrías de información, optimizar los costes de financiación e incrementar el valor de la empresa.

El informe integrado presenta diversas ventajas que han sido identificadas por la investigación realizada hasta la fecha, tales como suministrar una información más acorde con las necesidades del inversor; más precisión en la información no financiera disponible para los proveedores de datos; mayores niveles de confianza por parte de los usuarios clave interesados; tomar mejores decisiones de asignación de recursos, incluyendo la reducción de costos o una mejor gestión de riesgo; una mejor identificación de oportunidades; un mayor compromiso con los inversores y otras partes interesadas, incluyendo a los empleados actuales y futuros, lo que mejora la atracción y retención de habilidades; menor riesgo de reputación; menor costo y mejor acceso al capital; todo ello debido a una mayor difusión pública y al desarrollo de un lenguaje común y una mayor colaboración entre las diferentes áreas funcionales dentro de la organización (IIRC, 2011).

En nuestro país, a través del Modelo AECA de Información Integrada (<http://is.aeca.es/suite/#/home>), referenciado por la propia Ley, y desarrollado sobre la base conceptual de la integración de información financiera y no financiera, se ofrece a las empresas y entidades una herramienta eficaz para elaborar y publicar el Estado de Información No Financiera que permita, a su vez, una adecuada verificación posterior, de acuerdo con la nueva Ley.

5. VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN NO FINANCIERA

Otra novedad introducida por la nueva Ley, y que trasciende de lo recogido por la normativa europea, es el hecho de que *“la información incluida en el estado de información no financiera será verificada por un prestador independiente de servicios de verificación”*.

Además, contrasta con la parquedad sobre la labor auditora, que limita a la mera comprobación de que la información no financiera se encuentra incluida en el informe de gestión o, en su caso, en el informe separado. Los auditores únicamente deben comprobar que se haya facilitado el estado de información no financiera. Frente a esta “comprobación”, la verificación pretende evidenciar la ausencia de errores significativos en el Estado de Información No Financiera, con el objetivo de aportar fiabilidad a la información suministrada por las empresas.

En este sentido, la Ley 11/2018 modifica la redacción del artículo 35 de la Ley de Auditoría de Cuentas, para incluir y precisar la actuación de los auditores de cuentas, tanto en relación con los estados de información no financiera, como sobre la información de diversidad incluida en el informe anual de gobierno corporativo de las sociedades cotizadas.

La información no financiera presentada debe ser precisa, comparable y verificable, y esto pasa por la utilización de unos indicadores estándares perfectamente definidos, identificables, cuantificables, homogéneos y generalmente aceptados.

El auditor de cuentas de la empresa está capacitado para realizar el estado de información no financiera, regulado en la Ley 11/2018, de 28 de diciembre. Así lo reconoce el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), en consulta de 12 de febrero de 2019, en la que explica que no están reguladas las condiciones que deben reunir quienes realicen la verificación del estado de información no financiera a que se refiere el artículo 49.6 del CCo. En los honorarios por el servicio deben tenerse en cuenta los límites establecidos en la Ley de Auditoría de Cuentas.

SU DESPACHO TAMBIÉN TIENE HORARIOS

Solucione para siempre un problema para su despacho, **a coste cero**

Registre su horario en nuestra aplicación web mediante:

- Código de barras,
- Lector de huella digital,
- Tarjetas de identificación,
- Llaveros..., o desde cualquier navegador.

Cada trabajador dispone de un buzón para recibir y validar documentación laboral.

NCS Clock es una aplicación integrada en **NCS Asesor**, nuestra suite para despachos profesionales.

NCS Clock es totalmente gratuita para colegiados del Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia.



Dictamina el ICAC que la verificación del estado de información no financiera, en principio, no afectaría por sí misma a la independencia del auditor de las cuentas anuales, sin perjuicio de que los honorarios percibidos por tal servicio de revisión deban tenerse en cuenta a los efectos de observar los límites establecidos en los artículos 25 y 41 de la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas. Por ello, concluye que hasta que no se apruebe una regulación específica de los distintos aspectos de dicha verificación, ésta podrá realizarse por el auditor de cuentas u otras personas con características o conocimientos adecuados para ejercer tal función.

La comunidad científica ha determinado que las guías propuestas por el Global Reporting Initiative (GRI) son los principales referentes en la elaboración de informes de RSC a nivel internacional.

En una segunda consulta publicada por el ICAC en la misma fecha y, también, sobre el estado de información no financiera, se aclara que la mención a las sociedades filiales en la nueva redacción del artículo 49.5 del CCo debe entenderse referida a todas las sociedades dependientes, con independencia del país en el que esté radicado el domicilio social de éstas. Indica el ICAC que la dispensa de presentar el estado de información no financiera individual se refiere a todas las sociedades dependientes de un grupo que cumplan los requisitos previstos en el artículo 262.5 del TRLSC, puesto que la Ley no distingue ni limita su aplicación por razón de territorio.

Por otra parte, la verificación de la información no financiera es un proceso complejo debido tanto al gran número y heterogeneidad de asuntos que afectan a la agenda de sostenibilidad de la empresa (aspectos relacionados con el entorno, procesos sociales y derechos humanos, prácticas de corrupción, etc.), como a la combinación de información de naturaleza cuantitativa y cualitativa (Hasan, Roebuck, & Simnett, 2003). Por todas estas razones, tal como señala Ruhnke & Lubitzsch (2010), existe una gran incertidumbre sobre los criterios frente a los cuales la información debe ser evaluada por lo que se requiere una alta dosis de juicio profesional.

Por esta razón, para realizar de manera eficiente el proceso de verificación, el proveedor del servicio debe poseer habilidades específicas y contar con un profundo conocimiento sobre la materia objeto de verificación (la agenda de sostenibilidad), así como de las técnicas necesarias para evaluar la fiabilidad, relevancia e integridad de la información contenida en el informe de sostenibilidad (Cohen & Simnett, 2015). En este sentido, estudios previos han sugerido que los diferentes proveedores

del servicio poseen diferentes competencias profesionales. Así, mientras que las firmas consultoras y asesoras sobre sostenibilidad cuentan con mayor conocimiento específico sobre la materia objeto de verificación, es decir, la sostenibilidad, la profesión auditora posee un conocimiento diferencial en técnicas de revisión que pueden ser utilizadas en el encargo de verificación (Manetti & Becatti, 2009; Huggins, Green, & Simnett, 2011; Cohen & Simnett, 2015). Si bien, aunque se espera que los auditores se beneficien de su competencia en metodologías de auditoría, las técnicas tradicionales de auditoría financiera no son totalmente ajustables al tipo de datos que se pueden encontrar en los informes de sostenibilidad (O'Dwyer, Owen, & Unerman, 2011). Por esta razón, los auditores suelen adoptar un enfoque más cauteloso y conservador que los no auditores, lo que proporciona un bajo nivel de seguridad (Mock, Strohm, & Swartz, 2007; Perego & Kolk, 2012) pero mayores niveles de calidad al aplicar procedimientos y criterios más exhaustivos.

6. METODOLOGIA

El objetivo de esta comunicación es determinar las prácticas de divulgación de información no financiera que han venido realizando las empresas españolas antes de la aparición de la mencionada Ley 11/2018, analizando la evolución y el estado actual de la relevancia, fiabilidad, consistencia y comparabilidad de la información contenida en las memorias de sostenibilidad.

Para ello, la muestra de análisis se corresponde con las 514 organizaciones españolas que durante el periodo 2004-2017 declaran que elaboran sus memorias de sostenibilidad o RSC de acuerdo con las recomendaciones de las Guías del GRI. El panel de datos es no completo, estando formado por 2.158 observaciones.

La tipología de organizaciones se sintetiza en la Tabla 1, en la que puede observarse que el 70% de la muestra se corresponde con compañías privadas españolas (65.31%) y filiales de multinacionales que operan en España (4.65%).

Tabla 1. Descripción de la muestra

Tipología de organización	%
Cooperativa	4.01
ONG	10.59
Asociaciones	0.72
Compañía privada	65.31
Filiales	4.65
Institución Pública	9.23
Compañía de titularidad pública	5.51

El análisis de las prácticas de divulgación de estas organizaciones se realizará atendiendo a los parámetros básicos exigidos a la revelación de información:

- 1.- El estudio de las características primarias y secundarias de relevancia, fiabilidad, comparabilidad y consistencia. Para ello, se analizará el grado de aplicación de los estándares

PROfesional:

Tramitamos tus recibos en las mejores condiciones.

Tú eres profesional. Y nosotros también. Por eso, te ofrecemos las mejores condiciones de presentación por tramitar tus remesas de recibos.

Si eres miembro del **Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia** y buscas promover tu trabajo, proteger tus intereses o tus valores profesionales, con **Banco Sabadell** puedes. Te beneficiarás de las soluciones financieras de un banco que trabaja en PRO de los profesionales.

Llámanos al 900 500 170, identificate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

sabadellprofessional.com



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

internacionales de elaboración de la información no financiera: guías del GRI para las memorias de RSC (Tabla 2) y recomendaciones del IIRC para el informe integrado.

