

**El valor añadido como indicador económico
de la responsabilidad social de la empresa:
una aplicación empírica**

Tesis Doctoral presentada por M^a del Carmen Hernández García

Director: Dr. Urbano Medina Hernández

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA.

DICIEMBRE 1997.

Urbano Medina Hernández, Catedrático de la Universidad de La Laguna.

CERTIFICA: Que la presente memoria titulada **“El valor añadido como indicador económico de la responsabilidad social de la empresa: un aplicación empírica”**, presentada por M^a del Carmen Hernández García, licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, ha sido realizada bajo mi dirección, contiene material original y suficiente y reúne las condiciones de forma exigida, por lo que autorizo sea admitida a trámite para su lectura y defensa con el fin de obtener el grado de doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a veinticuatro de octubre de mil novecientos noventa y siete.

Dr. Urbano Medina Hernández

Índice

Introducción.....	11
--------------------------	-----------

PARTE I

RESPONSABILIDAD SOCIAL E INFORMACIÓN CONTABLE

Capítulo 1. Responsabilidad social y empresa.....	19
----------------------------------------------------------	-----------

1.1. Concepción clásica de la empresa y responsabilidad social.....	20
1.1.1. Restricciones al concepto de beneficio.....	21
1.1.2. Las externalidades en la búsqueda del beneficio.....	25
1.1.2. Evolución de la empresa hacia la responsabilidad social.....	28
1.2. Concepción actual de la empresa y responsabilidad social.....	33
1.2.1. El enfoque de sistemas y el enfoque de contingencias.....	33
1.2.2. La teoría contractual y de agencia.....	39
1.3. Responsabilidad social de la empresa.....	43
1.3.1. Delimitación conceptual de la responsabilidad social.....	43
1.3.2. Tipos de responsabilidad social.....	49
1.3.3. Implicaciones de la empresa derivadas de asumir su responsabilidad social.....	51
1.4. Incorporación de objetivos económico-sociales en la estructura de objetivos empresariales.....	54

Capítulo 2. Respuesta del sistema informativo contable a la responsabilidad social	63
-------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

2.1. Responsabilidad social y contabilidad.....	64
2.1.1. La Contabilidad Social.....	68
2.2. El Balance Social.....	75
2.2.1. Concepto y justificación del balance social.....	75
2.2.2. Distintas concepciones acerca del balance social.....	78
2.2.3. Experiencias de balance social: España y otros países.....	80
2.3. La Contabilidad de los Recursos Humanos.....	86
2.3.1. Concepto y justificación.....	86
2.3.2. Teorías para medir la inversión en recursos humanos.....	89
2.3.3. La óptica financiera de la contabilidad de los recursos humanos.....	96
2.4. Divulgación de información social en las cuentas anuales.....	97
2.4.1. El balance.....	98
2.4.2. La cuenta de pérdidas y ganancias.....	103

2.4.3. La memoria.....	105
2.4.4. El informe de gestión.....	108
2.5. El estado del valor añadido (EVA).....	108
2.5.1. Antecedentes del valor añadido.....	110
2.5.2. El concepto de valor añadido y su medida.....	114
2.5.3. El estado de valor añadido en la información contable española.....	116
2.6. Excedente de productividad global.....	119
2.6.1. Definición de excedente de productividad global.....	119
2.6.2. El método del excedente de productividad global (EPG).....	121
2.6.3. El excedente de productividad y el factor trabajo.....	126
2.7. Auditoría y responsabilidad social.....	129
2.8. Evidencia empírica de información de base social.....	131

Capítulo 3. Propuesta de un modelo económico-financiero de responsabilidad social.....

3.1. Objetivos e hipótesis de la investigación.....	138
3.2. Diseño del modelo.....	139
3.2.1. Propuesta de un modelo de estado de valor añadido (EVA).....	139
3.2.2. Ratios complementarios al EVA.....	154
3.3. Metodología.....	159
3.4. Limitaciones a la aplicación del modelo.....	162

PARTE II

APLICACIÓN DEL MODELO ECONÓMICO-FINANCIERO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

Capítulo 4. Evaluación de la responsabilidad social en la empresa Canaria.....

4.1. Descripción de la muestra de empresas.....	168
4.1.1. La Central de Balances de la Universidad de La Laguna.....	168
4.1.2. Criterios de selección, representación y clasificación de la muestra.....	171
4.1.3. Perfil económico-financiero de las empresas de la muestra.....	176
4.1.4. Análisis de la dispersión.....	179
4.2. Análisis de la responsabilidad social en la empresa Canaria.....	180
4.2.1. Análisis global de la generación y distribución de rentas.....	180
4.2.2. Análisis sectorial de la generación y distribución de rentas.....	192
4.2.3. Análisis de la generación y distribución de rentas en función de la dimensión.....	210
4.2.4. Conclusiones del análisis de la responsabilidad social en función de la actividad y la dimensión.....	216

Capítulo 5. Validación estadística de los resultados del modelo propuesto.....

5.1. Selección de las variables independientes. Análisis factorial en componentes	
-----------------------------------------------------------------------------------	--

principales.....	224
5.2. Selección de la variable dependiente. Análisis cluster.....	236
5.3. Diferencias económico-financieras de las empresas en función de la generación y distribución de renta.....	238
5.3.1. Incorporación del efecto sector en el análisis discriminante.....	253
5.4. Validación de los resultados.....	255
Conclusiones	261
Anexo	269
Bibliografía	303

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: La empresa como sistema sociotécnico abierto.....	35
Figura 2: La empresa y sus partícipes: coalición e intercambio de intereses.....	40
Figura 3: Responsabilidad social y empresa.....	42
Figura 4: Tipos de responsabilidad social.....	50
Figura 5: Incorporación a las estructura empresarial de objetivos sociales.....	56
Figura 6: Instrumentación de la información social.....	71
Figura 7: Teorías para medir la inversión en recursos humanos.....	89
Figura 8: Cuenta de excedente.....	124
Figura 9: Generación y distribución de la renta generada.....	149
Figura 10: Fases de la investigación empírica.....	160
Figura 11: Porcentaje de participación porcentual del valor añadido.....	181
Figura 12: Distribución de rentas 1991.....	185
Figura 13: Distribución de rentas 1993.....	185
Figura 14: Componentes de la autofinanciación en comercio.....	203
Figura 15: Participación porcentual del valor añadido por sectores.....	217
Figura 16: Factor Scree Plot.....	230
Figura 17: Proceso empírico de la investigación.....	268

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Áreas de interés de la responsabilidad social.....	46
Cuadro 2: Clasificación de la responsabilidad social.....	51
Cuadro 3: Aproximaciones de la contabilidad a la responsabilidad social.....	69
Cuadro 4: Clasificación de indicadores sociales.....	79
Cuadro 5: Información sobre el personal en el balance.....	99
Cuadro 6: Información sobre el personal en la cuenta de pérdidas y ganancias.	103
Cuadro 7: Conceptos integrantes de las retribuciones del personal.....	104
Cuadro 8: Información del personal según PGC y TRLSA.....	106
Cuadro 9: Ventajas e inconvenientes del EVA.....	119
Cuadro10: Excedente de productividad global.....	123
Cuadro11: Estructura del modelo normal de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	141
Cuadro 12: Componentes del “valor de la producción”.....	142
Cuadro 13: Componentes de los “consumos” intermedios.....	144
Cuadro 14: Componentes de la partida “otros gastos e ingresos”.....	147
Cuadro 15: Distribución del valor añadido total.....	153
Cuadro 16: Estado de valor añadido propuesto.....	154
Cuadro 17: Agrupaciones patrimoniales.....	155
Cuadro 18: Ratios.....	159
Cuadro 19: Distribución sectorial del número de empresas en la CBUL.....	168
Cuadro 20: Cobertura de la CBUL en términos de valor añadido al coste de los factores. 1993.....	170
Cuadro 21. Descripción de filtros y número de empresas afectadas.....	172
Cuadro 22: Distribución sectorial de la muestra.....	173
Cuadro 23: Cobertura de la muestra en términos de valor añadido al coste de los factores y de empleo.....	174
Cuadro 24: Distribución de empresas en función del número de trabajadores...	174
Cuadro 25: Valores medios por sectores. 1993.....	175
Cuadro 26: Distribución del número de empresas por tamaños.....	175
Cuadro 27: Valores medios en función del tamaño. 1993.....	176
Cuadro 28: Porcentaje del personal por sectores.....	178
Cuadro 29: Porcentajes de variación media anual.....	180
Cuadro 30: Estructura productiva en porcentajes del PIB. Canarias y España. 1991-1993.....	182
Cuadro 31: Estado del valor añadido. Agregado.....	183
Cuadro 32: Ratios del agregado.....	184
Cuadro 33: Comparación de la muestra con otras bases de datos.....	189
Cuadro 34: Estado del valor añadido. Industria.....	193
Cuadro 35: Ratios de industria.....	195
Cuadro 36: Estado del valor añadido. Construcción.....	197
Cuadro 37: Ratios de construcción.....	198
Cuadro 38: Estado del valor añadido. Comercio.....	201
Cuadro 39: Ratios de comercio.....	202

Cuadro 40: Estado del valor añadido. Hostelería.....	205
Cuadro 41: Ratios de hostelería.....	206
Cuadro 42: Estado del valor añadido. Otros servicios.....	208
Cuadro 43: Ratios de otros servicios.....	209
Cuadro 44: Estado del valor añadido. Grandes.....	211
Cuadro 45: Estado del valor añadido. Pequeñas.....	213
Cuadro 46: Ratios del valor añadido y personal por dimensión.....	214
Cuadro 47: Diferencias entre la productividad del trabajo y el coste del personal por sectores.....	217
Cuadro 48: Variables económico-financieras.....	226
Cuadro 49: Análisis univariante de las variables.....	227
Cuadro 50: Matriz de correlaciones.....	228
Cuadro 51: Estadísticos finales (24 variables).....	229
Cuadro 52: Estadísticos finales (21 variables).....	230
Cuadro 53: Matriz factorial.....	231
Cuadro 54: Matriz factorial rotada.....	232
Cuadro 55: Matriz de covarianza de los factores.....	236
Cuadro 56: Centros de cada grupo.....	237
Cuadro 57: Distribución sectorial de los cluster.....	238
Cuadro 58: Distribución de la renta en cada cluster.....	238
Cuadro 59: Análisis descriptivo univariante de los grupos.....	241
Cuadro 60: Contraste univariante de igualdad de medias.....	241
Cuadro 61: Condiciones iniciales del procedimiento iterativo.....	243
Cuadro 62: Tabla resumen del proceso iterativo (stepwis).....	244
Cuadro 63: Coeficientes de la función discriminante.....	244
Cuadro 64: Coeficientes típicos y de estructura de la función discriminante.....	246
Cuadro 65: Coeficientes no estandarizados (no típicos) y centroides.....	246
Cuadro 66: Resultados de la clasificación.....	247
Cuadro 67: Contraste de significación del modelo.....	248
Cuadro 68: Estadístico M. de Box.....	248
Cuadro 69: Participación de los distintos componentes de la autofinanciación en la renta.....	251
Cuadro 70: Tabla resumen del proceso iterativo incorporando el sector.....	253
Cuadro 71: Coeficientes estandarizados.....	254
Cuadro 72: Resultados de la clasificación considerando el sector.....	255
Cuadro 73: Estadísticos finales. 1992.....	255
Cuadro 74: Matriz factorial rotada. 1992.....	256
Cuadro 75: Centros de cada grupo. 1992.....	257
Cuadro 76: Distribución sectorial de los cluster. 1992.....	258
Cuadro 77: Distribución de la renta en cada cluster. 1992.....	258
Cuadro 78: Contraste univariante de igualdad de medias. 1992.....	258
Cuadro 79: Tabla resumen del proceso iterativo (stepwis). 1992.....	259
Cuadro 80: Coeficientes típicos y de estructura de la función discriminante. 1992.....	259
Cuadro 81: Resultados de la clasificación. 1992.....	260

Introducción

En los años sesenta la preocupación por las repercusiones derivadas de la actividad empresarial lleva a la aplicación a la empresa de la idea de responsabilidad social. La consideración de la empresa como sistema social y abierto, hace que las relaciones de la empresa con su entorno y con los distintos grupos relacionados con ella, tanto internos como externos, adquieran cada vez mayor importancia. Aspectos como las condiciones de trabajo, la distribución de la renta generada entre los distintos agentes que participación en la empresa, la relación de la empresa con el medio ambiente, etc., cobran especial interés.

La creciente importancia de los aspectos sociales en la empresa supone una reformulación del sistema informativo contable para dar respuesta a las nuevas demandas que se plantean en relación al suministro de información social, produciéndose cambios importantes que afectan tanto a la cantidad como a la calidad de la información contable. No obstante, entendemos que la respuesta de la contabilidad a la comunicación de información social es aún insuficiente, pues a pesar de los diversos estudios realizados son muy pocos los países en los que existe una regulación de este tipo de información.

Una de las dificultades de la comunicación de información social, es que no se ha llegado a un consenso en determinados temas como la obligatoriedad o voluntariedad de la emisión de la misma, el contenido exacto que se debe incluir en los informes de carácter social o si éstos deben integrarse o no en las cuentas anuales, no existiendo modelos estandarizados que puedan aplicar las empresas.

Concretamente en nuestro país la regulación contable no establece ningún estado específico que refleje la responsabilidad social de la empresa, siendo escaso el contenido de información de carácter social en los estados económico-financieros. En este sentido, el objetivo general de nuestra investigación es el análisis de la responsabilidad social de la empresa en base a la información contable, tomando como variable principal el valor añadido.

Junto a este objetivo general se derivan de la investigación otros objetivos. Uno de ellos es la contribución al análisis de comportamientos económico-financieros de las empresas y el otro la contrastación del contenido informativo que poseen los estados contables, en el sentido de valorar la capacidad predictiva de los informes financieros.

Para la consecución de estos objetivos estructuramos el trabajo en dos partes. En la primera parte, compuesta por tres capítulos, analizamos los aspectos teóricos de la responsabilidad social en el ámbito empresarial y proponemos un modelo económico-financiero de análisis de la misma. En la segunda parte, que consta de dos capítulos, estudiamos la responsabilidad social de las empresas canarias a través de la aplicación del modelo propuesto y validamos los resultados obtenidos mediante la utilización de técnicas estadísticas.

El primer capítulo de esta investigación, relativo a la responsabilidad social en la empresa, tiene como objetivo justificar la incorporación a la estructura empresarial de la responsabilidad social, delimitando el concepto y el campo de actuación de la misma. Cuestiones como la mayor preocupación por la calidad de vida, el incremento del peso de la empresa en el sistema socioeconómico y los propios cambios que tienen lugar en la misma, como la separación entre propiedad y control, contribuyen a configurar el concepto de responsabilidad social en el ámbito empresarial, entendiéndose ésta como un compromiso de la empresa hacia los distintos grupos sociales que interactúan con ella atendiendo a sus demandas.

Esta responsabilidad social encuentra su reflejo en el sistema de objetivos empresariales, incorporándose junto a los objetivos económicos los de carácter social. La empresa se entiende como una coalición de intereses entre los distintos grupos siendo los objetivos el resultado de un proceso de negociación entre los mismos. Las empresas asumen cierto grado de responsabilidad social entendiéndolo que ello mejora su imagen pública y que puede incrementar indirectamente sus beneficios, buscando siempre un equilibrio entre los objetivos económicos y sociales de tal manera que no se ponga en peligro la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

Justificada la existencia de la responsabilidad empresarial y delimitado tanto su contenido teórico como práctico, el segundo capítulo aborda la respuesta del sistema informativo contable a esta responsabilidad social. El objetivo de este capítulo es el estudio de las diferentes alternativas, principalmente de tipo contable, que existen para la comunicación de información social.

Prestamos atención especial a la Contabilidad Social y más concretamente al Balance Social y a la Contabilidad de los Recursos Humanos, que han supuesto importantes esfuerzos en el reflejo de la responsabilidad social de la empresa, al abordar el tratamiento de los elementos de carácter social en el sistema informativo contable. No obstante, bien por la falta de uniformidad de criterios en su presentación, como es el caso del Balance Social, o bien por la dificultad en la valoración de los recursos humanos como activo, como ocurre en la Contabilidad de los Recursos Humanos, el desarrollo teórico de estas teorías ha sido importante, pero su aplicación práctica no ha tenido mucho éxito.

Asimismo, hacemos una revisión de la divulgación de información social en la cuentas anuales y en otros estados contables como el estado de valor añadido (EVA) y el excedente de productividad global (EPG), prestando también atención al papel de la auditoría en este ámbito.

Concluimos el capítulo con una recopilación de los distintos trabajos empíricos realizados en nuestro país.

La generación y distribución del valor añadido entre los distintos agentes que han contribuido a su generación constituye un aspecto de especial importancia en el ámbito de la información social de la empresa, pues supone un nexo de unión entre lo económico y lo social y un instrumento de utilidad en el análisis de la responsabilidad social empresarial. Además, la información acerca del valor añadido tiene interés para los distintos grupos implicados en la producción. Por ejemplo, a los trabajadores les es útil para formular sus demandas de salario.

En este sentido, en el capítulo tres formulamos un modelo económico-financiero de análisis de la responsabilidad social basado en el valor añadido. Proponemos un modelo de estado de valor añadido, pues no existe un modelo normalizado de este estado que muestre tanto la generación como la distribución de riqueza entre los distintos factores productivos. Asimismo, proponemos un conjunto de ratios que complementan la información recogida en dicho estado.

El modelo propuesto lo aplicamos para analizar la responsabilidad social de una muestra de empresas planteando las siguientes hipótesis de trabajo:

HIPÓTESIS 1: El sector constituye un factor diferenciador fundamental en cuanto a la capacidad de las empresas para generar valor añadido. En general, las empresas de servicios, a excepción de comercio, se caracterizan por un mayor peso del valor añadido sobre la producción. En este sentido, las características económico-financieras de las distintas actividades económicas condicionan el reparto de renta entre los distintos factores productivos que han contribuido a su generación, por lo que se puede afirmar que existen actividades más responsables que otros en función de cual sea ese reparto de renta.

HIPÓTESIS 2: La dimensión es una variable explicativa de la capacidad de las empresas para obtener valor añadido. Una mayor dimensión supone menores consumos intermedios consecuencia de las economías de escala y por tanto un mayor valor añadido.

HIPÓTESIS 3: En base a las hipótesis planteadas anteriormente es posible establecer un perfil económico-financiero de las empresas en función de sus niveles de valor añadido y consecuentemente de su distribución de renta. Por tanto, es posible una clasificación de las empresas en función de su responsabilidad social.

La contrastación de estas hipótesis se realiza en los capítulos cuatro y cinco. Para ello seleccionamos una muestra de empresas de la Central de Balances de la Universidad de La Laguna (CBUL) y recopilamos la información necesaria para la obtención de las variables del modelo. La aplicación del modelo a la muestra de empresas se realiza tanto en función de la actividad económica como de la dimensión de las mismas poniendo de manifiesto la existencias

de determinadas variables económico-financieras que inciden en la generación y distribución de renta. Asimismo, comparamos el análisis realizado para las empresas canarias con otras bases de datos, analizando las semejanzas y diferencias en función de la localización geográfica de las empresas.