- 2.- Existencia y características del proceso de verificación de la información no financiera, tales como tipología del proveedor del servicio y estándares utilizados en la realización del mismo. A tal fin hemos utilizado el trabajo de Sierra-García, Zorio-Grima & García-Benau (2015), según el cual, a nivel internacional, "cabe destacar dos iniciativas

de referencia sobre aseguramiento: la norma AA1000AS Assurance Standard publicada por AccountAbility y la ISAE 3000 elaborada por el International Federation of Accountants (IFAC). La norma AA1000AS diferencia dos tipos de encargos de aseguramiento de sostenibilidad, pudiendo realizarse ambos con un nivel alto o moderado de aseguramiento:

- El encargo sobre el grado de cumplimiento de los Principios de Accountability (este tipo de encargo se codifica como opinión

Tabla 2. Índice del contenido de las Guías GRI 4.1 y G3.1

GRI G4.1			
	De conformidad - Esencial	De conformidad - Exhaustiva	
Contenidos básicos generales obligatorios			
Estrategia y análisis	G4-1	G4-1, G4-2	
Perfil de la organización	G4-3 a G4-16	G4-3 a G4-16	
Aspectos materiales y cobertura	G4-17 a G4-23	G4-17 a G4-23	
Participación de los grupos de interés	G4-24 a G4-27	G4-24 a G4-27	
Perfil de la memoria	G4-28 a G4-33	G4-28 a G4-33	
Gobierno	G4-34	G4-34, G4-35 a G4-55	
Ética e integridad	G4-56	G4-56; G4-57 a G4-58	
Contenidos básicos generales sectoriales	Obligatorios si se dispone de datos del sector en el que trabaja la organización	Obligatorios si se dispone de datos del sector en el que trabaja la organización	
Contenidos básicos específicos			
Información general sobre el enfoque de gestión	Solo para los aspectos materiales	Solo para los aspectos materiales	
Indicadores	Como mínimo un Indicador relacionado con cada aspecto material	Todos los indicadores relacionados con cada aspecto material	
Contenidos básicos generales sectoriales	Obligatorios si se dispone de datos del sector en el que trabaja la organización	Obligatorios si se dispone de datos del sector en el que trabaja la organización	
GRI G3.1			
	C/C+*	B/B+	A/A+
Información sobre el Perfil	Informa sobre: 1.1 2.1-2.10 3.1-3.8, 3.10-3.12 4.1-4.4, 4-14-4.15	Informa sobre todos los criterios enumerados en el Nivel C además de: 1.2 3.9, 3.13 4.5-4.13, 4.16-4.17	Los mismos requisitos que para el nivel B
Información sobre el enfoque de gestión	No es necesario	Información sobre el enfoque de gestión para cada categoría de indicador	Información sobre el enfoque de gestión para cada categoría de indicador
Indicadores de desempeño & indicadores de desempeño de los Suplementos sectoriales	Informa sobre un mínimo de 10 indicadores de desempeño, y como mínimo uno de cada dimensión: económica, social y ambiental.**	Informa sobre un mínimo de 20 indicadores de desempeño, y como mínimo uno de cada dimensión: económica, ambiental, derechos humanos, prácticas laborales, sociedad, responsabilidad sobre productos.***	Informa sobre cada indicador principal y sobre los indicadores de los suplementos sectoriales *** de conformidad con el principio de materialidad ya sea a) informando sobre el indicador o b) explicando el motivo de su omisión.
* Memoria verificada externamente ** Los indicadores de desempeño pueden ser seleccionados de algún suplemento sectorial, pero 7 de los 10 deben ser de la Guía GRI original *** Los indicadores de desempeño pueden ser seleccionados de algún suplemento sectorial, pero 14 de los 20 deben ser de la Guía GRI original **** Versión final del suplemento sectorial			

The image shows the cover of a magazine. Two men in dark blue suits and ties are standing in a modern, dimly lit interior with warm lighting. The man on the left is older, with thinning hair and glasses, wearing a light blue patterned tie. The man on the right is younger, with grey hair and glasses, wearing a dark blue tie. The background shows architectural details like a staircase and recessed lights.

gestión
REVISTA DE ECONOMÍA

69

JUL. - DIC. 2019

nuestro col & ggio

NUESTRO COLEGIO

Josep Piqué en el III Día del Economista de la Región de Murcia

El exministro Josep Piqué impartió la Conferencia en la tercera edición de esta celebración anual de los Economistas murcianos, marcada por un récord de asistencia.

La celebración del Día del Economista de la Región de Murcia ha reunido en estas tres ediciones a más de mil profesionales que han aprovechado estos encuentros para fomentar las relaciones en una auténtica networking entre compañeros.



Así mismo lo aseguró el **Decano, Ramón Madrid** en su intervención indicando que esta festividad ya consolidada es una gran oportunidad de ampliar la interacción con otros compañeros de diferentes especialidades, además de visibilizar a la Sociedad en general el trabajo del economista, “a fin de que todo el mundo entienda que necesita un economista en su vida”, y que los economistas “sirven y ayudan a la sociedad”.



Josep Piqué, en su intervención bajo el título “**El mundo que nos viene**” desgranó algunas claves esenciales sobre la economía a nivel global, indicando que, a su criterio la situación económica actual se define por dos grandes parámetros; por un lado un nuevo escenario geopolítico, anclado en la globalización, pidiendo a Europa un mayor papel, y por otro la revolución tecnológica, afirmando que el debate del futuro es “si seremos capaces de poner la tecnología al servicio de las personas o las personas estarán al servicio de la tecnología, dominada por el poder”.



Por su parte, el presidente de la **Comunidad Autónoma, Fernando López**, aseguró que Josep Piqué es un referente actual dada su visión sobre la economía productiva y por la tarea desempeñada en gobiernos de España que trajeron una gran prosperidad para los ciudadanos y aseguró que “escucharle nos brinda la posibilidad de aprender de una voz cualificada, por su experiencia en los ámbitos económico, empresarial y político”.



Aprovechando su presencia el empresario, economista y exministro firmó en el **Libro de Honor del Colegio** donde dedicó una extensa referencia

a la tarea del economista como pieza clave de las sociedades avanzadas. El decano, le hizo entrega del **Ecónomo Institucional** por su trayectoria profesional.



EL IES ALFONSO X EL SABIO DE MURCIA, GANADOR DE LA FASE REGIONAL DEL I TORNEO NACIONAL DE DEBATE ECONÓMICO EN BACHILLERATO



Equipo del IES ALFONSO X EL SABIO de Murcia



Nueve equipos procedentes de Centros Educativos de la Región han participado en la **Fase Regional** de este interesante proyecto del Consejo General, enmarcado dentro de las actividades del **Plan de Educación Financiera 2018-2021**, de la CNMV y del Banco de España, al cual está adscrito el Consejo General de Economistas como entidad colaboradora.

Tras tres intensos días de eliminatorias donde los alumnos debatieron en formato ligüilla poniendo de manifiesto sus habilidades argumentativas, el 7 de noviembre, el Salón de Municipios del Palacio de San Esteban acogió a los finalistas, **IES Alfonso X el Sabio de Murcia y CCE Virgen del Pasico de Torre Pacheco** para el DEBATE FINAL, contando con un Jurado de excepción

y la asistencia de **Carlos Albaladejo**, Director General de Innovación Educativa de la CARM.

El Equipo del **IES ALFONSO X EL SABIO** venció al equipo del **CCE VIRGEN DEL PASICO** en un interesante **DEBATE FINAL** sobre los efectos de la digitalización sobre la creación y mantenimiento del empleo.

Este Centro representó a la Región de Murcia en el **I TORNEO NACIONAL DE DEBATE ECONÓMICO EN BACHILLERATO** celebrado en la Sede del Banco de España en Madrid los días 26 y 27 de noviembre, participando junto con otros 19 Centros Educativos procedentes de toda España.



Equipo del CCE Virgen del Pasico de Torre Pacheco





Centros participantes en la FASE REGIONAL celebrada en la Sede del Colegio los días 5, 6 y 7 de noviembre de 2019:

- CCE VIRGEN DEL PASICO de Torre Pacheco
- COLEGIO CEU SAN PABLO de Molina de Segura
- COLEGIO MARISTA LA SAGRADA FAMILIA de Cartagena
- IES ALFONSO X EL SABIO de Murcia
- IES LA FLOTA de Murcia
- IES LOS ALBARES de Cieza
- IES MIGUEL ESPINOSA de Murcia
- IES PRADO MAYOR de Totana
- IES RUIZ DE ALDA de San Javier

JUECES DEBATE FINAL:

- RAMON MADRID NICOLAS
- INMACULADA MORENO CANDEL
- SAMUEL BAIXAULI SOLER
- MIGUEL ANGEL TOBARRA GONZALEZ
- GONZALO WANDOSELL FERNANDEZ DE B.
- JOSE ANTONIO DE HERAS Y TUDELA
- ALEJANDRO GARCIA VILLALVA
- ANTONIO SEMITIEL GARCIA
- LUIS GALVEZ MUÑOZ
- SAMUEL PEREZ AVILA
- COLEGIO DE ECONOMISTAS
- COLEGIO DE ECONOMISTAS
- FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA. UM
- FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA. UPCT
- FACULTAD DE C. JURIDICAS Y DE LA EMPRESA. UCAM
- COLEGIO DE PERIODISTAS
- JEFE DE INFORMATIVOS 7 TV REGION DE MURCIA
- DIRECTOR DE COMUNICACIÓN DE LA UCAM
- CLUB DE DEBATE UNIVERSIDAD DE MURCIA
- CLUB DE DEBATE UNIVERSIDAD DE MURCIA

El Colegio en la Redes Sociales



economistas
Colegio Oficial de la Región de Murcia



<https://www.facebook.com/Colegio-Oficial-de-Economistas-de-la-Region-de-Murcia>



<https://twitter.com/economistasrm>



<https://www.linkedin.com/company/colegio-de-economistas-de-la-region-de-murcia/>



<https://www.youtube.com/user/EconomistasMurcia/live>

EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD

SERVICIO DE ESTUDIOS ECONOMICOS SEE



Rueda de Prensa. **26º Informe del Barómetro del Colegio** correspondiente al primer semestre de 2019. En esta edición el **Bloque de Coyuntura** se centra en preguntas relacionadas con las prioridades que en materia socioeconómica deberían recoger las agendas de los Gobiernos de España y la Región de Murcia. Julio '19



Presentación del Consejo Económico y Social del informe **"La Competitividad de la Región de Murcia. Un Análisis a partir del Índice de Competitividad Regional (ICREG)"**. Realizado en el marco de colaboración entre el CES y el Colegio de Economistas, a través del SEE con el objetivo de estudiar la competitividad regional y, en particular, la referida a la Región de Murcia. Julio '19



Recepción de estudiantes participantes en la **XI Olimpiada Nacional de Economía**. Julio '19



II Foro Sabadell Professional Región de Murcia. Octubre '19



ODSesiones. Jornada Enlazados - Homenaje a mujeres relevantes. Octubre '19



V Ciclo de Charlas de Educación Financiera. Charla “**Finanzas para ti**”, a cargo de Samuel Baixauli, Decano de la Facultad de Economía y Empresa de la UM. Octubre '19



Escuela de Economía. Apertura del Curso Superior de Fiscalidad: más de 100 supuestos prácticos. Octubre '19



VI Ciclo de Economía y Cine. Proyección “Éxito a cualquier precio”. **Mesa de Debate:** Pedro Juan Martín, Profesor UM; Carlos Abad, Polítologo; Juan Antonio de las Heras, Decano Colegio de Periodistas.



Consejo General. 3ª Jornada Economistas y Marketing. Moderada por nuestro compañero **Pedro Juan Martín.**



Presentación del Estudio “**La Fiscalidad Ambiental en España**”. El Presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales REAF, **Luis del Amo** y nuestra compañera **M. José Portillo**, coautora de la publicación, explicaron ante los medios de comunicación de la Región la definición de los impuestos que conforman esta tributación y la comparación con la recaudación por los impuestos ambientales en el mundo, profundizando en la situación de esta fiscalidad en España, en sus tres niveles administrativos, estatal, autonómico y local. Noviembre '19



V Ciclo de Charlas de Educación Financiera. Charla “Sensibilización en Responsabilidad Social Empresarial y ODS”, a cargo de Longinos Marín, Vicerrector de Responsabilidad Social y Transparencia de la UMU. Noviembre '19



Jornada “Competencias para ser un profesional de éxito”. Organizada con la colaboración de la Delegación de Alumnos de la Facultad de Ciencias de la Empresa de Cartagena. Noviembre '19

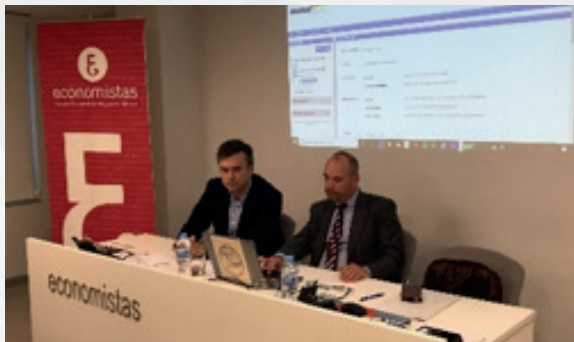
CONVENIO DE COLABORACION



Convenio firmado con la **Fundación Universidad Empresa -ENAE** con el objeto de promover de forma conjunta, acciones formativas, proyectos y actividades en el ámbito de la formación y la investigación empresarial. Noviembre '19



VI Ciclo de Economía y Cine. Proyección Apolo 13”. **Mesa de Debate:** Carmen Garrido, Psicóloga; Juan Jose Lara, Escritor; Antonio Rentero, Crítico de Cine. Noviembre '19



Taller Práctico sobre el uso de Lexnet. Organizado por la Comisión Concursal del Colegio. Ponente nuestro compañero **José Ramón Sáez**. Noviembre '19



Consejo General. **I Torneo Nacional de Debate en Bachiller.** El **IES Alejandría de Valladolid**, ha sido el ganador del Torneo, celebrado en Madrid los días 26 y 27 de noviembre de 2019 en la Sede del Banco de España. La segunda posición ha sido para el **Centro Educativo SEK Alborán de El Ejido Almería**



Consejo General - Servicio de Estudios Económicos SEE. Presentación del “Informe sobre la Competitividad Regional en España 2019”. Esta publicación analiza la situación de la competitividad de las CCAA y su dinámica, proporcionando información sobre las fortalezas y debilidades de las economías regionales y cuáles son los factores clave para su mejora. Trabajo elaborado a partir de la exploración del **Índice de Competitividad Regional 2018 ICREG**, del Servicio de Estudios Económicos del Colegio SEE. Diciembre '19



CAMPAÑA DE PRECOLEGIACION. Jornada de Orientación Profesional y Networking a los alumnos de la Facultad de Economía y Empresa de la UM. Diciembre '19



Acto de reconocimiento del XX Aniversario de la Facultad de Economía y Empresa de la UM a instituciones, organismos y empresas que brindan apoyo y colaboración con la Facultad. Diciembre '19



Charla-Coloquio “La Gestión de Conflictos Emocionales en el Entorno Laboral”, organizada por la Comisión de Marketing y Comercialización del Colegio. Diciembre '19

JUNTA GENERAL DEL COLEGIO



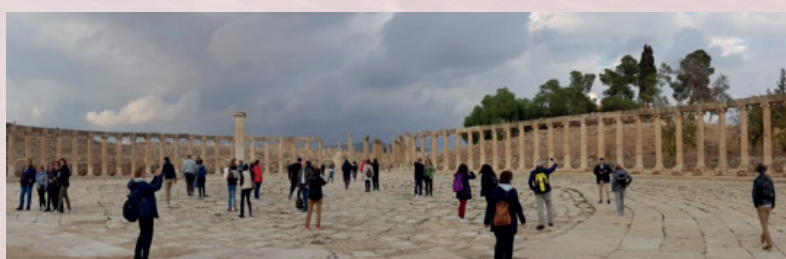
Como **Acto Complementario a la Junta General** celebrada el 17 de diciembre de 2019, **Valentín Pich**, Presidente del Consejo General de Economistas impartió la Conferencia **“De lo general a lo concreto: una reflexión como economista”**, contando con la nutrida asistencia de representantes de la Sociedad murciana.

Al finalizar la Conferencia se hizo entrega del correspondiente **“Certificado de Colegiación”** a los nuevos compañeros incorporados al Colegio.



ECONOMISTAS EN JORDANIA Y JERUSALEN

Segundo viaje de Economistas organizado por el Colegio.
Esta edición nos ha llevado a diversos puntos de la geografía de Jordania e Israel. Un fantástico itinerario que ha permitido conocer la realidad de dos países con gran atractivo cultural.



¡Os esperamos en el próximo destino!

de tipo 1). Este aseguramiento pretende garantizar a los grupos de interés la gestión del desempeño en sostenibilidad y cómo se comunica. Para ello, el encargo de aseguramiento evalúa la información divulgada, los sistemas y procedimientos que la organización utiliza para conseguir el cumplimiento de los principios y la información de desempeño que demuestra el cumplimiento. En estos informes no se ha de formular una conclusión sobre la fiabilidad de la información.

- *El encargo sobre el grado de cumplimiento de los Principios y también sobre la verificación de los datos relativos al desempeño en sostenibilidad* (este tipo de encargo se codifica como opinión de tipo 2). Este tipo de informes además debe evaluar la fiabilidad de la información referente al desempeño en sostenibilidad, ofreciendo resultados y conclusiones.

Por su parte, el ISAE 3000 reconoce 2 niveles de aseguramiento, es decir:

- *Un nivel de aseguramiento razonable:* se reduce el riesgo del encargo a un nivel aceptablemente bajo y la opinión se expresa en términos positivos sobre el cumplimiento.
- *Un nivel de aseguramiento limitado:* se reduce el riesgo del encargo en las circunstancias del encargo pero en consecuencia la conclusión del informe se expresa en términos negativos, es decir, se afirma por ejemplo que no se ha puesto de manifiesto ningún aspecto que nos haga creer que el Informe de Responsabilidad Corporativa 20XX de... contiene errores significativos o no ha sido preparado, en todos sus aspectos significativos, de acuerdo con la guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad de GRI G3”.

Según la diferente naturaleza de los datos y consistencia de los sistemas de información utilizados, se pueden obtener dos tipos de conclusiones:

- 1) “Aseguramiento Razonable / Seguridad positiva 2: El objeto de un trabajo de aseguramiento razonable es reducir el riesgo hasta un nivel aceptable que permita al auditor emitir su conclusión en términos de seguridad positiva”.
- 2) “Aseguramiento Limitado / Seguridad limitada 3: El objeto de un trabajo de aseguramiento limitado (en adelante revisión) es la reducción del riesgo hasta un nivel aceptable (pero mayor que en el caso de aseguramiento razonable) que permita al auditor emitir su conclusión en términos de seguridad negativa”.

7. ANALISIS EMPIRICO

7.1. Relevancia y comparabilidad de la información no financiera

En la Tabla 3 se sintetiza el nivel de adherencia que los estándares de información no financiera tienen entre las organizaciones que declaran utilizar los mismos.