Los resultados obtenidos en la aplicación del modelo son validados mediante la utilización de técnicas de análisis estadístico, avanzando en la contrastación de las hipótesis mediante el establecimiento de un perfil económico-financiero en función de los niveles de valor añadido.

Comprobamos en qué medida el sector, la estructura económica, la estructura financiera, la dimensión, la productividad del factor trabajo, etc., constituyen factores diferenciadores de las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido y como ello influye en una determinada asignación de renta entre los distintos partícipes de la misma.

Consideramos un conjunto de variables, principalmente ratios, que definen la situación económico-financiera de las empresas y realizamos un análisis factorial en componentes principales con el objetivo de reducir dichas variables a un grupo limitado de factores. La variable dependiente, “capacidad de generar valor añadido”, la obtenemos a través del análisis cluster, lo que permite distinguir dos grupos bien diferenciados en función de dicha variable. La aplicación del análisis discriminante a los dos grupos de empresas nos lleva a la caracterización económico-financiera de los grupos.

Analizados los aspectos teóricos de la responsabilidad social y propuesto un modelo económico-financiero de responsabilidad social en base al valor añadido que aplicamos a una muestra de empresas, finalizamos esta investigación con la exposición de las conclusiones obtenidas.

Por último quiero manifestar mi agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo. Entre ellos he de destacar a D. Urbano Medina Hernández, director de esta tesis que con sus orientaciones, consejos y apoyo, supo animarme en todo momento en la realización de la misma.

A D. Fernando Cabello de los Cobos y Mancha, Registrador Mercantil de la provincia de S/C de Tenerife, por su colaboración en el suministro de los datos necesario para la realización de la parte empírica de esta investigación.

A mis compañeros del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, en especial a D.^a Teresa Rodríguez Ferrer, D.^a Ana González Pérez, D. Ignacio González Gómez y a D. Francisco Pérez Calatayud, por su apoyo y seguimiento del trabajo.

A mis compañeros de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y de la Escuela de Ciencias Empresariales, en especial a D.^a Nina Vadell.

Y a mi familia por su estímulo y comprensión en todo momento.

PARTE I

Responsabilidad social e información contable

Capítulo 1

Responsabilidad social y empresa

La separación entre propiedad y control que se produce en la empresa tras la Revolución Industrial, conduce a una nueva concepción de la misma donde la maximización del beneficio deja de ser el objetivo principal. Bajo esta nueva visión, las relaciones empresa-sociedad y la influencia de la actividad empresarial sobre los distintos grupos sociales, tanto internos como externos a la empresa, cobran especial interés.

La empresa ejerce un papel importante sobre el entorno social que la rodea. La sociedad es consciente de este papel y de los efectos de su actuación sobre el entorno. Surge así la responsabilidad social como un compromiso hacia la sociedad con el objetivo de conseguir una mayor calidad de vida y un mayor bienestar. En este sentido, se puede afirmar que la empresa no sólo cumple una función económica de producción de bienes y servicios sino también, una función social en la que han de tenerse en cuenta aspectos como las buenas condiciones de trabajo del personal, la contaminación, etc.

En un plano teórico se entiende por responsabilidad social la actitud voluntaria de la empresa dirigida a satisfacer las demandas sociales de los distintos agentes relacionados con ella, derivados de los efectos que sobre los mismos provoca la actividad empresarial. No obstante, dar un contenido práctico a la responsabilidad social presenta ciertos problemas. Ha de ser cada empresa, en función de sus valores y compromisos sociales, la que defina el campo de actuación de su responsabilidad social.

En general, y cada vez en mayor medida, las empresas asumen cierto grado de responsabilidad social, siempre que no perjudique la obtención de beneficio a largo plazo lo que haría peligrar su continuidad. En este sentido, la empresa incorpora a la planificación objetivos socio-económicos vinculados a los grupos que intervienen directa o indirectamente en su desarrollo, intentando buscar un equilibrio entre las funciones económicas y sociales.

1.1. CONCEPCIÓN CLÁSICA DE LA EMPRESA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

La empresa como unidad económica de producción produce bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la colectividad. Para llevar a cabo esta función adquiere factores productivos, pagando por ellos el precio establecido, con los que obtiene productos que coloca en el mercado. Por medio de este proceso consigue un beneficio por la diferencia entre el coste de los factores incorporados al proceso productivo y el ingreso total recibido por las ventas.

Bajo una óptica tradicional, propia de la teoría de la firma¹, la maximización del beneficio se considera el objetivo fundamental de la misma, siendo atribuible este beneficio a la figura del empresario. El empresario es propietario del capital y dirige la empresa, sus propios objetivos son extensibles al resto de la empresa y se asegura la colaboración de los trabajadores a través de la remuneración.

La búsqueda del máximo beneficio lleva a maximizar los inputs de producción y entre ellos el factor humano. La optimización del factor humano surge en los años 20-30 con la teoría de Taylor² que sienta las bases para que la empresa alcance la máxima producción. Para este autor, la empresa es capaz de triunfar ante el mercado a través de la división de las tareas en multitud de movimientos que apenas necesitan formación profesional y de los salarios incentivados en función de la rapidez de ejecución de las tareas medidas científicamente (Parra, 1993, p.46).

Al igual que el empresario busca maximizar su beneficio, el trabajador, según el taylorismo, quiere maximizar su salario. Taylor considera que el trabajador está impulsado exclusivamente por motivos económicos, de forma que el salario es el único incentivo posible.

Para describir esta visión de la empresa es ilustrativa la cita de Alonso (1981): *"La estructura tradicional de la empresa capitalista ha venido construyéndose sobre un esquema muy simple. Capital y trabajo como factores de producción que concurren a través del instrumento del contrato en la tarea de alcanzar un fin determinado, obtener bienes o servicios, que desde el punto de vista económico-mercantil se identifica, además con la consecución de un lucro o ganancia. Para ello se precisa de un poder organizador cuyas decisiones no son normalmente compartidas. Sobre el empresario -en quien ese*

¹ Esta teoría se origina por el traslado a la doctrina económica de la empresa de los postulados centrales de la teoría de la utilidad del consumidor, según los cuales éste aparece como el sujeto principal del sistema económico, comportándose de forma racional para conseguir maximizar su utilidad (Aguirre *et al.*, 1991 p.74). Respecto a esta teoría se puede consultar el trabajo de Cohen y Cyert (1973).

² Taylor (1961) desarrolla la teoría de la "organización científica del trabajo" mostrando especial preocupación por la mejora de la productividad de las fábricas como forma de incrementar los beneficios de los empresarios y mejorar los salarios para los trabajadores. En esta misma línea de trabajo están las aportaciones de Fayol (1961) preocupado, al igual que Taylor, por los aspectos formales de la organización.

poder se personaliza- recae la autoridad máxima y a él le está atribuida la máxima responsabilidad . El trabajador ha de limitarse a la pura función que le esté encomendada por razón de los servicios contratados a cambio de recibir la remuneración convenida".

Esta visión tradicional de la función de la empresa entiende que ésta, al desarrollar su actividad económica, cumple una función social de dirección del proceso productivo, asunción del riesgo y descuento del producto social, mediante la anticipación de rentas que se produce por la adquisición y retribución de sus factores en base a unas expectativas de ventas aún no contrastadas. En este contexto, el beneficio empresarial aparece como la legítima remuneración que le corresponde a la empresa por el cumplimiento de estas funciones (Fernández Pirla , 1981, p. 6).

Bajo este planteamiento de la empresa, su única responsabilidad es usar sus recursos para incrementar los beneficios lo máximo posible. Con este enfoque se minimiza la responsabilidad de la empresa frente a cualquier otro que no sea el propietario. Es decir, se identifica la función social de la empresa con la eficiencia en el cumplimiento de su función económica, pues la consecución de los objetivos generales de política económica llevaría a un grado de bienestar económico y social deseable para la comunidad. Este enfoque supone, por tanto, una visión restrictiva de la función social de la empresa al medirla de acuerdo a su contribución a objetivos macroeconómicos.

En la actualidad, estas ideas han evolucionado hacia nuevos planteamientos en el ámbito empresarial donde la maximización del beneficio ha dejado de ser el principal y único objetivo de la empresa. Estos cambios han estado motivados por una serie de hechos que podemos resumir en los siguientes:

- a. Restricciones al concepto de beneficio.
- b. Existencia de externalidades en la búsqueda del beneficio.
- c. Evolución de la empresa hacia la responsabilidad social.

1.1.1. RESTRICCIONES AL CONCEPTO DE BENEFICIO

El beneficio de la empresa se obtiene por la diferencia entre los ingresos generados por la prestación de bienes y servicios y los costes necesarios para la obtención de dichos ingresos. Razones de tipo legal, fiscal, social, etc., obligan a que el cálculo del mismo se realice de forma periódica, lo que hace necesario periodificar la corriente de ingresos y gastos mediante la utilización del principio del devengo.

Así, el resultado de un período o ejercicio económico se determina por la diferencia entre los ingresos devengados en las operaciones que tienen lugar durante el período y los costes en los que se incurre para generar dichos ingresos. Analicemos algunas de las dificultades que ello supone.

Al resultado se deben incorporar las ganancias y pérdidas, reales o potenciales, a medida que el cambio de valor de los elementos patrimoniales fuese detectado. Sin embargo, el conservadurismo contable, bajo el principio de prudencia, incorpora al resultado las pérdidas de valor de los activos tan pronto existan causas fundadas de su existencia, mientras que las plusvalías no suelen incorporarse hasta que no sean efectivamente materializadas (Cea, 1979, p.823). Este conservadurismo contable también está presente en el reconocimiento de hechos contingentes, al considerar como gastos las contingencias que con gran probabilidad darán lugar a pérdidas, mientras que la incorporación de posibles ingresos derivados de un hecho contingente no deben reconocerse hasta su efectiva realización.

Por otra parte, el no considerar las incidencias de la inflación en las cifras de resultado, si esta es significativa, podría originar la distribución de un beneficio que suponga una reducción de los activos netos de la empresa. Se estarían repartiendo no solo la renta generada en la empresa sino una parte de su estructura.

El tema de la inflación ha preocupado a la disciplina contable, principalmente a partir de la Primera Guerra Mundial, dando lugar a un debate de gran interés³. Los ajustes por inflación han sido objeto de un gran número de trabajos empíricos, sin embargo, son más numerosos los que concluyen que las cifras ajustadas no suponen una información adicional o marginalmente útil frente a los que encuentran algún contenido informativo, normalmente escaso y basado en coeficientes de correlación que con frecuencia presentan valores en el límite mínimo necesario para otorgarles el calificativo de significativos (Túa, 1991a, p. 315)⁴.

³ En la bibliografía española referente al tema cabe reseñar, entre otros a Bernabeu (1984), Túa (1986), Vallverdú (1986), Vela Pastor *et al.* (1986), Cea (1986), Mato y Salas (Ed.) (1992), Elechiguerra (1993) y Ramírez y Rosell (1994). Entre las aportaciones extranjeras Túa (1991a, p.315) hace referencia a Edwards y Bell (1961), Sprouse y Moonitz (1962) y Revsine (1970).

⁴ La IV Directiva del Derecho de Sociedades regulan excepciones a la aplicación del principio del coste de adquisición o de producción permitiendo aplicar métodos que tengan en cuenta la inflación. No obstante, en España la Ley 19/1989, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las directivas de la comunidad Económica Europea, el Real Decreto 1.564/1989, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA) y el Real Decreto 1.643/1990, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (PGC), han impedido que las empresas españolas puedan utilizar las técnicas reguladas en la IV Directiva, ya que para ello los Estados Miembros deben declarar a la Comisión que se reservan dicha facultad. Solamente se pueden realizar correcciones de valor excepcionales de los elementos del activo inmovilizado o circulante resultantes de la aplicación de la legislación fiscal. La última actualización de balances en nuestro país se regula en el Real Decreto-Ley 7/1996.

Otro aspecto a considerar en el cálculo periódico del resultado es que éste se apoya en múltiples valoraciones: valoraciones de los consumos habidos en el ejercicio económico, es decir, de los costes de los productos y servicios empleados, así como de las amortizaciones; valoración de los inventarios y valoración de los ingresos.

Se integran partidas heterogéneas que enfrentan gastos o consumos valorados a precios históricos o de adquisición con ingresos medidos en precios corrientes. Por otro lado, hay que considerar la dificultad que existe en estimar la depreciación sufrida por los activos, especialmente, si se quieren aplicar coeficientes que expresen la depreciación real de los mismos, así como que dependiendo del sistema de amortización elegido la cifra de resultado variará. También, los distintos métodos de valorar las existencias (FIFO, LIFO, PMP, etc.), que estén en el almacén a final del ejercicio condiciona, igualmente, la cifra del resultado⁵.

Por otra parte, se plantean dudas en cuanto a la determinación de ciertas partidas como gastos. Hay partidas (gastos de investigación, gastos de campañas publicitarias y de promoción de ventas, gastos de formación de personal, gastos medioambientales y otros muchos de naturaleza inmaterial) en las que es difícil distinguir si se trata de costes o de inversiones capitalizables. La práctica más común en las empresas es la aplicación de los mismos a resultados, siguiendo criterios de preservar la continuidad de la organización.

También existe cierta confusión para determinar si algunas partidas (participación de los trabajadores o de los administradores en beneficios) constituyen gastos antes del cálculo del resultado o bien si son participaciones en beneficio⁶.

Cea (1992, p.166) entiende que cualquier remuneración que tenga que realizar la empresa por concepto distinto al de la aportación de capital a título de socio o propietario, aunque tal remuneración fuese condicional y se calculase a partir de una determinada definición del beneficio a tales efectos, debería incluirse como gasto dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Esta postura, con la que estamos de acuerdo, es la que manifiesta la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1992d, p. 34) cuando señala que el resultado del ejercicio es la cifra de beneficio o pérdida que corresponde íntegramente a los propietarios de la empresa. Sin embargo, Túa (1991b) al comentar el concepto de resultado

⁵ En este sentido hay que señalar que los criterios de valoración establecidos en el PGC, de obligado cumplimiento, representan un esfuerzo importante para regular las valoraciones de los distintos activos, pasivos, gastos e ingresos.

⁶ La legislación española no es uniforme en este sentido. En el TRLSA y en la nota 3 de la memoria del PGC no queda claro como deben ser tratadas estas partidas. Por el contrario, la Circular 4/1991, de 14 de junio del Banco de España, relativa a normas de contabilidad y modelos de estados financieros aplicables a las entidades de crédito, considera las participaciones del personal en beneficios como gastos antes de la determinación del resultado. Las posteriores modificaciones a esta circular no han cambiado este aspecto.

considera la participación de los trabajadores y administradores en beneficios como partícipes de la cifra de resultados.

Independientemente de los efectos que pueden producir la aplicación de los diferentes principios y normas contables en la determinación del resultado, no hay que olvidar la manipulación del mismo por parte de los directivos empresariales para ofrecer la cifra de beneficio que más convenga a sus intereses en cada momento⁷.

En este sentido, la información contable elaborada con el criterio del devengo incorpora una importante dosis de subjetividad que pone en duda la fiabilidad de la misma. Consecuencia de este hecho aparece a finales de los años sesenta y comienzos de los setenta un debate importante sobre la utilidad de esta información. Los distintos trabajos empíricos realizados pretenden demostrar la utilidad de la información contable elaborada con el criterio de caja con respecto a la elaborada con el criterio del devengo. Lo que se quiere contrastar es cual de las dos magnitudes, beneficio o flujos de caja, explica mejor los precios y los movimientos de las acciones⁸.

Los trabajos empíricos muestran distintos resultados que además varían de unos autores y países a otros. No obstante, parece confirmarse en muchos de ellos que las variables elaboradas con criterio de devengo muestran una mayor capacidad explicativa de las características económicas de las empresas que las variables de flujo de caja (Gabás y Apellániz, 1994; Ansón y Pina, 1994).

En nuestra opinión, si bien no hay resultados concluyentes al respecto, lo que sí queda de manifiesto en los distintos estudios empíricos a los que hemos hecho referencia, es que la información contable elaborada en base al principio de caja es un complemento interesante a la elaborada de acuerdo al criterio del devengo.

Para concluir este apartado podemos afirmar que los diversos aspectos analizados en cuanto a la determinación del beneficio: distintos criterios de valoración aplicados (que no son únicos ni exactos), hipótesis formuladas respecto al reconocimiento de ciertos hechos contingentes, decisiones tomadas en torno a las variaciones del patrón de medida, distintas

⁷ El trabajo de Mora (1995) acerca de los incentivos de la gerencia para influir en la calidad de la información contable expone distintas formas de manipular el resultado. En este mismo sentido Apellániz y Labrador (1995) presentan una extensa revisión de la investigación empírica que ha constatado la manipulación del beneficio mediante los ajustes por devengo, destacando cuáles han sido los principales métodos utilizados al respecto. Las autoras demuestran como la mayor regulación contable que incorpora en nuestro país el PCG de 1990, reduce la manipulación del beneficio por parte de la gerencia. AECA (1996b, p.46) entiende que la manipulación de la cifra de beneficio ha sido uno de los motivos, entre otros, de la importancia que en las dos últimas décadas se les está dando a los estados de flujos.

⁸ Los trabajos de Gabás y Apellániz (1994) y de Ansón y Pina (1994) exponen una amplia revisión de la investigación realizada en este campo.

posturas en la determinación de ciertas partidas como gastos, etc., así como las posibles manipulaciones por parte de la dirección de la empresa, suponen un cierto grado de inexactitud en la cifra de resultado contable⁹ mostrada en los estados financieros. Sin embargo, la evidencia empírica demuestra que el criterio de devengo es adecuado para reflejar las características económicas de la empresa. Por tanto, el beneficio contable, a pesar de las críticas aludidas sigue siendo una magnitud a tener en cuenta en las decisiones empresariales, si bien, no la única y más importante, como ponemos de manifiesto a lo largo de las siguientes páginas.

1.1.2. LAS EXTERNALIDADES EN LA BÚSQUEDA DEL BENEFICIO

La conducta de un sujeto económico afecta a los demás positiva o negativamente, originando efectos externos (externalidades) que producen una divergencia entre bienestar social y utilidad privada. Scitovsky (1957)¹⁰ señala que los beneficios de una empresa no solo dependen de su propia producción y sus insumos de factores, sino también de la producción y de los insumos de factores de otras empresas. De hecho, podría pensarse que el empresario toma economías y deseconomías externas con cada uno de sus movimientos.

Por tanto, las empresas en la búsqueda del beneficio causan una serie de efectos externos, positivos (beneficios) o negativos (costes) que recaen sobre otros agentes económicos lo que lleva a una divergencia entre beneficio individual y social. Así, el beneficio de una empresa contaminante puede ir claramente en contra del bienestar general. Algo parecido ocurre con los monopolios que pueden obtener beneficios derivados de su posición de privilegio en el mercado, incurriendo en un despilfarro de recursos a nivel social, o con la existencia de sindicatos y cárteles que ponen cara la mano de obra y las materias primas, siendo éstas abundantes.

Pigou (1946)¹¹ establece la existencia de externalidades cuando se produce divergencia entre el coste privado y el coste social. Para explicar las externalidades parte de la distinción entre Producto Neto Marginal Social (PNM social) y el Producto Neto Marginal Privado (PNM privado) determinando cuando ambos productos divergen.