Tabla 3. Nivel de adherencia estándares internacionales

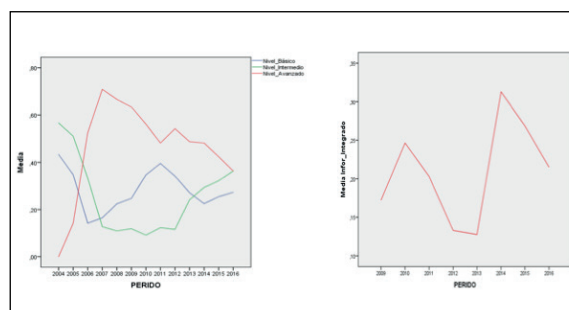
Información en materia de RSC	%
Adherencia básica con utilización selectiva de los indicadores de las guías GRI, máximo nivel C para la guía G3	27.85
Adherencia intermedia, nivel B para la guía G3 o nivel In accordance-core para la guía G4	22.47
Adherencia avanzada, nivel A para la guía G3 o nivel In accordance-comprehensive para la guía G4	49.68
Informe integrado	%
Adherencia recomendaciones IIRC	13.81

Respecto a la información en materia de RSC, prácticamente el 50% de las organizaciones sigue todas las recomendaciones de las guías G3 o G4 del GRI, reportando todos sus indicadores y aquellos contenidos en las guías sectoriales de aplicación. El 50% de organizaciones restantes se distribuye homogéneamente entre los niveles básico e intermedio de aplicación de estos estándares internacionales.

En relación a la elaboración de un informe integrado, la información disponible es para 1,431 observaciones en el periodo 2009-2017 y se observa que el 14% de las compañías elabora este reporting de acuerdo a las recomendaciones del IIRC.

En el Gráfico 1 puede observarse, mediante el análisis de la evolución temporal, la consistencia en el uso de las recomendaciones de los estándares internacionales sobre información no financiera, debiéndose destacar un crecimiento en la aplicación de los niveles intermedio y avanzado de las recomendaciones de las guías GRI. Si bien se detectan picos de crecimiento y caída de estos niveles a favor del nivel básico en el periodo de crisis, la situación de los últimos años indica una mayor consistencia en

Gráfico 1. Consistencia temporal en el uso de los estándares de elaboración de la información no financiera



el uso del nivel intermedio y avanzado de las guías GRI. Por el contrario, la elaboración de un informe integrado siguiendo las recomendaciones del IIRC no es consistente a lo largo del tiempo, estando sujeto a constantes fluctuaciones.

7.2. Fiabilidad de la información no financiera

En la Tabla 4 se sintetiza las principales características del proceso de verificación de la información no financiera en el ámbito español. Para este análisis, la información sobre verificación de la información no financiera está disponible para un total de 1,182 observaciones en el periodo 2011-2017.

Tabla 4. Fiabilidad de la información no financiera

Verificación de la información	%
Memoria de RSC	43.74
Informe integrado	12.30
Alcance de la verificación	%
Memoria completa	58.61
Secciones específicas	22.25
No se especifica	19.15
Tipo de encargo	%
Razonable / Alto	26.11
Limitado / Moderado	41.59
Combinación previos	3.87
No se especifica	28.43
Estándares de verificación	%
ISAE3000	22.63
AA1000AS	13.92
ISAE3000 + AA1000AS	20.50
Tipología de Profesional externo	%
Auditor	58.41
Ingeniero	10.83
Pequeña consultora	30.75
Principales verificadores	%
AENOR	19.92
KPMG	18.38
PriceWaterhouseCoopers	17.99
Ernest & Young	10.25
Deloitte	8.32
Bureau Veritas	4.84

Puede observarse que aproximadamente el 44% de las memorias de RSC han sido verificadas por un profesional externo, mientras que, en el caso del informe integrado, el porcentaje se sitúa en el 12.30%. Sin embargo, en el Gráfico 2 puede observarse una caída en la contratación de ambos servicios desde el año 2014.

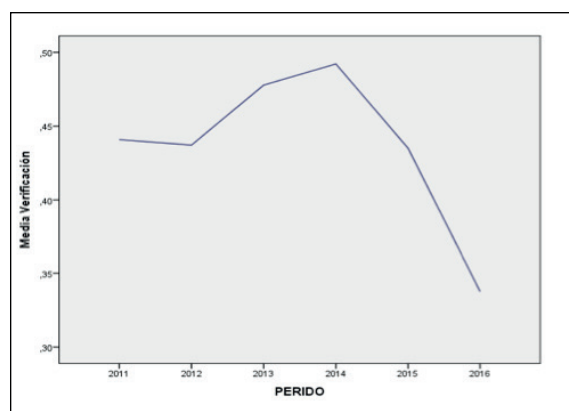
El servicio de verificación, en el 59% de los casos, se realiza sobre la totalidad de la información contenida en el reporting de información no financiera; el 22% sobre secciones específicas de esa memoria, desconociéndose el alcance para prácticamente el 20% de las memorias verificadas al no especificarse en el informe de opinión.

En el 43,13% de los servicios de verificación realizados se ha utilizado el estándar de verificación ISAE3000. La norma AA1000AS se ha aplicado en el 34,42% de los servicios de verificación. Siendo utilizadas conjuntamente en el 21% de los servicios prestados. El tipo de encargo es principalmente Limitado/Moderado.

El 58,41% de los servicios de verificación son prestados por auditores, seguidos de pequeñas consultoras, 30.75; y firmas de ingenieros, 10.83%. Las cuotas de mercado de los principales verificadores están próximas al 20% para AENOR, KPMG, PriceWaterhouseCoopers. Las otras dos BIG4, Deloitte and

Ernest & Young, tendrían una presencia en torno al 10%. La cuota de mercado de Bureau Veritas estaría en el 5%.

Gráfico 2. Consistencia temporal en el servicio de verificación de información no financiera



8. CONCLUSIONES

Milton Friedman (1992) escribió que “una empresa que maximiza sus beneficios, actuando en el marco de la ley y las normas éticas intrínsecas a la economía de mercado, cumple con todas sus responsabilidades morales y sociales y no tiene por qué atenerse a ningún tipo de limitación o exigencia”. Quizás estas palabras puedan considerarse como una adaptación al mundo económico de la teoría planteada por Nicolás Maquiavelo en El Príncipe (1513), que defiende la amoralidad del gobernante a la hora de acceder al poder y ejercerlo, acuñando esa frase, siempre actual, de que “el fin justifica los medios”.

Desde entonces, mucho se ha escrito al respecto. Seguramente, no son estas líneas el lugar más adecuado para abordar un tema tan antiguo como la propia humanidad. En definitiva, estamos hablando del lugar que deben ocupar los valores como guía del comportamiento humano, porque, no lo olvidemos, la empresa es una herramienta del hombre, desarrollada a su servicio, para la mejor satisfacción de sus necesidades. Y, como tal, impregnada de su filosofía, de su forma de ser, de sus defectos y virtudes.

Como consecuencia de la publicación de la Ley 11/2018, este trabajo ha tenido como objetivo analizar el status quo de la información no financiera en nuestro país. Al respecto, hemos podido comprobar que en el ámbito empresarial español, el estándar que ha tenido una mayor difusión ha sido la elaborada

por el Global Reporting Initiative. El informe de RSC debe contener información material, es decir, información útil para los grupos de interés con el fin de que éstos puedan interactuar mejor con la compañía y tomar decisiones más adecuadas a la realidad. Debido a la diversidad de necesidades de los diferentes grupos de interés de una compañía, el rango de información debe ser amplio. En este sentido, las directrices GRI ofrecen un conjunto de principios e indicadores de desempeño que se han desarrollado a lo largo de más de una década de diálogo entre múltiples partes interesadas para orientar a las empresas sobre qué informar.

Por ello, la obligatoriedad establecida por la Ley 11/2018 de elaborar un estado de información no financiera no parece, al menos, imprescindible, en tanto que las empresas ya vienen proporcionando ese tipo de información elaborada sobre la base del GRI. No ocurre lo mismo con los informes integrados, mucho menos difundidos en la actualidad. Sin embargo, la libertad que esta normativa otorga a las organizaciones para elegir el estándar utilizado en la elaboración de las memorias de RSC no corrige el problema identificado de falta de consistencia en la elaboración de la información no financiera.

Por su parte, casi la mitad de los informes de RSC han sido verificados externamente, descendiendo el porcentaje al 14% de los informes integrados, siendo principalmente las grandes firmas auditoras quienes están realizando estas labores. De manera similar a las decisiones empresariales divulgativas, parece necesario el establecimiento normativo de estándares de verificación y exigencias a los profesionales independientes que prestan estos servicios similares a los existentes para la auditoría financiera.

Puede entroncarse los comentarios efectuados sobre la RSC y el Estado de Información No Financiera en el contexto de una reflexión general sobre el lugar que deben ocupar los valores como guía del comportamiento humano. El paso desde la ética personal a la social, de los intrasubjetivo (ética de las personas) a lo intersubjetivo (ética de las organizaciones) se hace patente en la empresa, concebida como una comunidad de intereses, con una evidente dimensión social, donde lealtad, transparencia, sostenibilidad y responsabilidad deben encontrar acomodo. Y no sólo por razones morales o por el convencimiento de que el buen gobierno, como en la filosofía aristotélica, va de la mano de la justicia, la concordia, la unidad y, en suma, la consecución del bien común. También por propia supervivencia.

REFERENCIAS

- Brown, W.O., Helland, E., & Smith, J.K. (2006). Corporate philanthropic practices. *Journal of Corporate Finance*, 12 (5), 855-877.
- Cohen, J. R., & R. Simnett. (2015). CSR and Assurance Services: A Research Agenda, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34 (1): 59-74.
- Eccles, R.G. & Kruz, M.P. (2010). One Report - Integrated Reporting for a Sustainable Society, Wiley.
- Frias-Aceituno, J. V., Rodríguez-Ariza, L., & García-Sánchez, I. M. (2013,a). Is integrated reporting determined by a country's legal system? An exploratory study. *Journal of Cleaner Production*, 44. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.12.006>
- Friedman, M. (1992). *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press. 21. ISBN 0-226-26421-1.
- García-Sánchez, I.M., Gómez-Miranda, M.E., David, F., & Rodríguez-Ariza, L. (forthcoming). Assurance services and IFC Performance Standards: tools to improve corporate transparency. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*.
- García-Sánchez, I.-M., & Noguera-Gámez, L. (2017a). Integrated information and the cost of capital. *International Business Review*, 26(5). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.03.004>
- García-Sánchez, I.-M., & Noguera-Gámez, L. (2017b). Integrated Reporting and Stakeholder Engagement: The Effect on Information Asymmetry. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 24(5). <https://doi.org/10.1002/csr.1415>
- García-Sánchez, I.-M., Rodríguez-Ariza, L., & Frías-Aceituno, J.-V. (2013). The cultural system and integrated reporting. *International Business Review*, 22(5). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.01.007>
- Garrido-Miralles, P., Zorio-Grima, A., & García-Benau, M. A. (2016). Sustainable Development, Stakeholder Engagement and Analyst Forecasts' Accuracy: Positive Evidence from the Spanish Setting. *Sustainable Development*, 24(2), 77-88. <https://doi.org/10.1002/sd.1607>
- Godos-Díes, J.L., Cabeza-García, L., Alonso-Martínez, D., & Fernández-Gago, R. (2018). Factors influencing board of directors' decision-making process as determinants of CSR engagement. *Review Management Science*, 12, 229-253. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11846-016-0220-1>.
- Gray, R. H., Javad, M., Power, D., & Sinclair, C.D. (2001). Social and environmental disclosures and corporate characteristics: A research note and extension, *Journal of Business, Finance & Accounting*, 28 (3 y 4): 327-356.
- Hahn, R., & Lülfes, R. (2014). Legitimizing Negative Aspects in GRI-Oriented Sustainability Reporting: A Qualitative Analysis of Corporate Disclosure Strategies. *Journal of Business Ethics*, 123(3), 401-420. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1801-4>
- Hasan, M., Roebuck, P.J., & Simnett, R. (2003). An investigation of alternative report formats for communicating moderate levels of assurance. *Auditing: Journal of Practice & Theory*, 22(2):171-187.
- Huggins, A., W. Green, & R. Simnett. (2011). The competitive

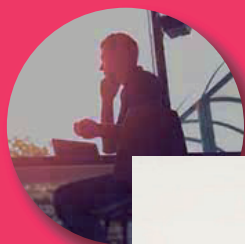
- market for assurance engagements on greenhouse gas statements: Is there a role for assurers from the accounting profession? *Current Issues in Auditing* 5 (2): A1-12.
- International Integrated Reporting Committee (2011). Towards Integrated Reporting. Communicating Value in the 21st Century, IIRC, www.theiirc.org.
- Laine, M. (2010). Towards sustaining the status quo: Business talk of sustainability in finnish corporate disclosures 1987-2005. *European Accounting Review*, 19(2), 247-274. <https://doi.org/10.1080/09638180903136258>
- López Pérez, M.V.; García Santana, A. y Rodríguez Ariza, L. (2007). Sustainable Development and Corporate Efficiency: A Study Based on the Dow Jones Sustainability Index. *Journal of Business Ethics*, 75, 1, 285-300.
- Manetti, G., & L. Becatti. (2009). Assurance services for sustainability reports: Standards and empirical evidence. *Journal of Business Ethics* 87 (1): 289-98.
- Martínez-Ferrero, J., Rodríguez-Ariza, L., García-Sánchez, I.-M., & Cuadrado-Ballesteros, B. (2017). Corporate social responsibility disclosure and information asymmetry: the role of family ownership. *Review of Managerial Science*. <https://doi.org/10.1007/s11846-017-0232-5>
- Martínez-Ferrero, J., Ruiz-Cano, D., & García-Sánchez, I.-M. (2016). The Causal Link between Sustainable Disclosure and Information Asymmetry: The Moderating Role of the Stakeholder Protection Context. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 23(5). <https://doi.org/10.1002/csr.1379>
- Mio, C. (2010). Corporate social reporting in Italian multi-utility companies: An empirical analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17(5), 247-271. <https://doi.org/10.1002/csr.213>
- Mock, T. J., C. Strohm, & K. M. Swartz. (2007). An examination of worldwide assured sustainability reporting. *Australian Accounting Review* 17 (1): 67-77.
- Morrison, L., Wilmshurst, T., & Shimeld, S. (2016). Environmental Reporting Through an Ethical Looking Glass. *Journal of Business Ethics*, (June 2015), 1-16. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3136-4>
- O'Dwyer, B., D. Owen, & J. Unerman (2011). Seeking legitimacy for new assurance forms: The case of assurance on sustainability reporting. *Accounting, Organizations and Society* 36 (1): 31-52.
- Perego P, & Kolk, A. (2012). Multinationals' accountability on sustainability: the evolution of third-party assurance of sustainability reports. *Journal of Business Ethics* 110(2): 173-190.
- Perez-Batres, L.A., Doh, J.P., Miller, W.V., & Pisani, M.J., (2012). Stakeholder Pressures as Determinants of CSR Strategic Choice: Why do Firms Choose Symbolic versus Substantive Self-Regulatory Codes of Conduct? *Journal of Business Ethics*, 110, 157-172.
- Prado-Lorenzo, J.M., & Garcia-Sanchez, I.M. (2010). The Role of the Board of Directors in Disseminating Relevant Information on Greenhouse Gases. *Journal of Business Ethics*, 97 (3), 391-424.
- Rodrigue, M. (2014). Contrasting realities: corporate environmental disclosure and stakeholder-released information. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(1), 119-149. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-04-2013-1305>
- Rodríguez Ariza, L. (2003). La senda hacia Jauja: Autorregulación y ética empresarial. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)*, 64, 37-38.
- Ruhnke, K., & K. Lubitzsch (2010). Determinants of the maximum level of assurance for various assurance services. *International Journal of Auditing* 14 (3): 233-55.
- Zorio-Grima, A., García-Benau, M. A., & Sierra-García, L. (2015). Aseguramiento del informe de sostenibilidad en España y Latinoamérica. *Innovar, Edición Especial* 2015, 85-102.



Tu Responsabilidad 100% asegurada

Como Economista y como Empresario

Te ofrecemos un **PACK** con los 4 seguros más importantes como **Economista**
y como **Empresario**.



Seguro de **Responsabilidad Civil Profesional** para la actividad.



Seguro para **Riesgos Cibernéticos** para asegurar las consecuencias económicas de un ataque de hackers, malware, virus informático, etc., con pérdida de información, bloqueo sistemas informáticos, reclamaciones de tus clientes por protección de datos.



Seguro **Todo Riesgo Oficina o Despacho**.



* Si contratas el Pack completo antes del 31 de Diciembre de 2020 te regalamos un Seguro de Vida de 100.000€ durante un año (Fallecimiento e Invalidez)

* El coste del PACK de los 4 productos es de 150€ mes (con forma de pago semestral). Supuesto (Sociedad) hasta 1M facturación, hasta 15 empleados. El importe del regalo (seguro de Vida 1º año) está valorado en 400€ (para una edad de 50 años)

**LLÁMANOS al
915 900 507 y Reserva ya
tu PACK**
Fecha límite de la Promoción 31/12/2020

Resultados del Programa Euroempleo en la incorporación laboral de personas con Trastorno Mental Grave (TMG)

Pedro Juan Martín Castejón, José Antonio Peñalver Pardínez y Luis López Sánchez

Cátedra de Responsabilidad Social Corporativa de la Universidad de Murcia

1. LA INSERCIÓN LABORAL EN PERSONAS CON TRANSTORNO MENTAL

En los tiempos actuales los distintos sistemas de atención a la Salud Mental toman como marco de referencia el **Modelo de Recuperación** (Lieberman y Kopelwicz, 2004) y es en ese marco precisamente donde se sitúa el Programa Euroempleo. Siguiendo la Estrategia en Salud Mental del Sistema Nacional de Salud, la **Recuperación Personal** incluye la recuperación de la salud en sentido estricto y de la conciencia de ciudadanía. La recuperación, por tanto, implica desarrollar un nuevo sentido y propósito en la vida. En palabras de Davidson y González-Ibáñez (2017) la recuperación

sería “un proceso de restaurar un sentido significativo de pertenencia a la propia comunidad y un sentido positivo de identidad, a pesar de las limitaciones impuestas por una discapacidad”. Por lo tanto, una persona puede recuperar su vida (recuperación social) sin que, necesariamente, se haya recuperado de su enfermedad (recuperación clínica).