Al PNM social lo define como *"el producto neto total, ..., debido al incremento marginal de los recursos invertidos en un empleo o lugar dados, sin tener en cuenta a quienes revertirán las partes de que se compone este producto. Podría suceder, ..., que los costes recayesen sobre gentes indirectamente interesados, por ejemplo, el daño no*

⁹ En este punto cabe mencionar que la implantación de la auditoría obligatoria en nuestro país para empresas medianas y grandes a partir de la Ley 19/1988 de Auditoría de Cuentas, ha mejorado la calidad de la información contable.

¹⁰ Cfr. Cuervo (1983).

¹¹ Cfr. Aguilera (1992).

compensado que se causa a un bosque vecino por las chispas de una locomotora. Todos estos efectos deben ser incluidos -unos como elementos positivos y otros como negativos- al fijar el producto neto social" (Pigou, 1946, p. 112)¹².

El PNM privado, lo define como *"...aquella parte del producto neto total,..., que revierte, en primera instancia,..., a la persona que ha invertido dichos recursos. En ciertos casos, es igual, mayor o menor que el producto netos marginal social" (Pigou, 1946, p. 113)¹³.*

Así establece:

$PNM\ SOCIAL = PN\ TOTAL = PNM\ PRIVADO + PROG$ siendo PROG el producto que recae sobre otros agentes.

- Si $PROG = 0$; $PNM\ SOCIAL = PNM\ PRIVADO$ no hay problemas de divergencias.
- Si $PROG > 0$; $PNM\ PRIVADO < PNM\ SOCIAL$, nos encontramos con externalidades positivas como son el aumento del nivel intelectual de la sociedad, mejora de la estructura educativa, etc.
- Si $PROG < 0$; $PNM\ PRIVADO > PNM\ SOCIAL$, aparecen los efectos externos negativos como son el aumento del nivel de ruidos, aumento del consumo de energía, contaminación del medio ambiente, etc.

Kapp (1966, p.273) en relación a las externalidades negativas (también llamados costes externos y costes sociales) establece que la actividad de la empresa privada se realiza, en parte, con cargo al conjunto de la sociedad. Entiende que las actividades productivas tienden a producir una gama de deseconomías sociales que no se encuentran en los gastos empresariales, pues son costes sociales externos, que soportan terceras personas o la sociedad entera¹⁴.

La existencia de externalidades no es defendida por el modelo teórico de los economistas clásicos. A. Smith, Marshall, J. Stuart Mill, etc.,..., establecen que el precio de los factores y los productos quedan asignados de forma óptima libremente en el mercado, ya que *"gracias a la mano invisible las acciones de los individuos guiados por su propios egoísmo concuerdan con los intereses de la colectividad"* (López et al., 1979, p. 15).

¹² Cfr. Aguilera (1992).

¹³ Cfr. Aguilera (1992).

¹⁴ El autor señala como cargas que deben hacerse a la sociedad las siguientes: contaminación del aire, contaminación del agua, utilización de recursos restituyibles (abuso de la caza, de la deforestación, etc.) y no restituyibles (reservas de carbón, de petróleo, etc.), empobrecimiento y erosión de los suelos, desgaste del factor humano y producción de catástrofes ecológicas.

Cuando los mercados funcionan adecuadamente el precio de cada recurso es igual al valor de los recursos que son empleados para producirlos. Los bienes cuya producción requiere recursos escasos en grandes cantidades son caros en comparación con lo que no usan tales recursos. De este modo se desalienta el consumo de los primeros y se estimula el de los segundos.

Pero muchos recursos ambientales, a pesar de ser escasos, se les sigue considerando bienes libres. Cuando se dispone de recursos, a precio nulo y sin control de uso, el sistema de mercado estimula su sobreutilización. No hay incentivos para economizarlos. En este sentido, los costes y precios de los bienes y servicios diverge de los verdaderos que su producción o consumo impone a la sociedad.

La internalización de los costes externos es una forma de solucionar el problema de las externalidades. Es decir, intentar que los precios de mercado, considerando al sistema de precios como mecanismo regulador asignador de recursos, fuese el reflejo de costes privados y costes sociales. El problema está en determinar ¿cuáles son los instrumentos más adecuados para internalizar los costes?.

La evaluación de los costes externos y la determinación del instrumento a utilizar no es una tarea sencilla. La intervención estatal, promulgando leyes o estableciendo impuestos es una posible solución. En este sentido Soldevilla (1978, p. 18) señala: *"El principio de que el interés individual coincida con el social, o que el social se identifique con el individual, nunca se ha cumplido en la historia y sólo la regulación coactiva del Estado sobre el comportamiento económico de los sujetos y grupos ha conseguido generar las desigualdades económicas que se originan con la explotación indiscriminada de las oportunidades económicas de la nación"*.

Sin embargo, autores como Pigou (1946)¹⁵ y Coase (1981) se muestran más partidarios de la negociación y los acuerdos voluntarios que de los impuestos para solucionar el problema de las externalidades. Lo que ocurre es que estos acuerdos conducen a la existencia de costes de transacción que muchas veces son superiores a los beneficios esperados de la negociación, por lo que las externalidades no se internalizan. Es decir, la negociación es posible cuando existen pocas partes, plena información y costes de transacción nulos. En ocasiones, también, la indeterminación de los derechos de propiedad impide llegar a estos acuerdos.

Coase (1981) resume la existencia de los costes de transacción¹⁶: *"Para efectuar una transacción en el mercado es preciso descubrir quién es la persona con la que se desea*

¹⁵ Cfr. Aguilera (1992).

¹⁶ Sobre costes de transacción son también aclaratorios los trabajos de Dahlman (1982) y Salas Fumás (1984), entre otros.

operar, informar a las personas de que se desea traficar y en qué condiciones, efectuar negociaciones que conducen a un acuerdo, redactar el contrato, realizar la inspección necesaria para asegurarse de que se respetan las estipulaciones del contrato, etc. Con frecuencia estas operaciones resultan extremadamente costosas y, en todo caso, son suficientemente costosas para impedir numerosas transacciones que se hubiesen efectuado en un mundo en el que el sistema de precios operase sin costes". Es decir, los costes de transacción se pueden definir como aquellos costes en los que hay que incurrir para reunir a los interesados y llegar a un acuerdo.

Por tanto, la consecución del objetivo máximo beneficio tiene una trascendencia que va más allá de los intereses del propietario, lo que ocasiona efectos externos, que inciden sobre otros agentes, pudiendo ir en contra del bienestar general. En este sentido, lo que debe preocupar a la empresa es como evitar o asumir estos efectos externos perjudiciales. Es decir ¿en qué medida es la empresa responsable de los mismos?.

1.1.3. EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA HACIA LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

El concepto de empresa ha evolucionado a lo largo del tiempo consecuencia de los cambios experimentados en el entorno, aumentado su importancia en el sistema socioeconómico¹⁷. Esta evolución ha sido también, causa del abandono del máximo beneficio como el objetivo principal de la empresa.

Bajo su concepción clásica, el beneficio del empresario provenía del capital y es la parte que corresponde a su propio capital utilizado en el proceso productivo. Este planteamiento corresponde a la empresa capitalista en su origen, en el que el empresario, empresario capitalista o empresario riesgo¹⁸, coordina los factores de producción y asume el riesgo técnico del proceso productivo imponiendo las condiciones de contratación o colaboración de los otros factores de producción.

Con la Revolución Industrial se origina un importante progreso tecnológico que modifica la estructura de la organización empresarial. Se produce la separación entre dirección y propiedad a la vez que evoluciona el papel asignado al factor humano en la empresa.

¹⁷ Bueno (1996, cap. 2) expone de forma sucinta y rigurosa la evolución temporal de los distintos enfoques teóricos acerca de la empresa.

¹⁸ El concepto de empresario riesgo se debe a Knight (1947). Este autor considera el beneficio empresarial como la recompensa por asumir riesgo.

Las empresas tienen que buscar una dimensión más acorde con las exigencias de las nuevas tecnologías. La inversión de grandes cantidades de capital para poder realizar la actividad de forma eficiente aumenta la necesidad de financiación, por lo que hay que acudir al mercado de capitales ya que el propietario no puede aportar todos los fondos. Se generaliza la sociedad por acciones, donde el capital está repartido entre un gran número de personas con lo que se produce la separación entre propiedad y dirección. Los ahorradores-inversores son los propietarios de los medios de producción, pero la gestión de la producción no se encomienda a todos, sino a unos pocos. Surge así, la figura del empresario control o empresario director que no asume el riesgo patrimonial de su gestión económica, que en definitiva gravita sobre los accionistas (Fernández Pirla, 1981, p. 31).

Estos planteamientos se deben, principalmente, a Galbraith (1984, p.123) que sostiene que en el moderno mundo industrial el capital ha cedido el ejercicio de la definición de la política empresarial y su control a un grupo de profesionales a los que denomina tecnoestructura.

La sociedad anónima ha hecho posible la separación jurídica entre propiedad de los medios de producción y gestión de los mismos. Ha impulsado el nacimiento de un equipo directivo, independiente de los accionistas, que antepone los intereses generales de supervivencia de la empresa a los de los accionistas. Si bien, el capitalista es quien soporta los riesgos financieros, pues puede perder su inversión, la separación entre propiedad y dirección, lleva a que los directivos de la empresa soporten, también, riesgos de tipo técnico, moral e incluso profesional.

A la vez que se produce esta separación entre propiedad de la empresa y dirección de la misma se modifica el papel asignado al factor trabajo, aumentando su participación tanto en la gestión de la empresa como en sus resultados. La Teoría de Taylor en los años 20-30, comentada anteriormente, defiende la utilización óptima de las capacidades fisiológicas del individuo considerando que a éste sólo le mueve la compensación económica.

Sin embargo, en los años treinta nace un nuevo enfoque en el estudio de la organización empresarial, el llamado "de las relaciones humanas"¹⁹ o "paternalista" que posteriormente, a finales de los cuarenta, desemboca en la teoría del comportamiento (teoría behaviorista). Este enfoque del comportamiento, cuyo principal exponente es Simon (1964)²⁰, pone el acento sobre la organización y no sobre la tarea o su ejecución. Lo importante para el trabajador no es la ejecución de su cometido sino el pertenecer a una organización. Factores tales como el buen clima social, la participación y la integración en el grupo de trabajo y las buenas relaciones humanas, aumentan la productividad del trabajo.

¹⁹ Como principal representante de este enfoque destaca Mayo (1959).

²⁰ Los trabajos de March y Simon (1987) y Cyert y March (1965) constituyen aportaciones importantes de este enfoque.

Bajo estos mismos planteamientos Barnard (1959) reconoció que la organización informal facilita la comunicación y la cohesión en la organización. Entiende la organización como un sistema cooperativo y de ahí la importancia de que el individuo sea inducido a cooperar. Incluye en su noción de organización a accionistas, proveedores, trabajadores, clientes y cualesquiera otros cuyas acciones interactúen con las de la empresa y afecten a sus propósitos. Para este autor, el equilibrio en las organizaciones es el resultado del equilibrio entre las recompensas o estímulos que ofrece la organización y las contribuciones que se les piden a los individuos²¹.

Simon, Smithburg y Thompson (1950, p.381)²² consideran en relación al equilibrio en la organización lo siguiente:

- Una organización es un sistema de comportamientos sociales interrelacionados de un número de personas que llamaremos *participantes* en la organización.
- Cada participante y cada grupo de participantes recibe *compensaciones* de la organización, a cambio de lo cual realiza contribuciones a la organización.
- Cada participante continuará su participación en una organización sólo mientras las compensaciones que se le ofrecen sean iguales o mayores (medidas en términos de su valoración y en términos de las alternativas que se le abren) que las contribuciones que se le piden.
- Las contribuciones realizadas por los varios grupo de participantes constituyen la fuente de la cual la organización obtienen las compensaciones ofrecidas a los participantes.
- Por lo tanto, una organización es solvente y continuará existiendo sólo mientras las contribuciones sean suficientes para producir compensaciones en la medida suficiente para seguir obteniendo esas contribuciones.

Por otra parte, los trabajos de McGregor (1989), Likert (1969) y Argyris (1970) entre otros, intentan poner de manifiesto que a través de la dirección participativa del trabajador puede obtenerse satisfacción directa por el solo hecho de realizar su trabajo de una manera personal y, en consecuencia con mayor productividad. El trabajador no sólo se limita al cumplimiento de su contrato sino que incrementa el grado de participación en la empresa, lo que conseguirá mejorar las relaciones laborales (salario, condiciones de despido, seguridad en el trabajo, higiene, etc.) y contribuir a la humanización del trabajo²³.

²¹ En opinión de Bueno (1996, p.57) estas ideas, de carácter estructuralista, al considerar la organización formal como un sistema de fuerzas sociales coordinadas de acuerdo a un cierto orden (estructura) para lograr un fin común, constituyen un antecedente de la Escuela de Sistemas.

²² Cfr. March y Simon (1987, p.92).

²³ La obra de McGregor (1989) resume los cambios en las expectativas del trabajador. En los países poco desarrollados el hombre medio no siente ninguna atracción por el trabajo y debe, por tanto, ser obligado, dirigido y controlado. No se le puede forzar a contribuir a la realización de objetivos de la empresa nada más

En Europa, la participación del factor trabajo comienza en Alemania, después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se siente la necesidad de hacer participar a los trabajadores en la gestión de la empresa²⁴, apareciendo la Ley de Cogestión de 1951²⁵. En opinión de García Echevarría (1977) en una economía de mercado la cogestión busca la solución a los problemas de poder económicos y sociales a nivel de empresa por el camino de la cooperación y no de la confrontación, configurándose como un sistema de participación de los trabajadores junto a los socios capitalista en la dirección y control de la gestión empresarial.

En España los movimientos de participación del factor trabajo en la empresa se inician con el Decreto 18 de agosto de 1947 que crea los Jurados de Empresa²⁶. La intervención de los trabajadores en la gestión de la empresa se introduce por Decreto de 21 de julio de 1962, en virtud del cual debe integrarse en el consejo de administración un consejero representante del personal en correspondencia con los tres primeros consejeros representantes del capital²⁷.

Actualmente, en nuestro país, el Estatuto de los Trabajadores²⁸ regula, en su Título II, los derechos de representación colectiva (delegados de personal y comités de empresa) y de reunión de los trabajadores en la empresa. Además, la participación del factor trabajo en la gestión de la

que amenazándole con la pérdida de su salario o de su empleo o estimulándole por una prima ya que sus objetivos personales son ajenos a los de la firma y en los puntos de coincidencia (salarios...) está en conflicto con tales objetivos. Pero una vez satisfechas sus necesidades materiales básicas, el hombre adopta un nuevo comportamiento. Busca las satisfacciones en el trabajo en el plano de sus necesidades de relación, de influencia, de promoción, de expresión, de realización. Estas personas pueden hacer suyos los objetivos de la empresa como medio para alcanzar sus propios objetivos al mismo tiempo que trabajan.

²⁴ Sobre este tema se pueden consultar a Bergman (1979).

²⁵ La Ley Alemana de Gogestión de 1951 es una ley paritaria con iguales derecho para el capital y el trabajo. En Noruega se pone en marcha en los años 60 un plan de "democracia industrial" consistente en potenciar la participación de los trabajadores a nivel de talleres. Esta cogestión a niveles inferiores se pone también en marcha en Suecia (1969-70), en Dinamarca con la creación de los "comités de cooperación" y "consejos de empresa" (1970), en Holanda (1971) y en Bélgica y Luxemburgo (1974). Asimismo, en Japón, el trabajador participa en la gestión en casi todos los niveles, por parte de los colectivos interesados y de las formas más variadas y flexibles (Parra, 1933, cap.13).

²⁶ El Decreto define a los Jurados de Empresa como el organismo cuya principal finalidad será la de hacer efectiva en el seno de la misma la colaboración entre el capital, la técnica y la mano de obra en sus distintas modalidades. Más tarde, se les atribuyó el derecho para el establecimiento de convenios colectivos, vigilancia de las condiciones de trabajo, ingresos y despidos de personal, etc.

²⁷ A partir de 1976-77 se establecen en España una serie de medidas legislativas destinadas a armonizar progresivamente las leyes laborales españolas con las europeas, destacando el Real Decreto 3.149/1977 que regula la elección de representantes de los trabajadores en el seno de la empresas y la Ley 19/1977 que regula el derecho de asociación sindical. En la actualidad existen distintas formas de participación del personal en la empresa entre las que podemos destacar las siguientes: Participación en beneficios; acceso a la propiedad mediante la obtención de acciones; participación de los trabajadores en la toma de decisiones; acceso a la formación profesional para el desarrollo y progreso de la persona y paga en especie a los trabajadores de determinadas empresas como complemento a su sueldo o con el objetivo de cubrir determinadas necesidades.

²⁸ El texto original de la Ley 8/1980 del Estatuto de los Trabajadores ha sido modificado parcialmente por cinco leyes sucesivas: Ley 4/1983; Ley 32/1984; Real Decreto Ley 1/1986; Ley 8/1988; Ley 3/1989 y Real Decreto Ley 18/1993.

empresa es propia de empresas de tipo social²⁹, entre las que cabe señalar las Sociedades Anónimas Laborales³⁰ y las Cooperativas³¹.

En opinión de Parra (1993, p. 45) *"la participación de los trabajadores en la empresa conviene situarla dentro de unas coordenadas que puedan hacerla posible y viable. Éstas serían dos. En primer lugar, la participación ha de comenzar por serlo en los beneficios (o en las pérdidas) antes que en la gestión; vincúlese a los trabajadores en los resultados reales de la empresa, y la participación en su gestión devendrá una consecuencia natural y lógica. En segundo lugar, quizás no sea deseable que la participación se imponga por ley, sino que debería ser un corolario lógico de toda buena gestión empresarial y, por lo tanto, nacer de una decisión racional de los empresarios; decisión que se debe transformar en un acuerdo empresarios-trabajadores, para que sobre los principios de transparencia y honestidad contables se consiga alcanzar una entrega conjunta y sinérgica de todos los componentes de la empresa hacia objetivos verdaderamente comunes"*.

Los factores a los que hemos hecho referencia en los párrafos anteriores, que se pueden resumir en: relatividad de la cifra de beneficio que aparece en los estados contables; existencia de externalidades en la búsqueda del beneficio y la evolución experimentada por el concepto de empresa, donde se separa la dirección de la misma de la propiedad y en la que el factor humano adquiere cada vez mayor importancia, han originado una nueva concepción de la empresa. Bajo esta nueva visión de la empresa el objetivo máximo beneficio no es el único ni el principal, aunque si un objetivo lógico y conveniente que condiciona la viabilidad de la misma a largo plazo.

Por tanto, a partir de los años treinta comienzan a desarrollarse nuevos planteamientos en el campo de la organización de empresas donde se presta mayor atención a los aspectos sociales de la organización (consideración de distintos grupos sociales relacionados con la organización, participación de los trabajadores en la empresa, atención a los aspectos cualitativos del trabajo, etc.). Es bajo estas nuevas aportaciones donde comienza a hablarse de responsabilidad social. En este sentido, dedicamos el siguientes epígrafe a examinar la distintas teorías que han ido surgiendo en el ámbito empresarial y que han permitido el desarrollo de la responsabilidad social empresarial.

²⁹ Medina (1992, p. 47) define a estas empresas como aquellas fórmulas empresariales donde el factor trabajo es el elemento directriz del sistema.

³⁰ Reguladas por la Ley 15/1986, en este tipo de sociedades como mínimo un 51 por 100 del capital social debería estar en manos de los trabajadores y éstos deberán poseer un contrato a tiempo indefinido y por jornada completa. Esta fórmula empresarial conlleva un bajo índice de conflictividad laboral reduciendo costes por huelgas y absentismo laboral.

³¹ Regulada en la Ley 52/1974 y la Ley 3/1987.

1.2. CONCEPCIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

1.2.1. EL ENFOQUE DE SISTEMAS Y EL ENFOQUE DE CONTINGENCIAS

La actividad de la empresa se orienta hacia la expansión y el crecimiento, rechazándose la existencia de un único objetivo vinculado a la propiedad (el beneficio), y apareciendo nuevos objetivos como maximización de ventas, crecimiento y poder sobre el mercado, estabilidad y adaptabilidad al mercado, objetivos personales de prestigio, seguridad, posición social, etc. Aparece un nuevo concepto de empresa como sistema social y abierto.

En el epígrafe anterior ya hicimos alusión, al hablar de la teoría del comportamiento, a los aspectos sociales internos de la organización. Este apartado lo dedicamos a la concepción de la empresa como sistema, bajo los enfoques de sistemas abiertos, sociotécnico y de las contingencias, lo que permite incorporar el entorno en el marco de la organización y superar las teorías que consideraban la empresa como sistema cerrado. Estos enfoques combinan el aspecto social y el sistémico de la organización, constituyendo una base adecuada para definir el concepto de responsabilidad social.

La aplicación de la teoría general de sistemas al campo de las organizaciones empresariales se debe a Boulding (1956)³². Dicho autor sostiene que la aplicación de esta teoría a la empresa consigue romper con los rígidos modelos mecanicistas y excesivamente simples, dando en cambio más posibilidades de planificación, control, creación de sistemas de comunicación, estructuras orgánicas homeostáticas, de desarrollo de procesos de decisión bajo incertidumbre, que lleva mucho más lejos a los simples modelos de comportamiento de la empresa de hace años³³.

El enfoque de sistemas lleva a una visión globalizada de la empresa que permite abordar la problemática científica sobre la misma, teniendo en cuenta tanto la interdependencia entre sus componentes como sus relaciones con el entorno, aplicando a la empresa todas las propiedades de los sistemas: homomorfismo, isomorfismo, equifinalidad, entropía negativa, y sinergia, entre otras.

Bajo este enfoque Bueno *et al.* (1991, p. 22) definen a la empresa como sistema y estudian sus distintos elementos. Resumiendo las ideas de estos autores podemos afirmar que la

³² Bertalanffy expuso por primera vez en 1937 los fundamentos de la Teoría de Sistemas (Ver Bertalanffy, 1976).

³³ Autores como Acknoff y Arnoff (1957), Mèlèse (1968), Beer (1982), Katz y Kahn (1983) y Kast y Rosenzweig (1987) son también, representantes de la aplicación de la teoría general de sistemas a la empresa.

empresa como sistema, está compuesta por un conjunto de elementos interdependientes³⁴ relacionados en función de un fin general que se fija según cual sea el sistema socioeconómico en el que la empresa desarrolla su actividad y según cuales sean las aspiraciones de sus miembros: propietarios, directivos, etc.

Entre las varias clasificaciones de sistemas existentes, para nosotros tiene especial interés la distinción entre sistemas abiertos y sistemas cerrados (Nascimento, 1972)³⁵. Los primeros son los que están aislados de su entorno, los que no mantienen ningún tipo de intercambio con su entorno³⁶. Los sistemas abiertos son los que están conectados e interrelacionados con su entorno. Esta interrelación con el entorno permite capacidad de crecimiento, de cambio y de adaptación al medio. Por tanto, a la empresa se la puede considerar como un sistema abierto que se encuentra inmerso en un contexto social, político y económico, que incide sobre su propia estructura empresarial, su estilo de dirección, etc.

La empresa además de sistema abierto, es un sistema social. Un sistema social está constituido por elementos que son personas, quienes persiguen un conjunto de objetivos y adoptan unas pautas de comportamiento. Ya comentamos anteriormente como Barnard (1959) sostuvo que la cooperación es un factor básico en toda organización y cada persona lleva a cabo esta cooperación de modo diferente. La cooperación se hace necesaria para lograr los objetivos de la organización y cada persona cooperará con los otros miembros de un modo más o menos intenso en función del grado de dichos objetivos organizacionales con los suyos personales.

Junto a su función social la empresa desarrolla una función técnico-económica (técnico porque transforma factores o inputs en productos o outputs y económica mediante la asignación de los recursos), para lo que se sirve de un sistema físico (conjunto de equipos, maquinaria, instalaciones, materiales, productos, etc.) organizado de acuerdo con los condicionantes impuestos por las tecnologías empleadas. Se concibe a la empresa, por tanto, como un sistema sociotécnico, formado por la interacción de un sistema social integrado por personas que actúan

³⁴ En opinión de estos autores los elementos que caracterizan a la empresa como sistema son: a) un conjunto de elementos (factores humanos y técnicos); b) una estructura del sistema es decir, una organización de sus elementos; c) un plan común articulado como conjunto de objetivos planeados por la empresa; d) unas funciones de la empresa capaces de desarrollar las actividades necesarias para llevar a cabo dicho plan común y e) un conjunto de situaciones dadas según el comportamiento del sistema (empresa), en relación a su medio ambiente o sistema socioeconómico.

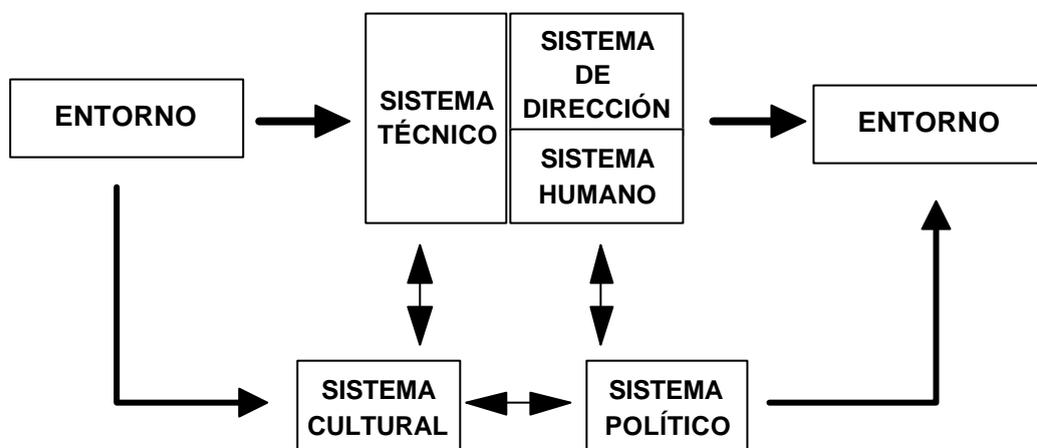
³⁵ *Cfr.* Aguirre (1992, p.52).

³⁶ Esta concepción de la empresa como sistema cerrado es la que se mantuvo, en términos generales, hasta comienzos de los años setenta. La organización empresarial era considerada como suficiente e independiente de tal manera que sus problemas podían analizarse en términos de su estructura interna.

tanto individualmente como formando parte de grupos, y un sistema tecnológico, con el que el social interactúa³⁷.

En este sentido Bueno y Valero (1985) aúnan la noción de la organización como sistema junto con la noción de la organización como grupo social y definen a la empresa como sistema sociotécnico abierto, compuesto por cinco aspectos (técnico, de dirección, humano, cultural y político o de poder) o <<pentagrama>> para lograr eficiencia en sus transacciones con el entorno (figura 1).

FIGURA 1: LA EMPRESA COMO SISTEMA SOCIOTÉCNICO ABIERTO



Fuente: Bueno (1994, p.75).

Con posterioridad al enfoque de sistemas se desarrolla el enfoque denominado de “contingencias” o “situacional”³⁸ que pone el acento en el estudio del conjunto de posibles influencias de las circunstancias (contingencias o situaciones³⁹) que rodean a las organizaciones (consideradas como sistemas abiertos y complejos) y como las mismas afectan a su estructura y a sus procesos administrativos (comportamiento) (Bueno, 1996, p.65). Esta teoría intenta explicar como funcionan las empresas en diferentes condiciones que dependen del ambiente en el que se encuentran. Se estudia los ambientes y la interdependencia entre la organización y el ambiente.

³⁷ Esta idea se inscribe en el denominado enfoque sociotécnico cuyos principales autores son Emery y Trist (1960) (Cfr. Bueno, 1994, p.63).

³⁸ Principales representantes de este enfoque son Emery y Trist (1965), Woodward (1965) y Lawrence y Lorsch (1987).

³⁹ Como contingencias principales la literatura ha ido señalando las siguientes (Bueno, 1996, p.32): la propia naturaleza del entorno, la tecnología, la antigüedad de la empresa, el tamaño, el sector de actividad y el poder. Como propuesta personal Bueno (1996, p.169) añade la cultura y la propiedad.

Tanto el enfoque sociotécnico como el contingente de la empresa se interesa por las consecuencias organizativas que se deducen de la adaptación de las empresas a sus entornos y no a la modificación de estos (Magny, 1979). Esta limitación se supera con el enfoque de la dirección estratégica⁴⁰, donde la formulación de la estrategia empresarial parte de unas expectativas económicas o actitud que el empresario tiene del futuro y que concreta en una creencia, concepción, visión o pronóstico del entorno competitivo, respuesta que pretende negociar o dominar las fuerzas que le constituyen; de no ser así la empresa siempre se sentirá dominada por el entorno (Bueno, 1994, p.182).

En este sentido, el entorno constituye el marco general de actuación de la empresa debiendo ser un elemento que se incorpore a la planificación empresarial. Los distintos elementos que componen el entorno influyen sobre las organizaciones empresariales de forma distinta en función de sus propias características. Por tanto, la empresa no está únicamente condicionada por factores económicos para desarrollar su actividad sino también por factores legales, sociales, etc. Dichos factores pueden tener una influencia negativa o positiva en la empresa.

Entre los distintos factores del entorno se distinguen aquellos que constituyen el entorno social (general), que son los mismos para todas las empresas en una sociedad dada (factores culturales, tecnológicos, educativos, políticos, legales, recursos naturales, demográficos, sociológicos y económicos) (Kast y Rosenzweig, 1987, p. 142) y aquellos que afectan más directa y específicamente a una empresa determinada constituyendo el entorno específico (consumidores o clientes, proveedores, competencia, componente socio-político y componente tecnológico) (Kast y Rosenzweig, 1987, p. 144).

Este último conjunto de factores, que ejercen influencia directa sobre los resultados de la empresa y en los de sus competidores, es lo que se denomina "entorno competitivo". Al estudio de los distintos componentes del entorno competitivo se ha dedicado la economía industrial⁴¹, adquiriendo con Porter (1991, p.24) una visión global de los mismos. Para Porter estos elementos son: competencia potencial, rivalidad entre competidores, productos o servicios sustitutos, poder negociador de clientes y poder negociador de proveedores.

El entorno empresarial ha visto incrementarse su complejidad. A mitad de los años sesenta las condiciones económicas eran favorables y estables. El factor tecnología era un instrumento controlado al servicio de las empresas para mejorar los productos y la productividad, el clima sociopolítico era relativamente neutral. Poco a poco las condiciones económicas generales se vuelven particularmente difíciles: reducción de la tasa de crecimiento económico tras la crisis, inflación, paro, economía sumergida, déficit de la balanza de pagos, internacionalización de la

⁴⁰ Para un mayor desarrollo de este enfoque se puede consultar Bueno (1991).

⁴¹ Destacan en este sentido autores como Morvan (1976), Hay y Morris (1979) y Jacquemin (1982).

economía, etc. La empresa ha tenido que adaptarse a todos estos cambios que se han ido produciendo y buscar soluciones a los problemas que se le han ido planteando.

Por tanto, a la empresa le interesa conocer las características del entorno al que se enfrenta para definir su estrategia⁴². En este sentido Bueno (1991, p.55) resumiendo las posturas de Emery y Trist (1965) y de Ansoff (1979 p.31)⁴³ propone tres tipos de entornos:

- a.** Entorno estable: Entorno que se caracteriza por ser estable, simple, integrado y munificente.
- b.** Entorno reactivo-adaptativo. Se caracteriza por ser relativamente estable, algo complejo, diverso y prácticamente munificente.
- c.** Entorno inestable-turbulento: Este tipo de entorno se caracteriza por ser dinámico, complejo, diverso y hostil.

Este tercer tipo de entorno es en el que desarrollan su actividad las empresas en la actualidad, lo que supone la adopción de una estrategia empresarial que le permita adaptarse al mismo. Especialmente las empresas pequeñas, debido a su mayor grado de interdependencia con el entorno en relación a las grandes, han de preocuparse por este aspecto. Su capacidad de influir en él y en el mercado es limitada pues no gozan de las ventajas de oligopolio en las que se mueven muchas organizaciones grandes y les resulta difícil acceder a las economías de escala tecnológicas, ya que su obtención exige grandes inversiones, etc.

En la relación de la empresa con el entorno, la influencia de la misma sobre el medio ambiente o entorno natural, ha sido poco tratado tradicionalmente en las distintas teorías sobre organización de empresa (Aragón, 1996)⁴⁴ y tiene especial importancia en el ámbito de la responsabilidad social empresarial⁴⁵.

⁴² En este sentido y en el ámbito de la empresa canaria el trabajo de Oreja (1997) valora el impacto del entorno en las actividad empresarial como forma previa a la formulación de estrategias empresariales. El modelo utilizado en este trabajo fue propuesto por el autor en 1988.

⁴³ Emery y Trist (1965) distinguen cuatro tipos de entorno: estable-aleatorio, plácido-integrado, inestable-reactivo y turbulento. Ansoff (1979, p.31) propone cinco tipos: estable, reactivo, anticipativo, explorador y creativo.

⁴⁴ Aragón (1996) plantea en su trabajo la integración del medio ambiente en las distintas teorías sobre organización de empresas: teoría sistémica, institucional, contingente, de la dependencia de recursos, de la economía industrial, de los recursos y capacidades y de los sistemas de gestión de la calidad total.

⁴⁵ Bajo el enfoque de la Teoría de Sistemas Starik y Rands (1995) resumen la importancia del entorno natural en la empresa destacando aspectos como la cantidad y el tipo de inputs que la empresa recibe de los distintos ecosistemas, el tipo de procesos de fabricación que se utilizan, la repercusión en la salud de las personas de los outputs que genera y la utilidad de los mismos. En esta misma línea de trabajo Elsass (1995) propone un modelo para toma de decisiones medioambientales en la empresa basado en los principios de la cibernética, con apoyo en la teoría sistémica.

En esta línea de trabajo, desde principios de la década de los 90 y bajo el enfoque de la dirección estratégica algunos autores⁴⁶ han comenzado a describir la influencia que el medio ambiente está ejerciendo sobre los diversos factores que determinan el grado de competencia en un sector: rivalidad directa, poder de negociación con proveedores y cliente, aparición de sustitutos y potenciales entrantes.

En este sentido, Hart (1995) establece un esquema conceptual donde propone tres estrategias interconectadas: la de prevención de la contaminación cuya ventaja competitiva es la reducción de costes; la de garantía del producto que implica la ventaja de anticipación a los competidores y la estrategia de desarrollo sostenible que tiene como ventaja la competencia para el futuro.

Por otra parte, el trabajo de García del Junco y Castellanos (1993) se mantiene en este enfoque al considerar que la política de medio ambiente en la organización ha de desarrollarse en el plan de la estrategia de la empresa, enmarcada bajo la idea de la responsabilidad social de la empresa⁴⁷.

Por tanto, el impacto de la empresa en el entorno se puede concretar en dos grandes áreas: impacto de sus actividades sobre el entorno natural y el impacto de sus actividades sobre el entorno social.

En cuanto al primer aspecto hemos de comentar que si la empresa degrada el medio ambiente y no incluye en su estructura de costes los de dicha degradación, éstos no se trasladan al mercado vía precios, lo que origina que no sean soportados por los usuarios de sus bienes y servicios sino por el conjunto de la comunidad. En este sentido, el beneficio no puede ser considerado como indicador válido de la eficiencia empresarial, lo que justifica la existencia de una responsabilidad social de la empresa que identifique y delimite los impactos empresariales en la Sociedad.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, hay que señalar que la empresa ocasiona un impacto importante en la sociedad. Esta incidencia de la empresa sobre la sociedad no se limita solamente a las prestaciones que la empresa hace o que puede hacer a la misma, sino que la propia estructura empresarial, su estructura de poder y su evolución, implicarán una fuerte incidencia en la propia estructura de la sociedad. Por tanto, además de su dimensión socio-técnica y económica, la empresa tiene una gran influencia en el modelo de sociedad en la que se

⁴⁶ Entre estos autores Aragón (1996) señala a Hitt, Hoskisson y Harrison (1991), Ledgerwood, Street y Therivel (1992), Schmidheiny (1992) y Hart (1995).

⁴⁷ Estos autores realizan una encuesta a 120 directores generales de las primeras empresas del ranking nacional del año 1991 para determinar el grado de importancia que la alta dirección concede a la relación entre dirección, ecología y responsabilidad social. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que el director general tiene plena conciencia de la necesidad de considerar en la dirección estratégica la esfera ecológica.

quiere vivir y desarrollarse. La empresa no es "neutral" al entorno en el que incide" (García Echevarría, 1982, p. 27).

En este intercambio entre sociedad y empresa se debe buscar un equilibrio entre lo que ambos se dan y reciben creando un marco de cooperación social, del que dependerán, sin duda, las posibilidades de la empresa en cuanto a niveles de satisfacción, calidad de vida y estabilidad social.

La concepción de la empresa bajo el enfoque sociotécnico y de sistemas se funde con las nuevas visiones contractuales y de relación de agencia de la organización dando lugar a un nuevo paradigma que se denomina Economía de la Organización o de las Organizaciones, ya que el estudio de la organización debe partir de un doble aspecto, el de sistema y el humano (Bueno, 1996, p.79). Estas nuevas visiones y su relación con la responsabilidad social son las que pasamos a analizar a continuación.

1.2.2. TEORÍA CONTRACTUAL Y DE AGENCIA

Hemos comentado en las páginas anteriores como han surgido distintos enfoques en la Organización de Empresas (el del comportamiento, el de sistemas, el contingente, etc.) donde se rechaza la idea del empresario que es a la vez propietario y controla la empresa con el objetivo de maximizar el beneficio y se pone mayor énfasis en otros aspectos como las relaciones personales en la organización, la relación empresa entorno, etc. Bajo estos planteamientos se enmarca también, el denominado enfoque contractual de la empresa.