En este contexto, la Inserción Laboral es un pilar fundamental del proceso de recuperación para las personas con Trastorno Mental, teniendo en cuenta que el estigma que les acompaña dificulta su participación plena en todos los ámbitos de la sociedad, perpetuando la discriminación y el aislamiento. Este hecho genera situaciones de vulnerabilidad produciéndose

Tabla 1. Población de 16 a 64 años según tipología de la discapacidad y relación con la actividad (cifras absolutas en miles)

	Valores Absolutos		Tasa de Actividad		Tasa de Empleo	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Total	1.8899,8	1.860,6	34.5	35.0	25.8	25.9
TIPO DE DIFERENCIA						
Sistema osteoarticular	352.6	364.3	46.3	45.2	36.2	35.4
Sistema neuromuscular	162.4	162.8	31.1	31.8	23.7	24.5
Sistema cardiovascular, inmunológico y respiratorio	113.9	106.9	30.5	35.4	22.2	24.7
Sistema digestivo, metabólico y endocrino	60.4	59.0	48.3	47.3	38.1	36.0
Otros	163.0	140.9	42.6	44.4	32.4	33.8
Intelectual	193.5	188.8	31.1	31.2	20.2	19.5
Trastorno mental	323.4	296.9	29.1	31.1	17.6	18.0
Sistema visual	95.8	92.6	42.5	44.7	37.5	39.0
Sistema auditivo	88.9	86.7	58.0	58.1	45.5	45.8
No consta	345.7	361.7	17.6	17.7	14.4	14.0
GRADO DE DISCAPACIDAD						
Grado 33% a 44%	694.6	657.6	55.7	57.7	42.7	43.9
Grado 45% a 64%	264.4	253.6	39.6	40.8	28.6	27.4
Grado 65% a 74%	398.8	393.1	20.4	21.0	12.6	13.4
Grado 75% y más	196.6	194.6	10.7	11.4	8.8	9.9
No consta	345.7	361.7	17.6	17.7	14.4	14.0

Fuente: INE (2018)

una relación circular entre desempleo y problemas de salud mental. Prueba de ello es que la tasa de empleo de las personas con problemas de salud mental disminuyó 0,4 puntos hasta llegar al 17,6% en 2018, según los datos que podemos observar en la Tabla 1 publicados por el Instituto Nacional de Estadística.

Una persona puede recuperar su vida (recuperación social) sin que, necesariamente, se haya recuperado de su enfermedad (recuperación clínica).

Destaca la baja participación en general del colectivo de la discapacidad en el mercado laboral. En dicha tabla podemos observar el porcentaje de personas con discapacidad que actualmente trabaja o busca empleo activamente. Concretamente en base a los datos que aporta esta estadística podemos decir que en el año 2018 había en España 1.899.800 personas con discapacidad en edad de trabajar (de 16 a 64 años), lo que supuso el 6,3% de la población total en edad laboral. De esta cifra, 654.600 eran activas y la tasa de actividad fue del 34,5%; la tasa de paro superó en más de 10 puntos a la de la población sin discapacidad (25,2% frente a 15,1%). Por su parte la tasa de empleo fue del 25,8%, más de 40 puntos inferior a la de las personas sin discapacidad. Además, hay que tener en cuenta que entre todos los tipos de discapacidad, el Trastorno Mental es la más perjudicada en el mercado laboral con el 17,6% de tasa de empleo mientras que la discapacidad intelectual tiene un 20,2%, del sistema neuromuscular un 23,7%, del sistema visual una tasa de empleo del 37,5% y la mejor integrada es la discapacidad del sistema auditivo con un 45,5%.

Estos datos ponen de manifiesto que el paro afecta aproximadamente al 82% de las personas con Trastorno Mental. Este dato contrasta con la gran necesidad de empleo que tiene este colectivo, más concretamente las personas con Trastorno Mental Grave (TMG), ya que los programas de formación y empleo se consideran como complementarios a la atención sanitaria (tratamiento y rehabilitación) y contribuyen enormemente a mejorar el curso de la enfermedad mental, con repercusiones muy positivas sobre funcionamiento social, grado de satisfacción, autonomía personal y calidad de vida. Además, tienden a disminuir el uso de recursos sanitarios, especialmente los más costosos como puedan ser los de hospitalización, el uso de urgencias y de psicofármacos (Lastra Martínez et al., 2009).

Hay suficientes evidencias científicas que demuestran la eficacia de las distintas estrategias (en particular el empleo con apoyo) dentro de las prestaciones asistenciales a las

personas con TMG y que han determinado su inclusión en las guías clínicas específicas de Salud Mental (Bond, G. R., Drake, R. E., & Becker, D. R. 2008). Por otra parte, constituyen un soporte básico para asegurar la permanencia dentro de la comunidad de este colectivo, eliminando barreras y mejorando sus derechos ciudadanos básicos. El estigma que se les impone a estas personas dificulta su participación plena en todos los ámbitos de la sociedad, perpetuando la discriminación, el aislamiento y la pobreza. Esto a su vez profundiza las condiciones de vulnerabilidad a las que están expuestas, produciéndose una relación circular entre desempleo y problemas de salud mental (OMS, 2001).

2. LOS PROGRAMAS DE INCORPORACIÓN LABORAL EN LA ORGANIZACIÓN ASISTENCIAL DE LA REGIÓN DE MURCIA

El Servicio Murciano de Salud (SMS), a través de la red de centros de salud mental y atención a las adicciones, atiende aproximadamente a unas 70.000 personas diagnosticadas con Trastorno Mental. Como hemos señalado anteriormente es de gran importancia las estrategias de incorporación laboral dentro de los programas asistenciales a las personas de este colectivo, especialmente aquellas con TMG.

La experiencia en la Región de Murcia en el desarrollo de acciones de incorporación laboral, muchas de ellas financiadas por el Fondo Social Europeo (FSE), se viene desarrollando desde los años noventa (Programa HORIZON, Programa INTEGRA) en el ámbito de las adicciones y desde el año 2003 se extiende a todo el ámbito de los Trastornos Mentales (Programa Operativo, Programa EQUAL, entre otros). Estos programas habían servido para el desarrollo de empresas de inserción y acciones formativas en el nivel Prelaboral y Ocupacional, en los frecuentes casos en que personas con TMG estaban fuera de los circuitos financiados por la Ley de Dependencia. Esos programas eran desarrollados por asociaciones del tercer sector, pero hacía falta dar un paso más hacia delante en la generación de empleo en empresas normalizadas y la implantación por igual del modelo en todo el territorio regional.

Partiendo de esta premisa, con la referencia teórica del Modelo de Recuperación, teniendo presente la idea de incluir objetivos de incorporación formativa y laboral en el diseño de los programas asistenciales y creyendo que eran las empresas normalizadas con las que había que contar en todas las áreas sanitarias de la Región de Murcia, en el año 2015 se puso en marcha el pionero Programa Euroempleo que fue aprobado por el Fondo Social Europeo dentro del eje 6 de innovación, con el fin de desarrollar mercados laborales inclusivos para los colectivos con especiales dificultades de inserción sociolaboral, promoviendo itinerarios de inserción, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de las empresas en este ámbito y procurando las medidas de apoyo y acompañamiento pertinentes, teniendo en cuenta la perspectiva del género.

El paro afecta aproximadamente al 82% de las personas con Trastorno Mental.

3. PUESTA EN MARCHA DEL PROGRAMA EUROEMPLEO

El Programa Euroempleo es una iniciativa del Servicio Murciano de Salud (SMS) pionera en Europa, cofinanciado con el Fondo Social Europeo, que tiene por objetivo la recuperación de personas con Trastorno Mental Grave o con disfuncionalidad grave (o en riesgo de ello), mediante el desarrollo de itinerarios individualizados de inserción laboral. El desarrollo del proyecto supone una inversión por parte del Fondo Social Europeo de cinco millones de euros en la Región hasta 2020, a la que se suma una aportación del Gobierno autonómico, a través de la Consejería de Sanidad, de 200.000 euros. El objetivo del programa es hacer frente a aquellas barreras con las que puede encontrarse este colectivo, por lo que dentro del programa está contemplado el acompañamiento y el apoyo durante el periodo de incorporación, trabajando de forma coordinada los recursos sanitarios, sociales y de empleo. Para conseguir este objetivo se han desarrollado acciones dirigidas a la normalización e integración de las personas con TMG, evitando la exclusión y considerando al usuario el centro del sistema. Propiciando la colaboración y la implicación de empresas, instituciones y organizaciones, para generar oportunidades formativas y/o de empleo que ayuden en la recuperación de los usuarios. Construyendo una red que integre dentro del modelo de recuperación actuaciones dirigidas a la esfera socio-laboral de la persona, mejorando los indicadores de salud y autonomía, y promoviendo la eliminación de barreras estigmatizadoras.

3.1 Metodología

La atención a las personas con TMG en nuestra Región podemos incluirlas en tres niveles:

- *El nivel sanitario:* con los dispositivos comunitarios (centros de salud mental, unidades de rehabilitación y equipos asertivo-comunitarios) que pertenecen al Servicio Murciano de Salud. Aquí se incluyen todos los programas de atención a la Salud Mental (Programa de atención a Adultos, Infantojuvenil y Adicciones) que, en nuestra Región, están integrados en una red única.
- *El nivel sociosanitario (formación prelaboral):* en este nivel se sitúan los recursos necesarios para la adquisición

y mejora de competencias para la empleabilidad. El SMS oferta a través de subvenciones, recursos y programas, que desarrollan asociaciones sin ánimo de lucro, talleres prelaborales, prácticas en empresas, etc... para la formación básica y profesional de las personas con TMG.

- *El nivel laboral:* generar oportunidades de empleo en empresas sociales (CEE y empresas de inserción), en empresas normalizadas y en iniciativas de autoempleo.

Para el desarrollo de este modelo de incorporación laboral se desarrollaron diversas acciones en paralelo en los tres niveles (salud mental, ámbito equipos de inserción laboral y ámbito empresarial), tal como muestra la Tabla 2.

Tabla 2. Acciones realizadas para poner en marcha el Programa Euroempleo

ACCIONES:
De difusión sobre el medio profesional: Acciones formativas y de difusión en todos los dispositivos asistenciales de Salud Mental en la Región de Murcia
Construcción del Equipo de Inserción Laboral: UNIDAD BÁSICA constituida por Insertores laborales y Gestores de Empleo
Formación de los profesionales de los equipos de incorporación laboral: formación especializada destinada para los miembros del equipo de Inserción Laboral
Inclusión en los equipos de salud mental: acciones destinadas a facilitar la incorporación de la unidad básica de empleo en cada una de las 9 áreas de Salud Mental
Acciones sobre el medio empresarial para la facilitación de oportunidades de empleo y formativas para personas con TMG: Red de Empresas Mentalizadas

Para la construcción del Equipo de Inserción Laboral (Unidad Básica de Inserción Laboral) se crearon las figuras del Gestor de Empleo y del Insertor laboral. El Gestor de Empleo es el representante de la red sanitaria del Servicio Murciano de Salud (SMS) en el Programa. Forma parte de las Unidades de Rehabilitación de Área (URA) o del Centro de Salud Mental (CSM). Dependiendo del Área y del Centro implicado, sus funciones pueden estar asumidas por las figuras de trabajador/a social, terapeuta ocupacional, o enfermería. Por su parte el Insertor Laboral es el profesional que, en el ámbito del área, y en representación de la entidad subvencionada, interviene en los procesos de incorporación laboral recogidos en las convocatorias de subvenciones. Es personal muy cualificado, expresamente formado, con experiencia en poblaciones en riesgo de exclusión, los cuales son contratados por recursos vinculados al SMS, pero dependientes funcionalmente de la dirección del programa.

Con estas dos figuras se crea la Unidad Básica de Incorporación Laboral que es el instrumento operativo básico, a nivel de área de salud, responsable de la relación entre la red de Salud Mental y las entidades subvencionadas para el desarrollo de acciones de incorporación laboral en el marco del Programa Euroempleo. Esta Unidad está integrada por los profesionales que en el área, por parte de los dispositivos de Salud Mental, se responsabilicen del funcionamiento del

programa de incorporación laboral (Gestores de Empleo) y, de otra, por los Insertores, Laborales. Estas unidades están integradas en los equipos comunitarios de atención a la Salud Mental para el desarrollo, dentro de los programas individualizados de atención a las personas con TMG, de los objetivos relacionados con la incorporación laboral. En el Cuadro 1 se puede observar el esquema que sintetiza el funcionamiento operativo de la Unidad Básica de Inserción Laboral del Programa Euroempleo.

Cuadro 1. Esquema operativo de la unidad básica de inserción laboral



4. ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL PROGRAMA EUROEMPLO EN LA REGIÓN DE MURCIA (Julio 2017-Julio 2019)

El Programa Euroempleo se puso en marcha a partir de 2016 con la constitución del Equipo Gestor y las Comisiones de Seguimiento. La contratación de los insertores se realizó en julio de 2017 y a partir de ese momento comienza el trabajo de elaboración de los equipos, la construcción de su dinámica y comienzan a incorporarse usuarios al Programa. En la Tabla 3 podemos observar que a 31 de Julio de 2019 (dos años después del inicio del Programa), han sido dados de alta en el Programa 1246 usuarios, de los cuales 950 siguen como participantes activos. Conviene destacar que el 38% son mujeres, porcentaje superior de los habituales en los programas asistenciales a las personas con TMG. También hay que destacar que del total de usuarios del programa 616 han tenido una oportunidad de empleo: 566 con contratos subvencionados y 237 con contratos no subvencionados. Sobre los contratos subvencionados cabe destacar que la mayor parte se realizó a través de las 97 empresas que están colaborando activamente en el Programa.

Durante estos dos años se han subvencionado un total de 566 contratos de trabajo más 40 becas de formación en empresas. Estos 566 contratos han beneficiado a un total de 396 usuarios de la red de Salud Mental del Servicio Murciano de Salud. Estos contratos subvencionados fueron ejecutados por un total de 97 empresas, 20 Ayuntamientos de la Región y 32 organizaciones no gubernamentales, tal como refleja la Tabla 4.

Tabla 3.- Resultados del Programa Euroempleo a 31/7/2019 (2 años)marcha el Programa Euroempleo

Usuarios	Mujeres	Hombres	Total
Altas	448 (36%)	798 (64%)	1246
Bajas			296
Activos	360 (38%)	590 (62%)	950
Contratos subvencionados	224-39.5%	342 (60.5%)	566
Contratos no subvencionados	69	190	237
Total contratos			803
Usuarios con contratos subvencionados	153 (38.6%)	243-61.4%	396
Usuarios con contratos no subvencionados	57	163	220
Total usuarios contratados	210	406	616

Más allá de esos resultados cuantitativos, debemos de señalar otros resultados cualitativos de gran interés. En primer lugar destacar el inicio de un cambio de cultura asistencial, al requerir un trabajo en equipo, atención colaborativa, planteamiento de resultados funcionales e introducir elementos del modelo de recuperación. También es relevante la enorme importancia de la experiencia del trabajo normalizado sobre la vida de los usuarios con TMG y sus familias. Asimismo, es conveniente tener en cuenta el gran valor que tiene el retorno de la información de los usuarios a los clínicos (psiquiatras), ya que en un medio tan marcado por las agendas y un tiempo muy limitado para su atención en consulta, la información clínica suele ser incompleta por la lejanía del encuadre de la consulta médica del medio habitual del usuario. En este sentido, el trabajo desarrollado por los insertores y gestores genera una información riquísima sobre las circunstancias personales, familiares y sociales del usuario, que tiene una enorme utilidad para la toma de decisiones terapéuticas. Por último y no menos importante por ello, la gran importancia del vínculo construido y su mantenimiento con la figura del insertor laboral por parte del usuario.

Tabla 4. Contratos realizados y entidades que participan

	Participan	Contratados
Empresas	97	172
Ayuntamientos	20	90
ONGs	32	117
Autónomos	-	17
Totales	149	396

CONCLUSIONES

Sin duda alguna los programas de incorporación formativa y laboral de personas con TMG son actualmente una herramienta imprescindible para el desarrollo de los procesos asistenciales que utilizan el modelo de Recuperación como marco. Existen muchas experiencias organizativas diferentes donde suelen

existir brechas importantes en la coordinación necesaria para su buen funcionamiento. Una de las brechas más importante es la que suele existir entre los recursos sociales y sociosanitarios con los recursos asistenciales de Salud Mental. El diseño del Programa Euroempleo intenta resolver esa brecha incorporando la inserción laboral dentro de los programas asistenciales de los equipos comunitarios (Centros de Salud Mental, Unidades de Conductas Adictivas y Unidades de Rehabilitación). Además, suponen una oportunidad de ordenar y generar sinergias con todas las instituciones que participan, en alguna medida, en los procesos de inserción sociolaboral.

De esta forma el Programa Euroempleo supone una contribución importante para mejorar el proceso de adaptación de las personas de este colectivo, consiguiendo ayudarlas en asumir responsabilidades a través del empleo para ordenar su vida diaria. Cabe destacar el carácter innovador de este programa, puesto que incorpora el acceso al empleo como una herramienta asistencial más para la recuperación de estas personas, integrada en la actividad cotidiana de los Centros Públicos de Salud Mental y Drogodependencias.

Otra de las grandes aportaciones del Programa ha sido la incorporación de la figura del insertor laboral en todos los centros de salud mental, permitiendo de esta forma acceder a itinerarios de inserción a todos los candidatos propuestos con independencia del tamaño de la población atendida en todas las áreas sanitarias de la Región de Murcia y no sólo a las áreas más pobladas y con mayor número de empresas, como pueden ser Murcia, Cartagena o Lorca.

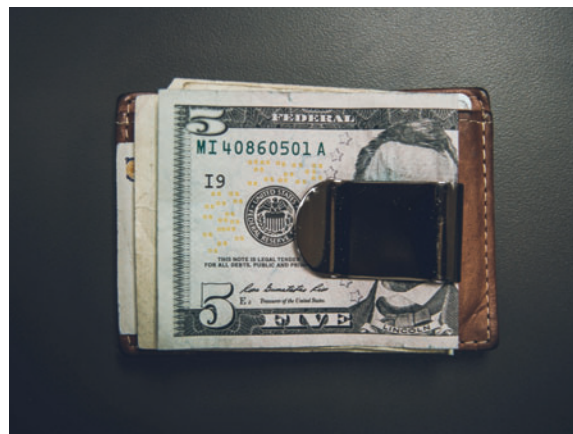
El propio trabajo de cambio de cultura empresarial y acción sobre los procesos de estigmatización se afrontan no sólo con la experiencia del trabajo de usuarios motivados con TMG, que defienden su puesto de trabajo, sino que además esa experiencia se facilita, cuando es necesario, al sentir el empresario que tiene un respaldo eficaz de los servicios sanitarios. El horizonte que se busca es el de crear una red de oportunidades graduadas y diversas, adaptadas a los deseos y expectativas de los usuarios de los servicios de salud mental en cada una de las áreas de nuestra Región para conseguir la recuperación de personas con TMG o con disfuncionalidad grave (o en riesgo de ello), mediante el desarrollo de itinerarios individualizados de inserción laboral.