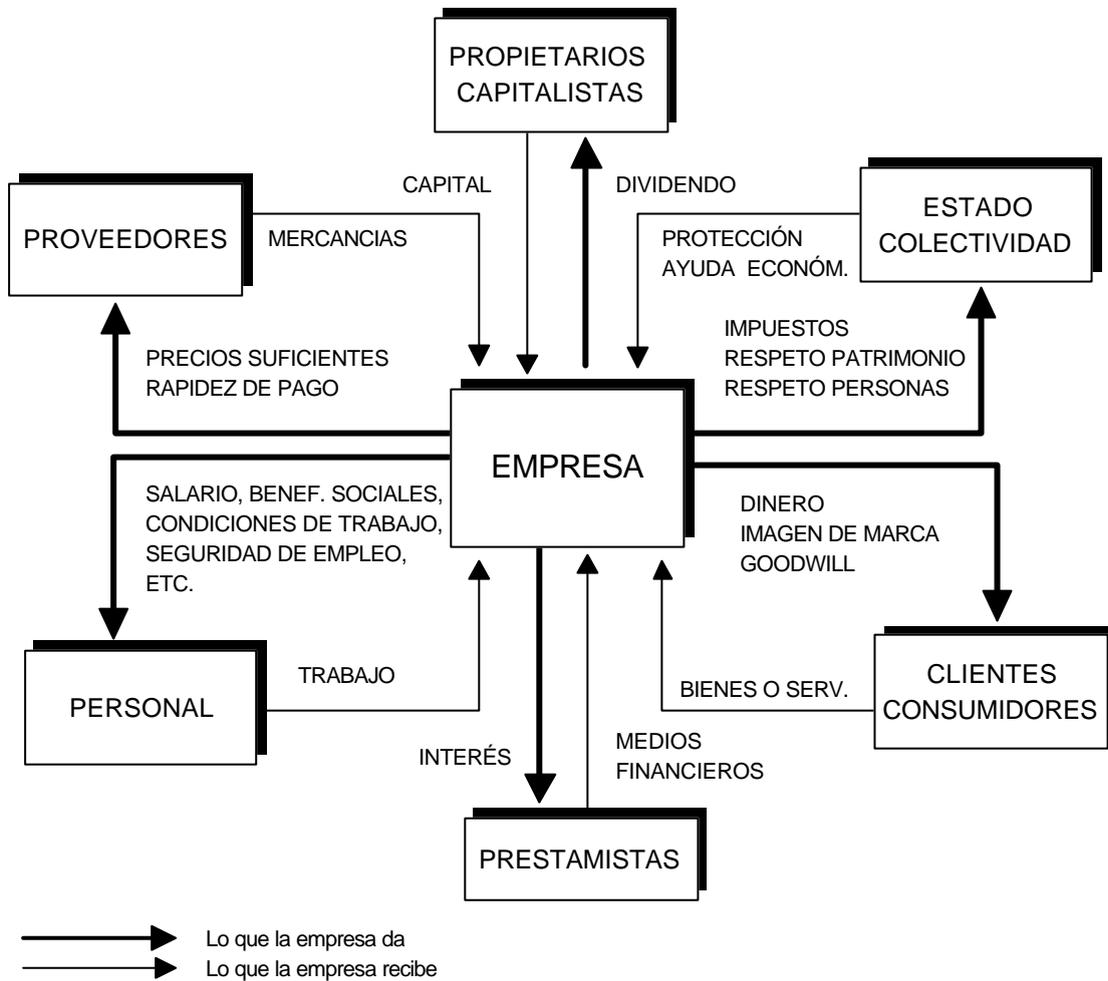
Este enfoque considera a la empresa como un conjunto de contratos entre los factores de producción y tiene su origen en los trabajos de Coase (1980, 1981)⁴⁸. Se ve a la empresa como un equipo cuyos miembros actúan según su propio interés pero conscientes de que sus destinos dependen en alguna medida de la supervivencia del equipo en su competencia con otros equipos (Alchian y Demsetz, 1972; Jensen y Meckling, 1976).

La empresa se define como un nexo contractual que permite a un colectivo actuar como si se tratara de un solo miembro (Jensen y Meckling, 1976). Trabajadores, directivos, capitalistas se vinculan entre sí creando una entidad jurídica que después permitirá a cada participante en la relación establecer una contratación bilateral con la propia entidad, y no tanto directamente con los otros miembros. La participación en las interrelaciones e intercambios dentro del ámbito del

⁴⁸ Entre los partidarios de este enfoque cabe señalar a Alchian y Demsetz (1972), Jensen y Meckling (1976), Fama (1984), Williamson (1979 y 1985) y Hill y Jones (1992). Como autores españoles que se inscriben en esta línea de trabajo podemos citar a Salas (1987), Arruñada (1990 y 1996), Serra (1986, 1993) y Huerta (1993).

nexo contractual común está restringido a los que se hallan vinculados a él, quedando excluidos los que no se unen al vínculo común (Salas Fumás, 1987, p.27) (figura 2).

FIGURA 2: LA EMPRESA Y SUS PARTÍCIPES: COALICIÓN E INTERCAMBIO DE INTERESES



Fuente: Ortigueira (1979, p. 602).

En esta misma línea, Azofra y Fernández (1992) consideran a la empresa como una forma de organización de la producción que debe ser analizada en tanto que hay consenso entre los diferentes grupos de individuos que, estimulados por sus funciones de utilidad respectivas, eligen formas de cooperación para perseguir sus objetivos, siempre bajo la consideración del entorno.

Para Salas Fumás (1984) el pacto contractual permite que los agentes resuelvan el dilema entre cooperación y conflicto que surge cuando la especialización exige el intercambio para alcanzar la eficiencia (cooperación) y al mismo tiempo cada uno trata de situarse en una curva de indiferencia más distante del origen (conflicto).

En este sentido, las transacciones tienden a adoptar estructuras eficientes para reducir el conflicto entre las partes. Para ello, éstas definen los derechos y obligaciones de tal modo que tiendan a atenuar las diferencias de intereses, estructurando las funciones retributivas de los agentes de manera que liguen su rendimiento y su compensación y les interese cumplir con lo pactado (Arruñada, 1996).

Por tanto el papel que le corresponde a la empresa es el de actuar como centro de un proceso complejo en el que los objetivos individuales en conflicto son reconducidos a una situación de equilibrio dentro de un modelo de relaciones contractuales (Azofra y Miguel 1992).

La Teoría de la Agencia⁴⁹ propone un marco teórico para analizar el proceso contractual de la empresa, pues bajo esta teoría la persona contratada tiene la iniciativa para realizar la tarea que se le encarga y decidir como realizarla, mientras que el contratante se limita a recibir los beneficios de la acción ejecutada y a remunerar al contratado (Salas Fumás, 1987, p.299). Es decir, no se establecen contratos con relaciones de autoridad.

Estrictamente definida, una relación de agencia es un contrato por el que una o más personas (el principal o principales) encomienda a otra persona (el agente) prestar un servicios en su nombre que requiere una cierta delegación de autoridad para la toma de decisiones (Azofra y Fernández, 1992).

Este tipo de relación incurre en costes dirigidos a reducir la desviación en el comportamiento del agente respecto a los intereses del principal -costes de agencia⁵⁰-. En general, estos costes pueden entenderse como los dirigidos a eliminar el conflicto entre las partes y reducir las posibilidades de incumplimiento, y que buscan, en suma, hacer posible la transacción (Arruñada, 1990, p.67).

Una versión actual de la teoría contractual de la empresa es lo que Hill y Jones (1992) denominan como teoría de los “stakeholders” (propietarios de los recursos). Para estos autores los “stakeholders” incluye a accionistas, acreedores, empleados, clientes, proveedores, comunidad local y público en general⁵¹.

⁴⁹ Hay que distinguir entre teoría de la agencia normativa y positiva. La primera analiza las jerarquías internas, los mecanismos de control e información o los sistemas de recompensa desde una perspectiva formal con la intención de desarrollar una teoría contractual de la empresa. La segunda intenta explicar el comportamiento real de las organizaciones en aspectos tales como estructura financiera, diseño organizativo o prácticas contables (Hernangómez y de Fuente, 1991).

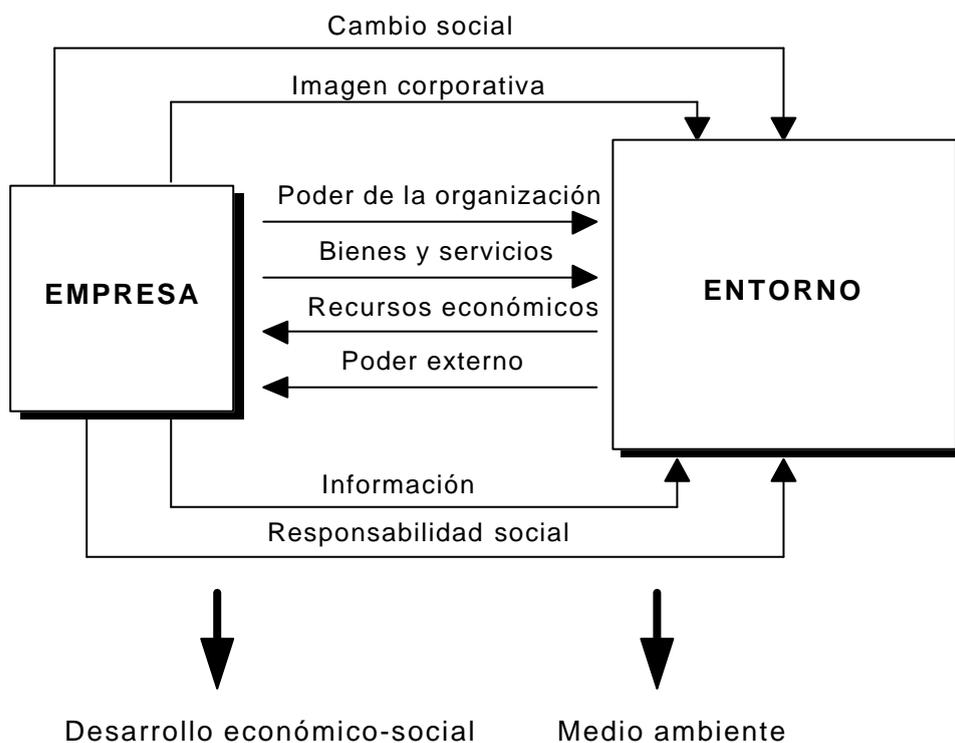
⁵⁰ Estos costes son los que Coase (1981) había denominado costes de transacción y a los que ya hicimos referencia en las primeras páginas de este capítulo. El nombre de costes de agencia se debe a Jensen y Meckling (1976).

⁵¹ Distintas definiciones de este término pueden verse en Álvarez (1997).

En definitiva, la consideración contractual de la empresa supone la existencia de conflicto de intereses entre los distintos grupos, lo que lleva, en muchas ocasiones, a satisfacer objetivos de carácter social para llegar a un equilibrio entre las partes. En este sentido, la adecuada retribución de los distintos factores productivos que participan en la actividad empresarial, consecuencia de sus derechos de propiedad legítimos sobre la misma, constituye una forma de evaluar la responsabilidad social.

Cualquier acción llevada a cabo por una compañía afecta al bienestar de sus grupos de interés. Una determinada estrategia puede aumentar el bienestar de algunos de sus grupos de interés y causar daño a otros (Hill y Jones, 1996, p.57). Por tanto, la responsabilidad social ha de incorporarse a la estrategia de la empresa, debe estar íntimamente ligada a su proceso de planificación estratégica y a su correspondiente control. La figura 3 esquematiza esta idea.

FIGURA 3: RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EMPRESA



Fuente: Bueno (1994, p.195).

Para concluir este apartado resumimos a continuación los factores más importantes, que a nuestro juicio, han contribuido a configurar el concepto de responsabilidad social empresarial:

- Mayor preocupación a partir de los años sesenta por el nivel y la calidad de vida y por tanto, por los efectos negativos que la actividad empresarial produce sobre el entorno. Surge la necesidad de cuantificar beneficios y costes sociales.

- Cambios en la propia empresa, como la separación entre propiedad y control y la mayor importancia del factor trabajo. Ello, junto con las críticas al concepto de beneficio, supone el abandono del objetivo de maximización del beneficio como principal de la empresa y la aparición de múltiples objetivos, muchos de ellos de carácter social.
- Consideración de la empresa como una coalición de intereses que deben ser satisfechos por igual. En este sentido, la solución a los conflictos que se originan entre los distintos grupos lleva muchas veces a priorizar objetivos sociales para llegar a un equilibrio entre las partes.

1.3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

1.3.1. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

Al hablar de responsabilidad social nos situamos a partir de los años sesenta en los países industrializados, debido a la mayor preocupación por las repercusiones sociales derivadas de la actividad empresarial, consecuencia de la recuperación económica europea superada la crisis de la posguerra, y al aumento de la sensibilidad hacia el bienestar y la calidad de vida. Como señala Gray *et al.* (1987): “*si ya tiene dos coches, entonces empezará a preocuparse por la extinción de las ballenas: pero, si la recesión amenaza tu forma de vida, entonces las ballenas retornarán a un segundo plano*”.

Sin embargo, el concepto de responsabilidad social de la empresa no es un fenómeno nuevo en los años setenta. Langton (1981) expone algunos hechos que desde el siglo XIII ponen de manifiesto la unión entre la responsabilidad social y las actividades empresariales.

Pero, la idea de responsabilidad social tomó cuerpo en 1953 con la obra de Bowen, *Social Responsibility of the Businessman*, que plantea como puede aplicarse al mundo empresarial la idea de responsabilidad social basándose en el análisis de los objetivos sociales en las decisiones empresariales (Gallo, 1980, p.58).

El problema surge a la hora de intentar definir lo que se entiende por responsabilidad social. No se puede ofrecer una definición única, pues existen ciertas dificultades a la hora de delimitar el concepto, tanto por la ambigüedad del término social⁵² como porque la misma depende del papel asignado a la empresa en el orden económico y social (García Echevarría, 1982, p. 69).

⁵² Entendemos por social, en sentido amplio, todo aquello que corresponde a la sociedad: tanto las personas que lo componen, como su patrimonio cultural, científico, industrial, etc.

Andrews (1984, p.120) la define como *"un compromiso inteligente y objetivo por el bienestar de la sociedad que reprime en el comportamiento individual y de la empresa toda actividad destructiva, aunque sea económicamente provechosa, y que los dirigen hacia contribuciones positivas para la mejora del hombre"*. Para este autor las responsabilidades están relacionadas, en orden de prioridad, con todas las actividades empresariales cuyas consecuencias las hagan no deseables para el entorno; con las responsabilidades aparecidas a raíz de la evolución de la empresa en la sociedad actual y, por último, con la necesidad de evitar que el Estado promulgue nuevas leyes que limiten la libertad de la empresa.

Para Drucker (1965, pp. 263 y ss.)⁵³ las líneas básicas que enmarcan las responsabilidades sociales son: un volumen adecuado de beneficios, al que señala como primera responsabilidad social de la empresa y como primer deber hacia sí misma y hacia los hombres que en ella trabajan; primer deber que en su opinión está seguido inmediatamente por la necesidad de crecimiento de la capacidad de producir y crear riqueza. La innovación, que es calificada como una de las mayores responsabilidades sociales de la empresa. Lograr que quienes trabajan en la empresa tengan una adecuada actuación en su trabajo. Y que la empresa no se extienda sobre todas las fases de la vida individual controlando todo, es decir, que no se transforme en la única institución que debe proporcionar el bien social.

Bauer y Fenn (1972) consideran la responsabilidad social como la necesidad de acuñar un equilibrio entre los intereses de la empresa y los intereses públicos, incluyendo al público en general a quien sirve y con quien la empresa está asociada.

Para estos autores, la empresa podrá conocer los resultados de lo que ha sido capaz de hacer socialmente, por lo que haya mejorado en reclutamiento de personal, en la propia aceptación por los consumidores y por los inversores, y en los beneficios contables que pueda relacionar con su actuación en el campo de lo social.

Para Humble (1973, p.3)⁵⁴ las responsabilidades sociales constituyen un área clave de la empresa. En lo externo a la empresa, este autor relaciona la responsabilidad social con los problemas de contaminación del entorno, con la comunidad y con los consumidores. En lo interno a la empresa, hace referencia a los problemas en las condiciones de trabajo, los grupos minoristas, la educación y el entrenamiento.

Para Chevalier (1977, p. 49) *"La responsabilidad es la contrapartida legítima de las aportaciones que la empresa recibe de la colectividad. Es consecuencia del intercambio entre la sociedad y la empresa y en este intercambio nadie puede colocarse en posición de observador no afectado"*.

⁵³ Cfr. Gallo, (1980, p.63).

⁵⁴ Cfr. Gallo, (1980, p.68).

Cuervo (1983) entiende la responsabilidad social como la actitud de la empresa ante las demandas sociales planteadas por la sociedad, a consecuencia de sus actividades, a la evaluación y compensación de los costes sociales que la misma genera y a la ampliación del campo de sus objetivos, definiendo el rol social a desarrollar para conseguir con todo ello responsabilidad y legitimidad ante los diversos grupos humanos que la integran y ante la sociedad en su conjunto. La responsabilidad social aparece una vez cumplido las prescripciones de leyes y contratos constituyendo una respuesta de la empresa a las demandas de los grupos sociales, es decir internalizando lo que es bueno para la sociedad, respondiendo a lo que la sociedad requiere de la empresa.

Para Bowie (1991) la principal responsabilidad social de la empresa debe ceñirse a resolver los problemas que la empresa crea, o contribuye a crear.

Para Hill y Jones (1996, p.61) la responsabilidad social de la corporación es el juicio de obligación por parte de las compañías de formar ciertos criterios sociales dentro de su toma de decisiones estratégicas. La idea de responsabilidad social puede ser apoyada porque su propio beneficio responde al comportamiento apropiado de una compañía.

Para Castillo (1988) la definición de responsabilidad comporta dos cuestiones fundamentales:

a. La primera, de tipo conceptual, requiere definir la idea de responsabilidad social de la empresa como concepto abstracto genérico. En este sentido, Castillo (1988) entiende la responsabilidad social como *"la obligación ética o moral, voluntariamente asumida por la empresa como institución hacia la sociedad en su conjunto, en reconocimiento y satisfacción de sus demandas o en reparación de los daños que puedan haberle sido causados a ésta en sus personas o en su patrimonio común por la actividad de la empresa"*.

b. La segunda de carácter pragmático, relativa a la necesidad de dotar de contenido operativo al concepto teórico de responsabilidad social de la empresa, que se centra en la especificación y descripción de cuáles son las responsabilidades sociales de la empresa en un contexto histórico y socioeconómico determinado. Se trata de delimitar de forma práctica el contenido de la responsabilidad social, de tal manera que cada empresa pueda conocerla y establecer su gestión social de acuerdo a sus responsabilidades sociales específicas.

En cuanto al aspecto práctico, si bien pueden establecerse unas líneas maestras como rasgos generales, la responsabilidad social de cada empresa posee un contenido específico, dependiendo de variables como el tipo de actividad y tamaño de la entidad, de una parte, y las circunstancias políticas, económicas, sociales y culturales (legislación vigente en el momento en

cuanto a la regulación de la actividad empresarial, la existencia de instituciones supraempresariales, etc.) que configuran su entorno, de otra. En este sentido, la responsabilidad social queda enmarcada entre (García Echevarría, 1982, p. 46):

- El marco legal que le permite configurar su propia planificación de actividades y adoptar sus decisiones.
- La presión social que le limita su actividad.
- Su propia capacidad de management.