Basándonos en la experiencia del desarrollo del Programa Euroempleo podemos decir que es muy necesario actuar frente a las barreras existentes en el acceso al empleo de este colectivo tanto en el medio sanitario, empresarial y en la población general, ayudando a generar una actitud acorde con el modelo de recuperación y apoyada por los argumentos técnicos y éticos que lo sustentan. Para ello, se propone la construcción de una red territorializada en relación al empleo, que garantice el desarrollo de itinerarios de inserción individualizados, generando las ofertas y apoyos necesarios de forma duradera. También es necesario la implantación de una red de acceso a la formación prelaboral y laboral que se ajuste a los diferentes itinerarios de inserción.

Con el fin de poder alcanzar los objetivos planteados, el Programa Euroempleo contempla la creación de una red de "Empresas Mentalizadas", es decir, compañías sensibles a este tipo de contrataciones e interesadas en el desarrollo de actuaciones coordinadas en el marco de una red europea de buenas prácticas y experiencias de empleo inclusivo. Estas empresas tienen derecho a solicitar ayudas a la contratación y, además, son distinguidas con un certificado de reconocimiento por la labor social que realizan al ser capaces de conciliar la eficacia de su labor empresarial con una importante contribución social ayudando en la recuperación de la persona con TGM, a través del empleo tutelado. Actualmente son 97 las empresas de la Región de Murcia que forman parte de esta red, que desean seguir avanzando en temas de discapacidad y empleo de este colectivo, gracias a la cada vez mejor implantada Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Si usted quiere conocer más sobre el Programa Euroempleo puede hacerlo consultando el siguiente enlace www.euroempleo.es

BIBLIOGRAFÍA

- BOND, G. R., DRAKE, R. E., & BECKER, D. R. (2008): "An update on randomized controlled trials of evidence-based supported employment", *Journal of Psychiatric Rehabilitation*, 31(4), pp. 280-90.
- DAVIDSON, L. & GONZÁLEZ-IBÁÑEZ, A. (2017): "La recuperación centrada en la persona y sus implicaciones en salud mental", *Revista Asociación Española Neuropsiquiatría*, 37(131), pp. 189-205
- LASTRA-MARTÍNEZ, I., ARBILDUA-GARCÍA, C. & POLO-BARÓN, M.A. (2009): "Reducción de la hospitalización psiquiátrica en personas participantes en programas de inserción laboral", *Informaciones psiquiátricas: Publicación científica de los Centros de la Congregación de Hermanas Hospitalarias del Sagrado Corazón de Jesús*, Nº. 197, pp. 153-162.
- LIBERMAN, R. P., & KOPELWICZ, A. (2004): "Un enfoque empírico de la recuperación: definir la recuperación e identificar los factores que pueden facilitarla", *Rehabilitación Psicosocial*, 1(1), pp. 12-29.



Creciendo junto a ti



CAJA RURAL REGIONAL



Solo el 18% de los economistas ve una mejora regional frente a hace un año

LA VERDAD

JULIO 2019



El Instituto Alfonso X de Murcia gana la fase autonómica del I Torneo Nacional de Debates Económicos en Bachillerato

Representarán a la Región de Murcia en Madrid los días 26 y 27 de noviembre en la final frente a institutos de toda España



**MURCIA
DIARIO**

NOVIEMBRE 2019

El ex ministro Piqué hablará en Murcia ante 300 profesionales en el 'Día del Economista'

Se celebra este viernes en el hotel Nelta a partir de las 12.00 horas

murciaeconomía

DICIEMBRE 2019

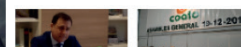
MURCIAECONOMÍA [Seguir](#) Jueves, 24 de Octubre de 2019

EMPRENDEDOR DEL MES



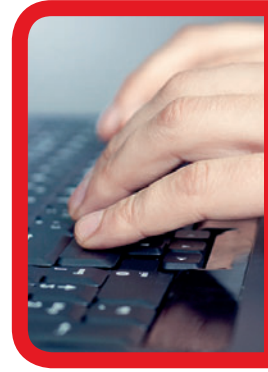
STOCK FUERA 2019
19, 20 y 21 DICIEMBRE
DESCUENTO HASTA 12.500 €
SOLO CON CITA PREVIA
Nauti-Car (Grupo M. Callego)
Concesionario oficial en la Región de Murcia

últimas noticias



Internet y los Economistas

Las seleccionadas en este número son las siguientes:



FEDERACIÓN DE EXPERTOS CONTABLES DEL MEDITERRÁNEO FCM (www.fcmweb.org)



La Federación de Expertos Contables del Mediterráneo / Fédération des Experts Comptables Méditerranéens - FCM (www.fcmweb.org), representa a la profesión contable en el área mediterránea. FCM es una asociación sin fines de lucro creada a finales de 1999 por iniciativa de varios líderes de institutos nacionales de contabilidad en el área mediterránea.

La misión de FCM es promover la cooperación entre los organismos profesionales de

contabilidad en la región, tanto en el sector privado como en el público, para compartir conocimientos y brindar asistencia técnica a los miembros para ayudarlos a lograr y mantener altos estándares profesionales y de garantía de calidad. En particular, como organización regional, la misión de FCM es considerar los temas profesionales en el contexto regional, con el objetivo final de contribuir al desarrollo económico de la región y a la implementación de un mercado más integrado y competitivo entre los países mediterráneos.

La Confederación de Contadores de Asia y el Pacífico (CAPA)



La Confederación de Contadores de Asia y el Pacífico (CAPA) es una organización regional que representa a treinta y tres organizaciones nacionales de contabilidad profesional de veinticuatro jurisdicciones que operan o tienen interés en la región de Asia y el Pacífico. CAPA es una de las cuatro organizaciones regionales reconocidas por la profesión contable global, representada por la Federación Internacional de Contadores (IFAC).

CAPA proporciona una plataforma regional única, creada por una comunidad inclusiva de organizaciones profesionales de contabilidad comprometidas en Asia Pacífico. CAPA proporciona la estructura para permitir la construcción de relaciones y el intercambio de conocimientos entre las organizaciones nacionales de contabilidad profesional que operan en la región y emprender actividades específicas consistentes con la visión y misión de la organización.



Reseña Literaria

INFORME DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL EN ESPAÑA 2019

EQUIPO DE TRABAJO:

José Carlos Sánchez de la Vega (Director Técnico)

Patricio Rosas Martínez (Coordinador)

INVESTIGADORES:

José Daniel Buendía Azorín

Antonio Calvo-Flores Segura

Miguel A. Esteban Yago

EDITORIAL:

Consejo General de Economistas de España

Con la publicación de esta tercera edición del Informe de Competitividad Regional en España, el Consejo General de Economistas de España aporta, con la información estadística más actualizada disponible, un riguroso análisis de la situación de las Comunidades Autónomas desde la perspectiva de la competitividad territorial.

El Informe realiza un mapa de la situación de la competitividad territorial en España, un estudio comparado de la brecha de competitividad existente entre las Comunidades Autónomas, y un análisis dinámico necesario para detectar las tendencias y evolución de la competitividad. Así mismo, recoge una ficha por cada Comunidad Autónoma que define su perfil competitivo, su evolución y los cambios experimentados en los diferentes ejes competitivos, constituyendo una herramienta útil para la toma de decisiones en el ámbito de la política económica.

Esta tercera edición incorpora un monográfico que analiza el capital humano como factor clave para las regiones a la hora de competir en un mundo global.



GUÍA PARA PYMES ANTE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

EDITORIAL:

**Consejo General de Economistas de España
junto con la Red Española del Pacto Mundial y
CEPYME**

La Guía para pymes ante los Objetivos de Desarrollo Sostenible, editada conjuntamente por la Red Española del Pacto Mundial, el Consejo General de Economistas de España y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme), es un manual práctico para orientar a estas empresas en la adopción de principios de sostenibilidad y mostrar las oportunidades de negocio que ello les puede reportar.

Esta nueva guía es un manual práctico y esquemático de fácil consulta entre cuyos objetivos están el de sensibilizar a las pymes en materia de ODS, guiarlas para que contribuyan a la Agenda 2030 y que generen alianzas vinculadas a los objetivos. Asimismo, sus contenidos están pensados para que la pyme visualice beneficios tangibles en la gestión bajo principios de sostenibilidad. Entre ellos destacan los epígrafes sobre oportunidades de negocio para pymes en la agenda 2030 y sobre cómo alinear la estrategia de empresa con los ODS, así como el relativo a cumplimiento normativo en materia de sostenibilidad o a tributos y sostenibilidad.



grupohuertas



COMPROMETIDOS CON EL FUTURO DE NUESTRA ECONOMÍA

En Grupo Huertas llevamos 120 años a la vanguardia del sector de la automoción, 120 años comprometidos con la tecnología, la investigación y, también, con el desarrollo económico de nuestra región.

Porque, desde hace 120 años, estamos comprometidos con el futuro.

Programa e inscripción

en

cpm2020.com



**4º Congreso profesional
del Mediterráneo**

Insolvencia y sociedades Benidorm 6 y 7 de febrero de 2020

Homologado por

Organiza

E economistas
Colegio de Alicante
Economistas y estudios mercantiles

ICALI

E economistas
Colegio de Castellón

ICAMUR
Subv. Colegio de Abogados de Murcia

E economistas
Colegio Oficial de la Región de Murcia

icav
Dirige Colegio de
Abogados de Valencia

E economistas
Colegio de Valencia

E economistas
REA auditores
REFOR expertos en economía forense
EC economistas contables



PORTAL DE

FORMACIÓN

síguenos



www.economistasmurcia.es



economistas
Colegio Oficial de la Región de Murcia

Luis Braille, 1 Entlo. 30005 Murcia
☎ 968 900 400
www.economistasmurcia.com
colegiomurcia@economistas.org