La propia evolución de la sociedad y sus diferentes grados de bienestar y de niveles culturales y organizativos desplaza la localización de los problemas sociales dentro del propio ordenamiento societario. Por tanto, ha de ser la empresa la que delimite en cada situación y para cada entorno sus compromisos sociales, basándose en el orden jerárquico del sistema de valores que hayan establecido sus dirigentes (valor salud, riqueza material, seguridad, conocimiento, libertad, justicia, prestigio, conservación de la naturaleza, calidad de las actividades)⁵⁵. Una misma actividad puede ser considerada socialmente responsable en un momento y un conjunto de circunstancias culturales, sociales, etc., y socialmente irresponsable en otro tiempo, lugar y circunstancias. La responsabilidad social se presenta, por tanto, como un concepto dinámico.

Existen distintos criterios para delimitar los campos de interés de la responsabilidad social. Estos criterios se pueden clasificar en tres grupos (cuadro 1).

CUADRO 1: ÁREAS DE INTERÉS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

CRITERIOS	AUTORES
● SE ESTABLECEN NIVELES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL COMO GRADOS DE COMPROMISO DE DISTINTA INTENSIDAD CON EL ENTORNO EMPRESARIAL	- Committe for Economic Development (1971) - Hargreaves y Bauman (1975) - Rey (1978) - Salas Puig (1983)
● LA RESPONSABILIDAD SOCIAL SE DETERMINA EN RELACIÓN A LOS DEMANDANTES DE LA MISMA, TANTO AGENTES INTERNOS COMO EXTERNOS A LA EMPRESA	- Dierkes (1976) - Cea (1980) - Valle (1980) - Jhonson y Scholes (1996) - Hill y Jones (1996)
● LA RESPONSABILIDAD SOCIAL SE DETERMINA EN RELACIÓN A LOS DEMANDANTES DE LA MISMA, DANDO PRIORIDAD A LOS DEMANDANTES INTERNOS	- Humble (1973) - Vela Sastre (1977) - Castañeda y Keller (1978) - Garrido Buj (1980)

Si bien, los tres grupos de criterios pueden ser válidos para delimitar las áreas de interés de la responsabilidad social de la empresa, nos identificamos con el segundo grupo de ellos, entendiendo que es el que mejor recoge la idea de empresa como sistema social y abierto y

⁵⁵ En cuanto al sistema de valores en la empresa se puede consultar Parra (1993, cap. 8).

como coalición de intereses. Este criterio permite delimitar las áreas de responsabilidad de la empresa al establecer los puntos de contacto entre las áreas de actividad de la empresa y los intereses de los distintos grupos internos y externos a la misma, con el mismo grado de compromiso.

La responsabilidad social de la empresa podría ser infinita por lo que, desde una visión práctica de la misma, hay que plantearse unos límites. ¿La responsabilidad social se limita al esquema economicista de la presentación de bienes y servicios y la correspondiente justificación de la obtención de un beneficio o rentabilidad, o la empresa es también responsable de una aportación a la sociedad que contribuye a mejorar su calidad de vida, bien a través de sus prestaciones económicas, esto es de forma directa, o bien a través de prestaciones sociales, cuyo contenido económico puede variar según el horizonte de planificación que se contemple?

Con el primer planteamiento, la responsabilidad social incluye únicamente las responsabilidades básicas para el ejercicio eficiente de la función económica: producción, empleo y crecimiento económico. Este planteamiento de la responsabilidad social que se opone a un incremento de la misma más allá de los aspectos puramente económicos, puede calificarse como enfoque negativo. Es decir, no se asume la responsabilidad social por parte de la empresa.

Friedman (1966, p. 133) es uno de los principales representantes de esta idea⁵⁶ al afirmar: *"Hay una y sólo una responsabilidad en las empresas: usar sus recursos en actividades dirigidas a incrementar sus beneficios lo máximo posible dentro de las reglas del juego, lo que supone comprometerse a una competencia libre y limpia exenta de engaños y fraude"*. Bajo este enfoque la responsabilidad más urgente de las empresas es producir bienes y prestar servicios para conseguir beneficios por lo que los directivos no deben integrar en sus estrategias los aspectos sociales. Pensamos que este planteamiento donde únicamente se consideran los aspectos económicos, puede ocasionar una mala imagen de la empresa y efectos negativos sobre la estabilidad de la misma a largo plazo.

Otros autores⁵⁷, son partidarios de la responsabilidad social de la empresa, pero entiende que las empresas no debe asumir voluntariamente los aspectos sociales, sino que son partidarios de que las mismas persigan objetivos racionales y económicos y sean las leyes y las estructuras políticas las que hagan que estos objetivos redunden en el bien común. Es decir, la intervención del gobierno es la que debe encargarse de luchar contra las externalidades negativas pues, en un mercado competitivo no todas las empresas van a asumir su responsabilidad por iniciativa propia.

⁵⁶ Otros autores en contra de la responsabilidad social de la empresa son Smith (1950, p.421), Levitt (1954), Diebold (1973), Lepage (1979, p.63) y Schawartz (1981).

⁵⁷ Ariño (1981), Galbraith (1984), Van Horne (1988), Arruñada (1990), Suárez (1991) y Weston y Brigham (1994).

Incurrir voluntariamente en determinados costes haría que unas empresas estuviesen en desventajas en relación a otras y peligraría su competitividad.

Por tanto, los argumentos más utilizados para rechazar la responsabilidad social es que es contraria a la maximización del beneficio y que lleva a una pérdida de competitividad consecuencia del encarecimiento de los bienes o servicios de la empresa.

Entendemos que el cumplimiento de las normas legales y políticas por parte de las empresas, es necesario pero no suficiente para encuadrar la responsabilidad social de la empresa, que debe ir más allá del cumplimiento de la normativa legal, ya que ésta no puede cubrir todas y cada una de las incidencias de la empresa en su entorno y con los colectivos con los que actúa.

Con el segundo planteamiento acerca de la responsabilidad social que habíamos comentado en los párrafos anteriores, ésta se amplía más allá del ejercicio de la función económica, prestando atención al cambio de valores y prioridades sociales: por ejemplo, respecto a la conservación del medio ambiente, relaciones laborales y una mayores expectativas de información a los consumidores, seriedad en los contratos y protección frente a los accidentes.

Bajo este enfoque de aceptación de la responsabilidad social se pueden plantear posturas extremas como las de Woodward *et al.* (1993) que entienden que la empresa debe asumir una responsabilidad plena. Bajo nuestro punto de vista, esta postura acerca de la responsabilidad social no es asumida, en general, por las empresas, ya que podría desvirtuar la función de la empresa además de poner en peligro la continuidad de la misma al internalizar excesivos costes sociales, que le llevarían a perder su competitividad.

En la práctica, y cada vez en mayor medida, las empresa asumen un cierto compromiso por las repercusiones de sus actividades sobre sus miembros y sobre la colectividad en general. Se muestran partidarias de dedicar esfuerzos a programas orientados a mejorar su entorno físico y social, siempre que no suponga una reducción excesiva del beneficio a corto plazo de la empresa, ya que ello influiría positivamente en la opinión pública, pudiendo incluso incrementar las ventas e indirectamente los beneficios a largo plazo, sin costes añadidos.

Por tanto, hablar de responsabilidad no quiere decir, únicamente, que la empresa no deba realizar actuaciones antieconómicas o que tenga que cumplir ciertos compromisos sociales, sino que supone que la aportación de ésta a la sociedad sea la mejor posible para solucionar la necesidad concreta que pretenden satisfacer.

Nosotros somos partidarios de un enfoque favorable de la responsabilidad social de la empresa, donde se admiten junto a la actividad económica, aspectos socio-económico que ligan a la empresa con la sociedad atendiendo a las demandas de los distintos grupos que interactúan con ella, pero sin poner en peligro la dinámica empresarial. Es decir, nos mostramos de acuerdo

con la idea de que ser partidarios de la responsabilidad social empresarial no significa negar la existencia del beneficio, sino admitir una interpretación del mismo más amplia que incluya nuevos argumentos aparte de los meramente lucrativos (solución a problemas sociales de los empleados, contribuciones a necesidades sociales y humanas).

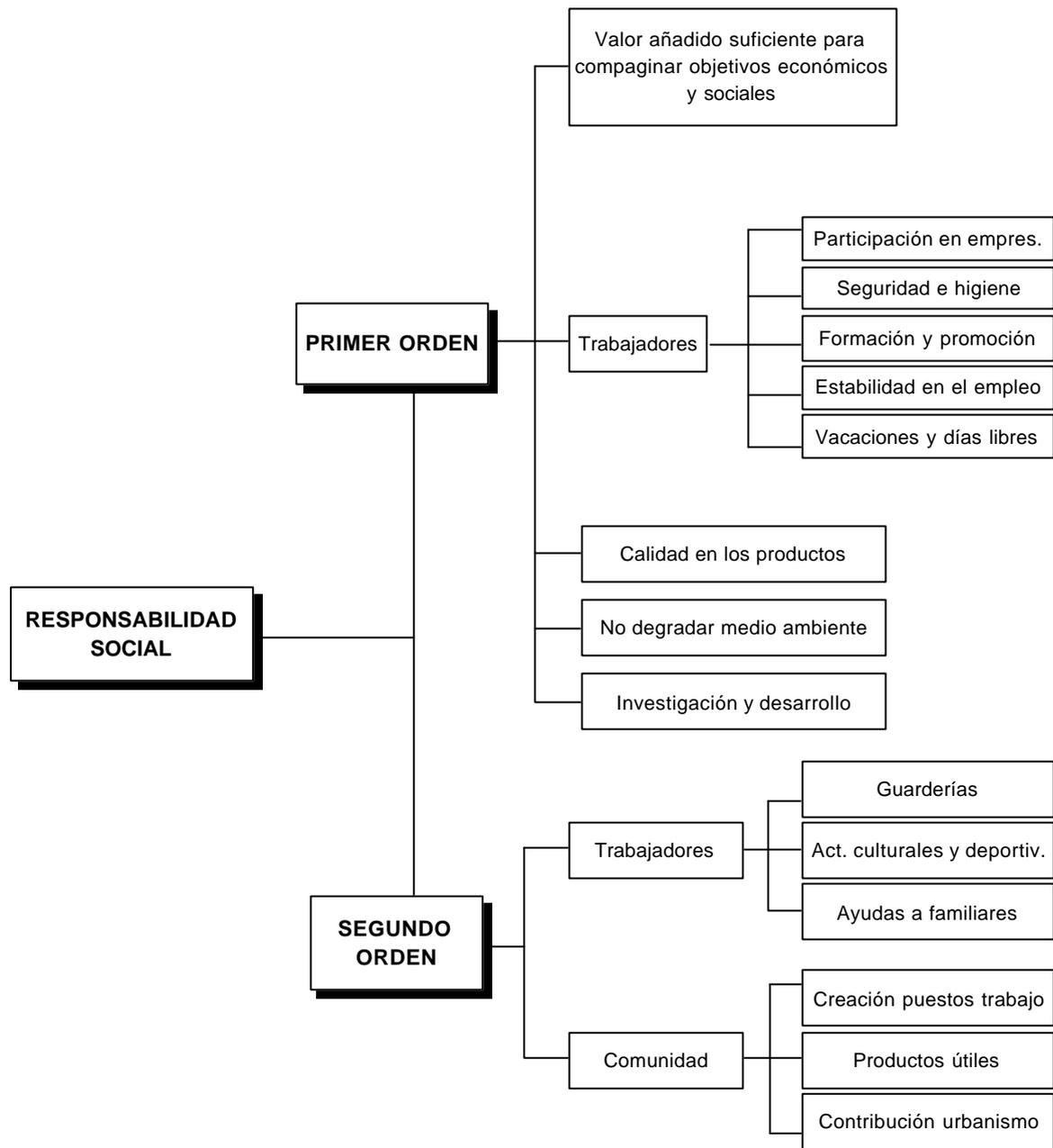
1.3.2. TIPOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

En párrafos anteriores, comentamos como uno de los aspectos importantes al hablar de la responsabilidad social es dotarla de contenido práctico y que ello depende de las características de cada empresa en concreto y de las circunstancias del entorno en que opera. En este sentido y sin ánimos de ser exhaustivos, se podría enumerar una serie de responsabilidades sociales de la empresa que puede servir de guía a la hora de establecer un orden de prioridades de todas ellas.

La figura 4 muestra una clasificación de las responsabilidades sociales de la empresa, distinguiendo entre responsabilidades de primer orden, que son consecuencia directa de la actividad de la empresa y responsabilidades de segundo orden, entendiéndose por éstas las que no se derivan de forma directa de la actividad empresarial (Muñoz Colomina, 1987, p. 58).

Entre las responsabilidades de primer orden hay que destacar la obtención de un valor económico añadido suficiente para atender a todas las demás responsabilidades, así como determinados aspectos relacionados con los trabajadores, los productos de la empresa y el entorno. Las de segundo orden se refieren, principalmente, a ayudas a los trabajadores en cuestiones no directamente relacionadas con su trabajo y a la contribución, por parte de la empresa, a determinados aspectos de la comunidad en la que está ubicada.

FIGURA 4: TIPOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL



Fuente: Basado en Muñoz Colomina (1987).

Por otra parte, se podría hablar de responsabilidad social atendiendo a la obligatoriedad o no de la misma. Baidez y Nevado (1994) distinguen entre responsabilidad social “legal” y responsabilidad social “voluntaria”. La primera se limitaría al cumplimiento de la leyes y la segunda supondría admitir determinadas responsabilidad morales por parte de la empresa.

En nuestra opinión, y en base a los distintos criterios que hemos analizado en las páginas anteriores para delimitar el ámbito de aplicación práctica de la responsabilidad social, establecemos la clasificación recogida en el cuadro 2. Distinguimos entre responsabilidad social interna y responsabilidad social externa atendiendo a si los agentes demandantes de la misma son

agentes internos o externos a la empresa. A su vez, cada una de estas responsabilidades la dividimos en dos grupos, primer nivel y segundo nivel, considerando si son o no consecuencia directa de la actividad de la empresa.

CUADRO 2: CLASIFICACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

TIPOS	NIVELES
Responsabilidad social interna	Primer nivel
	Segundo nivel
Responsabilidad social externa	Primer nivel
	Segundo nivel

1.3.3. IMPLICACIONES EN LA EMPRESA DERIVADAS DE ASUMIR SU RESPONSABILIDAD SOCIAL

La empresa debe justificar ante la sociedad sus esfuerzos y logros para mejorar los niveles de bienestar y satisfacción de la misma. En este sentido, el que la empresa asuma sus responsabilidades plantea dos vertientes (Muñoz Colomina, 1987, p. 61):

- a.** Por un lado, la necesidad de medir en términos de costes y utilidades sus actividades sociales, lo cual resulta difícil de cuantificar debido al carácter cualitativo de este tipo de actividades⁵⁸.
- b.** Por otro, analizar cómo se realiza la distribución de los recursos generados en la actividad empresarial. Este aspecto llevaría a un análisis detallado de la distribución del valor añadido en la empresa. Y es en esta línea de trabajo en base a la cual desarrollamos la parte empírica de la investigación, pues entendemos que el valor añadido se configura como una magnitud económica fundamental para evaluar la responsabilidad social de la empresa.

Los costes y beneficios sociales reflejan el impacto que la actuación de la empresa pueda tener en su entorno. Dentro de estos costes y utilidades podemos distinguir:

- **Costes sociales internos:** aquellos que ocasionan la actividad empresarial al relacionarse con los grupos que componen su ámbito interno: trabajadores, directivos y propietarios.

⁵⁸ Esta problemática es abordada en los trabajos del Comité sobre Costes Sociales de la American Accounting Association (1975, 1991) y en Mathews (1993, p.62), resaltando la valoración del medio ambiente.

- Costes sociales externos: como los costes transferidos al ámbito externo (clientes, proveedores, Estado, comunidad en general, etc.) y que debería soportar la empresa si se hiciese plenamente responsable de sus acciones.

Por tanto, el análisis de la responsabilidad social pone de relieve algunos costes en los que se está incurriendo en la actualidad y que se ignoran al no tomar las medidas oportunas, como pueden ser: el coste de la no producción, el coste de la subproductividad, el coste de la rotación del personal, el coste de la contaminación del medio ambiente, etc. No obstante, la actividad empresarial también pueden originar posibles beneficios. Por ejemplo, la formación permanente de personal tienen incidencias positivas sobre el individuo (eleva su nivel de comportamiento), sobre el comportamiento en el trabajo (mejora la eficiencia del individuo), sobre la producción (aumento de la productividad) (Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés, 1982, pp. 23-29).

Los costes sociales son una parte del valor añadido de la empresa y el que ésta no los conozca no significa que no los tenga, sino que están ocultos o que han sido trasladados a terceros (Kapp, 1966, p.105). Es necesario que la empresa los conozca y los pueda apreciar objetivamente para poder tomar decisiones en los aspectos sociales al igual que las toma en aspectos económico-financieros. Estas decisiones, por otra parte, podrían modificarse si se conocieran las consecuencias directas que se derivan de la interconexión entre ambos aspectos de la empresa. Por ejemplo, la introducción de una maquinaria se realiza como gestión económico-financiera, pero esta inversión trae consigo una serie de cambios, pues puede implicar más formación complementaria por parte del personal, su mayor grado de automatización puede suponer menos plantilla, etc. (Muñoz Colombia, 1987, p.62).

Además, el conocimiento de los costes y beneficios sociales es importante para el establecimiento de un diálogo social con las partes implicadas en el momento del reparto del excedente generado en la empresa.

Dentro de esta problemática de la responsabilidad social, hay que destacar que al igual que la empresa traslada algunos costes hacia la colectividad, también percibe determinadas ventajas o economías externas procedentes de la sociedad. La comunidad social proporciona reducciones de costes a la empresa al asegurar unas dotaciones de infraestructura, unos servicios jurídicos, una población con un cierto grado de capacitación para desempeñar el trabajo, etc. en suma, un conjunto de actividades externas que le permiten realizar de una manera más eficiente su actividad. La existencia de economías externas aludidas puede ser otra vía para justificar una responsabilidad de la empresa respecto de la comunidad con la que se relaciona.

Desde otra perspectiva García Echevarría (1982, p.73) analiza las implicaciones de la asunción de la responsabilidad social por parte de la empresa. Este autor habla de:

A. Implicaciones políticas: Afectan al sistema de fines, valores y objetivos de la empresa, ya que estas deben ser reformuladas con arreglo a criterios de eficiencia social y no sólo económica.

B. Implicaciones estructurales que afectan:

a. Al subsistema organizativo: es necesario incorporar la actividad de carácter social al conjunto de tareas de la organización y asignar el desarrollo de esta misión a los diferentes órganos y niveles jerárquicos de la empresa, establecer objetivos, funciones, tareas, y responsabilidades, así como mecanismos de control-sanción y recompensa del desempeño social.

b. Al subsistema informativo: hay que rediseñar el sistema de información de la empresa para hacerlo capaz de medir la eficiencia social. A este aspecto de la responsabilidad social, desde el punto de vista contable, dedicaremos el siguiente capítulo.

La empresa se ha convertido en un importante agente social cuya contribución al bienestar colectivo deberá tener en cuenta no sólo criterios económicos sino también criterios sociales. En este sentido, se exige a la empresa que sea eficiente en la consecución de bienes y servicios así como que se preocupe por aquellos costes que no son soportados por la empresa y son trasladados a la colectividad en su conjunto.

La empresa ha de mejorar su sistema productivo mejorando las capacidades de los que producen y adaptando a ellas dicho sistema. También, debe mejorar su sistema distributivo adaptándolo a las necesidades que puede satisfacer con sus operaciones productivas y que lo acomode a las necesidades reales que muchas veces conoce mejor que los propios usuarios de sus productos o servicios (Pérez López, 1982).

En este sentido y siguiendo las propuestas de Drucker (1965), Muñoz Colomina (1987) y Castillo (1988) consideramos como una de las responsabilidades básicas de la empresa la generación de riqueza, que es lo que permitirá atender las demandas sociales. Este planteamiento convierte al valor añadido en una magnitud económica fundamental en el ámbito de la responsabilidad social.

Entendemos que las demandas sociales planteadas a la empresa son extensibles tanto al ámbito externo como interno de la misma, con el mismo grado de compromiso, lo que nos sitúa en la línea defendida por Dierkes (1976), Cea (1980), Valle (1980), Jhonson y Scholes (1996) y Hill y Jones (1996).

Bajo esta visión de la responsabilidad social, la asunción de la misma por parte de la empresa implica un análisis detallado de la distribución del excedente generado entre los distintos grupos sociales que han contribuido a su obtención. Y es este análisis, como comentamos

anteriormente, el que vamos a realizar en la parte empírica de esta investigación para evaluar la responsabilidad social de la empresa canaria.

1.4. INCORPORACIÓN DE OBJETIVOS ECONÓMICO-SOCIALES EN LA ESTRUCTURA DE OBJETIVOS EMPRESARIALES

La responsabilidad social de la empresa encuentra su reflejo en la construcción de los sistemas de objetivos empresariales al integrar en ellos no sólo los objetivos económicos sino también los de tipo social o socioeconómico, incorporándose éstos últimos de una forma operativa y concreta.

En páginas anteriores justificamos que el objetivo clásico de maximización de beneficios no es, en la actualidad, el objetivo prioritario de la empresa. Si bien, toda empresa busca la obtención de un excedente como recompensa a su gestión, existen otros objetivos que se han puesto de manifiesto a medida que la empresa ha ido adaptándose a los cambios que se han producido en el medio en el que desarrolla su actividad.

El que la propiedad de la empresa y la gestión correspondan a personas u órganos distintos, hace que el objetivo de maximización de beneficios que persiguen los propietarios no se identifique necesariamente con el de las personas que llevan la gestión, que están más interesadas por conseguir un equilibrio, un crecimiento de la empresa, un aumento de las ventas, diversificación de mercados y productos, un prestigio para sí y para la empresa, el poder personal, una posición social, etc.

Aparecen múltiples objetivos, no sólo de carácter económico sino también de carácter social entre los que pueden existir conflictividad. Junto a las teorías monistas, que sostienen la existencia de un único objetivo de la empresa, las teorías pluralistas defienden la existencia de objetivos múltiples en el seno de la misma. Objetivos que se caracterizan por ser simultáneos, a menudo contradictorios, de intensidades diferentes y cambiables, por causa de la dinámica interna de la empresa y/o del entorno en que se encuentran (Cuervo, 1979, p. 168)⁵⁹.

Por tanto, a los objetivos empresariales se han incorporado objetivos de tipo social y personal consecuencia de las nuevas exigencias planteadas a la empresa por la sociedad. En relación a estos objetivos Drucker (1975, p. 79) señala la necesidad de integrarlos en la estrategia de la empresa, en lugar de limitarlos a una manifestación de buenas intenciones. En este

⁵⁹ Autores como Frisch (1963), Warty y Halberthal (1975) y Ansoff (1976) han realizado distintas clasificaciones de los objetivos de las empresa. Estos trabajos son ampliamente desarrollados por Bueno (1974) y por Puig (1981).

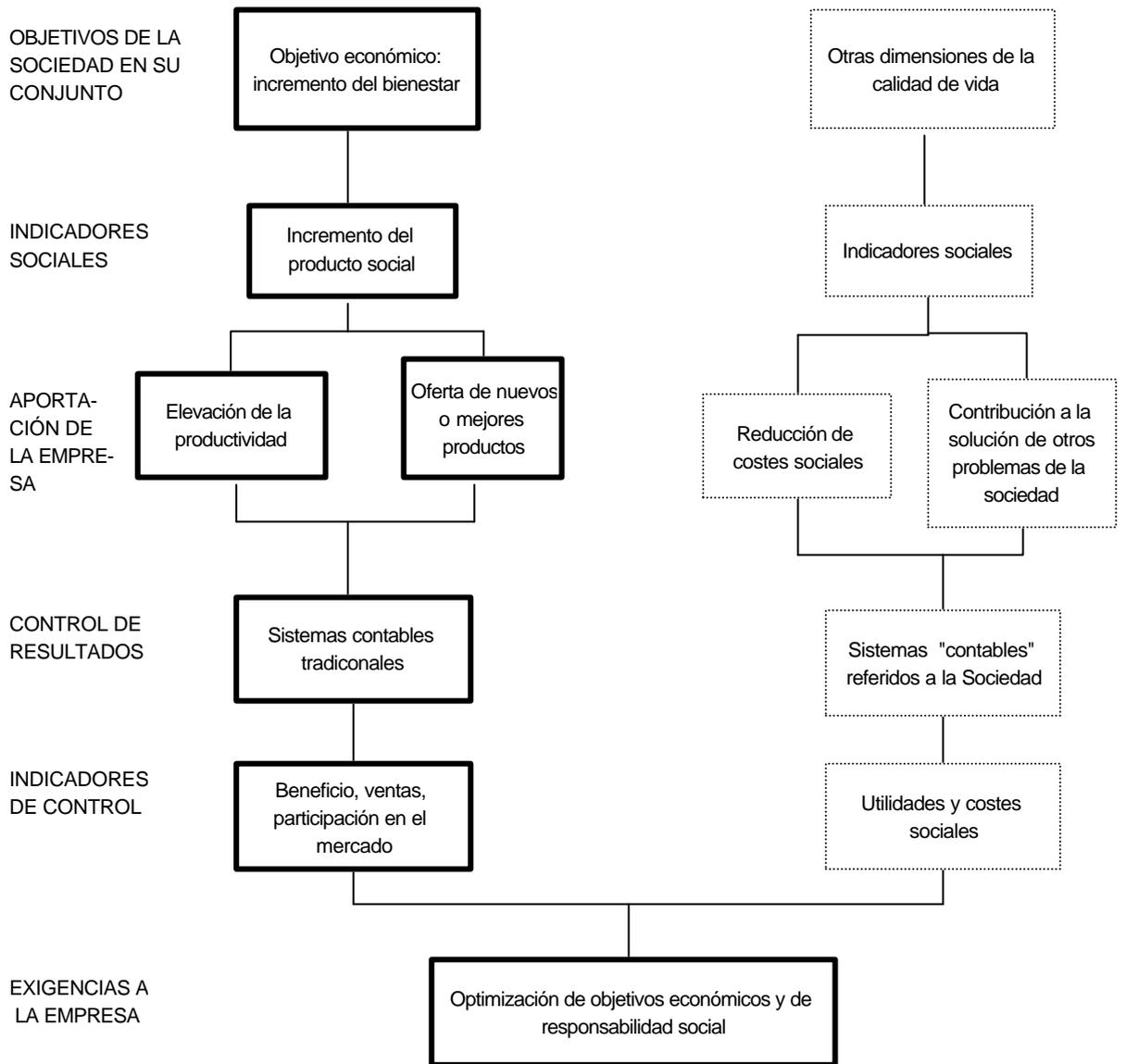
mismo orden de ideas Cuervo (1979, p. 171) afirma que *"la empresa debe recoger la forma explícita de estos objetivos sociales, minimizando las consecuencias (costes sociales) de su actuación para la sociedad, y maximizando los efectos positivos (utilidades sociales), esto nos obliga a precisar no sólo objetivos económicos, sino sociales, a recoger unos indicadores del cumplimiento de los objetivos, a valorar no sólo la aportación de la empresa en el aspecto económico-financiero, sino en cuanto contribuya a la solución de otros problemas de la sociedad o reduzca costes sociales, en síntesis, se le pide responsabilidad social"*.

La incorporación de este tipo de objetivos económico-sociales amplía la estructura empresarial, introduciendo objetivos sociales en todos y cada uno de los niveles necesarios, mediante indicadores que midan las repercusiones sociales de la actividad de la empresa.

En este sentido, la figura 5 representa la concepción de la empresa como un sistema de objetivos contrapuestos. En un primer nivel se sitúan los objetivos que la empresa tienen frente a la Sociedad en su conjunto. Dichos objetivos se miden a través de unos indicadores sociales que dependen de las aportaciones de la empresa a la elevación de la productividad, oferta de nuevos y mejores productos, reducción de los costes sociales (huelgas, absentismo laboral), o incluso de la contribución empresarial a la solución de otros problemas de la Sociedad.

La medición de los indicadores sociales se realiza a través de los sistemas contables tradicionales y de sistemas contables referidos a la Sociedad, y como resultado se obtiene unos indicadores de control como son el beneficio, ventas, participación en el mercado, utilidades y costes sociales. Por último, optimizando todos los objetivos económicos y de la responsabilidad social se cumpliría con las exigencias de la empresa.

FIGURA 5: INCORPORACIÓN A LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DE OBJETIVOS SOCIALES



Fuente: Dierkes (1976, p.45).

Los objetivos no estrictamente económicos, son denominados por Cuervo (1979, p. 173) objetivos económico-sociales, definiéndolos como aquellos vinculados a los grupos de la empresa, a los grupos afectados por la misma y a la comunidad en general. Estos objetivos son:

A. Objetivos de los grupos internos

a. Trabajadores: Hoy en día la relación entre trabajador y dirección no está en el cobro de un salario por el trabajo realizado, sino que es mucho más compleja. Los empleados esperan el salario justo así como, igualdad de oportunidades, seguridad de su puesto de trabajo, lugares de trabajo donde se pueda trabajar con seguridad y se proteja la salud, libertad de expresión,

formación y promoción en la empresa, fondos de retiro, atención a la calidad de vida, ayuda a familiares, participación en la gestión, etc.

Gutenberg (1976, p.72.) señala *"cuanto más se consiga en una empresa crear condiciones favorables de trabajo, sean tanto subjetivas como objetivas y, cuanto mayor incentivo al rendimiento ofrezcan los procedimientos de remuneración elegidos, tanto mayor sea la eficiencia productiva del trabajo humano en la empresa. Por tanto, es defendible el acceso a la cultura de los trabajadores, su derecho a participar, etc. Por tanto, las empresas no pueden desinteresarse por cualquier factor que sea fuente de perturbación o desequilibrio para el hombre, en este sentido factores como la vivienda, las distracciones, etc., fuera de la empresa, a pesar de su apariencia, resultan estrechamente ligadas a ella"*.

b. Accionistas: Los accionistas aportan los fondos para crear la empresa y para su posterior desarrollo y crecimiento. Por tanto, la empresa tiene que ser lo suficientemente rentable para remunerar a los accionistas de manera que la inversión se vea constantemente estimulada.

Hay que distinguir si se trata de accionistas grandes que pretenden el control de la empresa o accionistas minoritarios cuyos objetivos son mantener una liquidez de las acciones, proyectar unas ganancias de capital y mantener unas ganancias corrientes, unido a la necesidad de información. En definitiva, los accionistas persiguen la maximización del valor de sus acciones.

No obstante, Bowman (1973)⁶⁰ sostiene que el comportamiento social de una compañía afecta al precio de sus acciones; en otras palabras, la política socialmente responsable también puede beneficiar a los accionistas. Muchas inversionistas tienen en cuenta el tipo de inversiones que realizan las organizaciones, en el sentido de si son o no socialmente responsables. Además, inversionistas como iglesias, universidades, Estados, prestan atención al comportamiento social cooperativo y pueden ejercer influencia en el mercado de acciones de una compañía.

c. Dirección: Los objetivos de la dirección se concretan principalmente en imagen pública de su función, compensaciones económicas y no económicas. Dentro de las primeras se incluyen la remuneración base, los sistemas de revisión e incentivos. En las segundas estaría la realización personal vinculada a la formación y promoción en la empresa, a la dimensión de la misma y a la forma de dirección. Por tanto, los directivos de las empresas no buscan un único objetivo, sino que se ven en la necesidad de compatibilizar los intereses de los distintos grupos de la empresa además de presentar unos resultados que demuestren una gestión eficaz.

B. Objetivos de los grupos externos

⁶⁰ Cfr. Hill y Jones (1996, p.62).

a. Clientes: Los clientes esperan que los bienes y servicios sean fiables, que sus precios sean justos, que la atención al cliente sea la debida y que la publicidad sea fiel a la realidad. La empresa ha de procurar, por tanto, que los productos que vende o los servicios que presta no perjudiquen la salud de sus clientes, ofrezcan seguridad y bienestar, innovación, calidad, progresiva variedad, diversificación, adaptación a las necesidades individuales, etc.

Si las expectativas de los clientes no quedan satisfechas la empresa se verá perjudicada a corto y largo plazo. Sus objetivos están vinculados, principalmente, a la actividad posventa.

b. Proveedores: La mayoría de los proveedores de las grandes empresas son pequeñas empresas que esperan métodos de compra justos y unas condiciones de pago adecuadas. Muchos proveedores dependen del trato justo que reciban de sus clientes. Lo principal es el cumplimiento de los compromisos contraídos.

c. Los grupos financieros. Su principal objetivo es obtener una información adecuada de la empresa, que le permita tomar decisiones acertadas en función de sus expectativas.

d. Al grupo de la comunidad local y nacional hay que prestarle cada vez mayor atención. La actividad de empleo, de formación, aportaciones de bienes públicos, medio ambiente, educación, sanidad, equipamiento social, son básicos y no deben ser ajenos al sistema empresa, tanto desde una perspectiva local como nacional⁶¹.

La definición de objetivos económico-sociales dada por Cuervo (1979, p.173) lleva implícita la idea de que la empresa en sí no tiene objetivos propios sino que son los partícipes en la organización los que los poseen. Se considera a la empresa como una coalición entre los distintos grupos (accionistas, directivos, trabajadores, clientes, proveedores, etc.) siendo los objetivos el resultado de un proceso de negociación entre los mismos⁶².

En este sentido, la fijación de objetivos va a depender del grado de poder de cada grupo dentro de la organización (Aguirre *et al.*, 1991, p.70). No obstante, la dirección como órgano de equilibrio entre las diversas fuerzas, debe propulsar la búsqueda de los objetivos de la empresa y

⁶¹ Wauty y Halberthal (1975, pp. 6-9) hablan de objetivos de servicio a la colectividad distinguiendo objetivos de interés socio-económicos (creación de nuevos puestos de trabajo, eliminación o suavización del paro de una zona económica, industrialización de una zona determinada, reconversión de una región o zona industrial en crisis económica e incrementar la renta media por habitante en una zona) y objetivos de independencia económica nacional (creación de actividades que permitan equilibrar la balanza de pagos a través de un ahorro de divisas por importación, realización de programas de autonomía de aprovisionamiento en productos considerados como básicos, desarrollar actividades que obtengan productos de posible exportación y de capacidad competitiva en los mercados exteriores y desarrollar un potencial de autonomía en la defensa nacional).

⁶² Partidarios de este enfoque son también Cyert y March (1965), Naylor y Vernon (1973) y Wauty y Halberthal (1975).

compatibilizarlos con los objetivos particulares de las personas y los grupos (Freije, 1989, p.69), intentando resolver los posibles conflictos de objetivos.

La relación de conflicto entre las distintas partes se manifiesta de formas muy diversas. Por ejemplo, el conflicto entre trabajador y empleador puede surgir como consecuencia de que el trabajador puede escamotear su esfuerzo o incurrir en conductas expropiatorias aprovechando su actitud laboral, o bien porque el empleador puede imponer unas condiciones de trabajo inferiores a las pactadas, o no pagar los salarios convenidos (Arruñada, 1990, p. 75).

En cuanto a la discrepancia de intereses entre accionistas y directivos, éstos se manifiestan a través de diversas posibilidades de actuación de los directivos en perjuicio de los accionistas. Así, los directivos pueden fijar sus retribuciones por encima de las del mercado, o emprender por cuenta propia oportunidades de negocio que corresponden a la empresa o emprender políticas de diversificación que muchas no favorece al accionistas, quien tiene entera libertad para diversificar su patrimonio por sí mismo (Arruñada, 1990, p.90).

Otras relaciones contractuales que generan conflicto son cliente-proveedor, cuyos conflictos aparecen principalmente por el incumplimiento en la calidad del producto o servicio y acreedor-deudor cuyo conflicto surgen por el incumplimiento del pago.

Por tanto, los objetivos de la empresa dependen tanto del concepto de empresa existente, como de las características históricas de la misma y de su evolución en el tiempo, así como de la relación con el entorno en el que se halla inmersa y de otros factores como su actividad, tamaño, etc.

Los objetivos de la empresa deben ser entendidos como situaciones concretas que la empresa desea alcanzar en un determinado periodo. Son producto del análisis de la situación presente de los sistemas empresariales (Bueno, 1974) ,es decir, se formulan tras analizar el estado del sistema empresa, así como su situación respecto al entorno.

Los directivos de las empresas no pueden limitar su actuación a la realización de un único objetivo, sino que han de hacer compatibles los intereses de cada uno de los grupos que participan en la misma, además de presentar unos resultados que demuestren la eficacia de la gestión que realizan. Estos resultados suelen medirse en términos económicos como rentabilidad de la acción, cotización en Bolsa, cifra de ventas, etc., no quedando reflejada en ellos la actuación de la entidad en los problemas sociales. Por lo que es necesario otro tipo de indicadores que reflejen mejor los aspectos sociales de la empresa.

Hay que intentar compatibilizar unos buenos resultados económicos con los intereses de los distintos grupos de la misma. Por ello, deben integrar progresivamente en la planificación estratégica los objetivos individuales de los diferentes grupos que directa o indirectamente

participan en la actividad económica, buscando un equilibrio entre las funciones económicas y sociales, ambas deben planificarse simultáneamente, pues para tomar una medida de carácter social hay que estudiar sus consecuencias económico-financieras y viceversa. Freije (1978) plasma esta idea cuando señala que *“los objetivos sociales juntamente con los económicos son elementos de valoración de la estrategia a seguir por la empresa. De manera que dicha estrategia consiga en su funcionamiento una satisfacción compensada, pero suficiente, de ambos tipos de objetivos”*.

La incorporación de este tipo de objetivos, que favorece el bienestar social, muchas veces tiene efectos negativos sobre la rentabilidad de la empresa. La elevación de nivel de las estructuras salariales, la instalación de dispositivos anticontaminantes, etc., se traducen en pesadas cargas de explotación, pero a largo plazo pueden suponer una rentabilidad en términos monetarios superior al coste de la inversión, al haber reducido conflictos laborales, disminuido el absentismo laboral, etc. Además, en determinadas ocasiones, las empresas tratando de optimizar sus objetivos económicos, desarrollan actividades que contribuyen al bienestar social. Así, para poder pagar importantes dividendos, en las empresas se investiga, se desarrolla nuevas tecnologías, se estudia el mercado para detectar posibles deseos y necesidades que los consumidores todavía no tengan cubiertos, se desarrollan nuevos productos para satisfacerlos y se crea riqueza y empleo.

Por tanto, lo que subyace bajo la defensa de la responsabilidad social empresarial es la consecución de un beneficio a largo plazo que haga compatible el objetivo financiero de maximizar el valor de las acciones con los objetivos sociales. Si la empresa no es rentable no puede cumplir misión alguna con la sociedad. Es decir, la viabilidad de la empresa a largo plazo y la función de misma en la sociedad están interrelacionadas.

En palabras de Andrews (1984, p.130) *“no existe ninguna razón para suponer que con el tiempo una dirección socialmente responsable gane menos dinero, pague menos dividendos y consiga menos apreciación del precio de las acciones”*. Aunque el mismo señala que esa responsabilidad social no se traduce en dinero: *“las empresas que no solo se adaptan sino que toman la iniciativa para formar el entorno moral y ético en el cual desarrollar su primaria función económica, encontrarán satisfacciones y prestigios especiales aunque quizás sin recompensas económicas”* (p. 156).

Por tanto, desde una perspectiva social, el beneficio sigue siendo una magnitud importante en la actividad empresarial, pues los objetivos sociales están supeditados en mayor o menor medida a dicho beneficio. No obstante, otras magnitudes como el valor añadido o el excedente de productividad global reflejan mejor la participación de los distintos grupos implicados en la empresa en la obtención de renta y no sólo el excedente obtenido por los propietarios, lo que acentúa el carácter social de estas magnitudes en relación al beneficio.

Capítulo 2

Respuesta del sistema informativo contable a la responsabilidad social

El concepto de empresa ha ido evolucionando con el tiempo entendiéndose hoy como un sistema social y abierto en la que coexisten distintos grupos de personas. Esta evolución se ha transmitido a la contabilidad, incorporándose a la misma el concepto de responsabilidad social. Ello supone cambios importantes en la contabilidad que ha ampliado el número de usuarios, así como la dimensión y calidad de su contenido, surgiendo la información de base social.

La consideración de elementos de carácter social en el sistema informativo contable supone una reformulación de los datos suministrados por los estados contables tradicionales. Aparece la Contabilidad Social para dar respuesta a estas nuevas demandas de información cuyo objetivo es analizar, registrar y describir las operaciones de contenido socioeconómico.

En este sentido, el balance social y la Contabilidad de los Recursos Humanos, constituyen dos parcelas de la contabilidad centradas en el tratamiento de elementos de carácter social en el sistema informativo contable, con un abundante desarrollo teórico pero una escasa aplicación práctica. A pesar de ello entendemos que no deben omitirse cuando se realiza un análisis teórico de las distintas alternativas contables para el reflejo de la responsabilidad social.

La normalización contable española no establece ningún estado contable específico que refleje la responsabilidad social. Solamente en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, cuya inclusión en la memoria es voluntaria para las empresas auditadas, aparece la magnitud valor añadido como reflejo de la riqueza generada por la empresa.

No obstante, las cuentas anuales han ido incorporando poco a poco información de base social, principalmente de personal y medio ambiente, siendo la memoria, la cuenta anual con mayor contenido de base social, debido al formato menos rígido en cuanto a la presentación de la información. Si bien, es la información de carácter voluntario, en mayor medida, donde las empresas incluyen este tipo de información, siendo empresas con cierta dimensión las que suministran informes de carácter voluntario.

La distribución de la riqueza generada por la empresa entre los distintos grupos sociales que han contribuido a su generación es un aspecto de interés en la información de tipo social,

como comprobaremos a lo largo de este capítulo y que además, encuentra una justificación teórica en las teorías de la empresa basadas en la concepción de la misma como una coalición de intereses. No obstante, es un tema poco tratado en la información contable.

El estado de valor añadido muestra este tipo de información con datos obtenidos de las cuentas anuales, por lo que se convierte en un instrumento expresivo de la responsabilidad social de la empresa, donde la información aparece cuantificada. Otro instrumento interesante que muestra la generación y distribución del excedente empresarial es el excedente de productividad global, si bien su elaboración necesita datos proporcionados por la contabilidad de costes, lo que en cierta forma limita su elaboración.

2.1. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CONTABILIDAD

En los años setenta la contabilidad comienza a preocuparse por reflejar la responsabilidad de la empresa ante la sociedad en su conjunto, es decir, ante los distintos estamentos o grupos sociales que la forman y no sólo ante sus propietarios. En este sentido Cañibano (1987) señala: *"los cambios sociales afectan muy sensiblemente al papel que ha de jugar la empresa en su correspondiente entorno, de ahí que tan importante vehículo de comunicación como son sus cuentas periódicas, forzosamente deban verse afectados, tanto en su forma y contenido como difusión"*.

En opinión de Túa y Gonzalo (1987) la incorporación del concepto de responsabilidad social en los planteamientos de la contabilidad ha producido los siguientes cambios:

- Ampliación considerable del número de usuarios interesados en la misma.
- Ampliación del propio contenido de los datos suministrados.
- Introducción, dentro de la propia definición científica de la contabilidad, de elementos, que de forma más o menos directa, aluden a su dimensión social.
- Variación de los planteamientos teóricos de la contabilidad -en especial del postulado de entidad-, los cuales han sufrido también el impacto de la responsabilidad social.
- Incremento de la importancia de la información financiera en el desarrollo económico actual, lo cual justifica por sí solo la dimensión social de la contabilidad en el mundo presente.

Por tanto, la contabilidad ha experimentado profundos cambios en sus objetivos a lo largo del presente siglo, cambios que han sido debidos a su interdependencia con el entorno en el que opera, como consecuencia de su carácter de ciencia social. Surge, de esta forma, la información financiera de base social o información sobre responsabilidad social.

En 1966 la declaración "A Statement of Basic Accounting Theory" de la American Accounting Association (AAA, 1966) establece como una de las finalidades de la información suministrada por la contabilidad la de facilitar las funciones y controles sociales, es decir, comienza a dejarse sentir de forma expresa la utilidad de la información contable como medio a través del cual la sociedad puede ejercer su función de control sobre la empresa.

En este época se define la contabilidad como el proceso de identificar, medir y comunicar la información económica, que permite juicios y decisiones informados a sus usuarios (AAA, 1966, p. 1). El usuario se convierte en el determinante de la información a incluir en los estados financieros, cuyo contenido se establece a partir de los posibles requerimientos de sus destinatarios. Objetivos de la información financiera y necesidades informativas de los usuarios constituyen, el punto clave del itinerario deductivo que lleva a fijar las reglas con las que se confeccionan las cuentas anuales (Túa, 1989).

Posteriormente, aparece el Statemente nº 4 del American Institute of Certified Public Accountants (AICPA, 1970) en el que no se ponen de manifiesto especiales inquietudes por los aspectos sociales de la información contable, quizás se debe a que el enfoque es puramente profesional y a que el entorno no había logrado aún la sensibilización y canales de presión adecuados.

En 1973 el "Informe Trueblood" (AICPA, 1973) refleja las nuevas orientaciones de las normas contables, pero no se hace mención expresa a algo que había sido anticipado por la AAA, y que va a ser una constante en todas las manifestaciones posteriores, es decir, a la consideración de la sociedad en general como usuario de los estados financieros.

En 1975 el Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW) emite su "Corporate Report"⁶³ en el que se realizan unos planteamientos muy innovadores. Este informe se aparta de la concepción basada en la maximización del beneficio y adopta una postura más acorde con la noción actual de empresa, en la que concurren diferentes intereses, todos los cuales deben ser satisfechos por la información financiera que, a su vez, debe poner de manifiesto la manera en que estos intereses reciben un trato equilibrado para provecho de toda la comunidad.

A diferencia del "Informe Trueblood" en el que el concepto de usuario se limita básicamente a inversores y acreedores, el del "Corporate Report" es mucho más amplio, puesto que considera distintos grupos específicos de usuarios, sin ningún tipo de prioridad entre ellos y, en último término, a la sociedad en general. Al usuario se le concibe como cualquier persona que tenga un derecho razonable de información desde la perspectiva de la responsabilidad pública de la unidad económica. Además, en el "Corporate Report", la información financiera se concibe en un

⁶³ Un amplio desarrollo del contenido de este informe se puede ver en Túa (1983, p. 791-809).

sentido amplio, no se refiere sólo a la situación y resultados de la entidad, sino también a sus actividades y al entorno en que opera. Por tanto, aunque ambos trabajos tengan en común resaltar la utilidad de la información empresarial para cubrir las necesidades de los usuarios, el "Corporate Report" da una mayor importancia a los aspectos sociales de la empresa que el informe "Trublood", y en consecuencia, a nuestro modo de ver, se adapta mejor a las demandas informativas de las empresas.

El "Corporate Report" recomienda como estados complementarios a los estados financieros los siguientes:

- Estado de valor añadido;
- Estado de empleo;
- Estado de transacciones monetarias con el gobierno;
- Estado de perspectivas y pronósticos de futuro;
- Estado de los objetivos de la empresa.

De estos estados aquellos que tienen un mayor interés desde el punto de vista social son los dos primeros y el último. El "estado de empleo" incluye aquella información cuya finalidad es mostrar la cuantía y composición de la fuerza de trabajo ligada a la entidad, así como los costes y sacrificios de cualquier índole incurridos a su favor, como consecuencia de que la empresa está compuesta de recursos monetarios, materiales y humanos. Sin embargo, el mismo no hace referencia a la valoración de los recursos humanos debido a su dificultad (cuadro 1 del anexo).

El propósito del "estado de valor añadido" es mostrar el reparto del excedente generado entre los trabajadores, el Estado, los suministradores de capital, los prestamistas y la autofinanciación. El "estado de objetivos de la empresa" además de recoger los objetivos y fines estratégicos de la empresa a medio plazo debe proporcionar información relativa al entorno, empleo, cuestiones de carácter social, etc., entre otras.

En 1979 se publica un trabajo del Research Committee del Institute of Chartered Accountants in England and Wales⁶⁴ que constituye la respuesta de las inquietudes puestas de manifiesto en el "Corporate Report" en lo referente a la inclusión en las cuentas anuales de información acerca de los recursos humanos y políticas de empleo, de contenido interesante no sólo para empleados sino también para accionistas y otros grupos interesados en la empresa.

Entre las conclusiones de este trabajo hay que reseñar las siguientes:

⁶⁴ Thompson y Knell (1979).

- Se cuestiona el que los estados financieros anuales constituyan el medio más práctico y relevante para incluir este tipo de información.
- Se reconoce que la publicación de un coherente y completo conjunto de información acerca de aspectos relacionados con el empleo, puede servir a otros importantes propósitos.
- Existen importantes problemas de definiciones y otras especificaciones acerca del estado de empleo, debiendo resolverse asimismo si su contenido es válido para realizar comparaciones interempresas e incluso dentro de la misma entidad.

En 1978, se publica el SFAC n°1, del Financial Accounting Standards Board (FASB,1978) en el que se observa un cierto paralelismo con el "Informe Trueblood", lo que de hecho se traduce en una identificación similar de los tipos de usuarios, pudiendo considerarse menos avanzado desde la perspectiva social que el pronunciamiento del ICAEW.

En el ámbito anglosajón, aunque de menor importancia que el ICAEW, se sitúa el Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) que publicó en 1980 su "Corporate Reporting: its Future Evolution". La declaración del CICA considera una amplia gama de usuarios que representa a todas las fuerzas sociales y a la propia sociedad en general. Es una línea más acorde con el ICAEW que con las organizaciones americanas.

En el marco internacional, el International Accounting Standards Committee (IASC), con su "Marco conceptual de preparación y de presentación de estados financieros"⁶⁵ lo que hace es ratificar un proceso ya iniciado por algunas organizaciones profesionales, reconociendo a la sociedad en general como usuario de los estados financieros de las unidades económicas.

En España, hay que mencionar a la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1992a, p.6) que señala que la información contable interesa al Estado, propietarios del capital, administradores, acreedores, trabajadores, consumidores, etc.

En resumen, los aspectos más característicos de la emisión de normas contables en la actualidad serían (Prado *et al.*, 1991):

- Notable incremento de la información requerida de las empresas. En nuestro país este hecho queda patente con la no muy lejana reforma de la legislación mercantil⁶⁶.

⁶⁵ El Marco Conceptual del IASC se puede consultar en el libro de la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad editado por el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España (1993).

⁶⁶ La Ley 19/1989, ha supuesto importantes modificaciones en el régimen legal sobre información contable de las empresas.

- Ampliación del ámbito de la regulación que trata de adaptar normas que rigen la elaboración y comunicación de estados financieros a los cambios que experimenta el entorno en el que opera la empresa.
- Ampliación del espectro de partícipes en la elaboración de normas.
- Especial consideración al debate público.
- Consideración de nuevos aspectos de las normas como los de carácter económico.
- Consideración de aspectos tan importantes como la responsabilidad social de la empresa.

La evolución por la que ha atravesado la contabilidad pone de manifiesto su vinculación a las circunstancias del entorno que rodea a la empresa. La contabilidad ha pasado de ser un instrumento de registro, con un enfoque legalista al servicio del propietario, a convertirse en una disciplina científica de marcado carácter social. Esta situación se ha alcanzado a partir de la importancia de la contabilidad como información para la toma de decisiones, que ha estado condicionado por el propio cambio de la concepción social de la empresa. A medida que cambia el concepto de empresa, se amplía el círculo de interesados en la información contable, llegándose a una etapa en que la contabilidad incluye no sólo información financiera sino también social destinada a toda la colectividad (Túa, 1988).

Por tanto, los cambios experimentados por la empresa han motivado importantes cambios en los objetivos y fines de la información contable, pasando a ocupar los aspectos sociales un lugar destacado. En este sentido, se observa desde 1975 una creciente preocupación por incluir en la información contable elementos sociales relacionados, principalmente, con los recursos humanos. Si bien, se presentan dificultades a la hora de instrumentar este tipo de información, que puede tener carácter cuantitativo (monetario o no monetario) o descriptivo y puede formar parte de los estados financieros o presentarse de forma separada.

2.1.1. LA CONTABILIDAD SOCIAL

La Contabilidad Social o también llamada Contabilidad Socioeconómica surge para dar respuesta a las nuevas demandas de información que se le hacen a la empresa. Esta contabilidad debe abarcar tanto aspectos sociales como económicos. Las distintas aproximaciones de la contabilidad a la responsabilidad social se ha realizado, desde los años setenta, bajo tres paradigmas: beneficio verdadero, utilidad para la toma de decisiones e informe sobre la responsabilidad social de la empresa (cuadro 3).

En nuestra opinión, la incorporación de elementos de carácter social en el sistema informativo contable no se justifica bajo ningún paradigma de forma individual sino bajo la

conjunción de los tres. La aceptación por parte de la empresa de la idea de responsabilidad social implica la comunicación de información social, si bien, entendemos que la misma debe ser útil para la toma de decisiones, no sólo cara a los inversores sino a otros agentes sociales como pueden ser trabajadores, clientes, Estado, etc. Por otra parte, aunque el planteamiento del beneficio verdadero nos parece adecuado desde una perspectiva social, entendemos que existen otras magnitudes, “a caballo” entre lo que es el beneficio económico y este beneficio verdadero, como puede ser el valor añadido, que expresen también, de forma adecuada el carácter social del excedente empresarial.

CUADRO 3: APROXIMACIONES DE LA CONTABILIDAD A LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

	PARADIGMA DEL BENEFICIO VERDADERO	PARADIGMA DE LA UTILIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES	PARADIGMA DEL INFORME SOBRE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
CARACTERÍSTICAS	Objetivo de la contabilidad es identificar y medir la contribución social neta de la empresa, incluyendo las externalidades producidas por la misma. Calcular un resultado social.	La justificación de la Contabilidad Social esta en la utilidad para la toma de decisiones, principalmente cara a los accionistas. La publicación de este tipo de información debería reflejarse en la cotización de las acciones si realmente tiene contenido informativo para el accionista*.	El objetivo de la presentación de información social es ayudar a rendir cuentas y cumplir con la responsabilidad social de la empresa. La información debe estar disponible sin cuestionarse el uso que se realice de ella.
AUTORES	- Ramanathan (1976) - Estes (1972)	- Belkaoui (1984) - AICPA (1973)	- Gray <i>et al.</i> (1987, 1988) - Corporate Report (ICAEW 1975) - Mathews (1993)
LIMITACIONES	Dificultad para medir costes y beneficios sociales	Escasa evidencia de la utilidad de la información social para los inversores Relación coste/beneficio mala	Falta de exactitud y objetividad del informe social. La información social puede responder a determinados intereses, debido a la dificultad de establecer quién tiene derecho a la misma. Es necesario otros vínculos de comunicación de la información social que no sean los informes anuales.

* El trabajo de Peyró (1995, p.52) realiza un amplio análisis de las distintas investigaciones empíricas que intentan comprobar si el mercado de capitales considera este tipo de información.

Cea (1980) distingue tres opciones para la información de tipo social:

- a. La primera engloba aquellos intentos que realizan una nueva disposición de la información contenida en los registros contables convencionales, al efecto de resaltar determinados aspectos sociales. En esta concepción cabe distinguir dos posibilidades: por

un lado, la mera reclasificación de la información contable, presentando por separado la de naturaleza social; por otro, el estudio de la composición y distribución del excedente generado por la actividad empresarial, entendido en sentido amplio, de manera que pueden incluirse aquí los análisis del valor añadido y del excedente de productividad global o surplus.

b. Un segundo grupo de propuestas, tratan de poner de manifiesto datos de naturaleza social, procedentes del sistema informativo de la empresa, que con frecuencia se amplían para cumplir este requerimiento, sin que necesariamente su origen sean los registros contables propiamente dichos. Predomina en este conjunto la información descriptiva, con apoyo de ratios, gráficos y otros instrumentos estadísticos.

c. La tercera y más ambiciosa de las posibilidades parte de los conceptos teóricos de la economía del bienestar e intenta calcular y reflejar las economías y deseconomías vertidas por la empresa al entorno que la rodea. Esta última versión encierra el germen de una auténtica contabilidad social en el sentido más estricto de manera que las otras dos no son sino pasos intermedios.

Bajo nuestro punto de vista, la primera alternativa descrita por Cea (1980) incluiría también, lo que se denomina el estado de renta social. El mismo toma como base el valor añadido generado por la empresa y añade los beneficios no incluidos (intereses benéficos y proyectos de conservación) y los costes externos impuestos a la sociedad por la empresa (externalidades) (Gray *et al.*, 1987, p.119). En la segunda opción se pueden integrar los informes narrativos, los resúmenes estadísticos y los indicadores sociales⁶⁷.

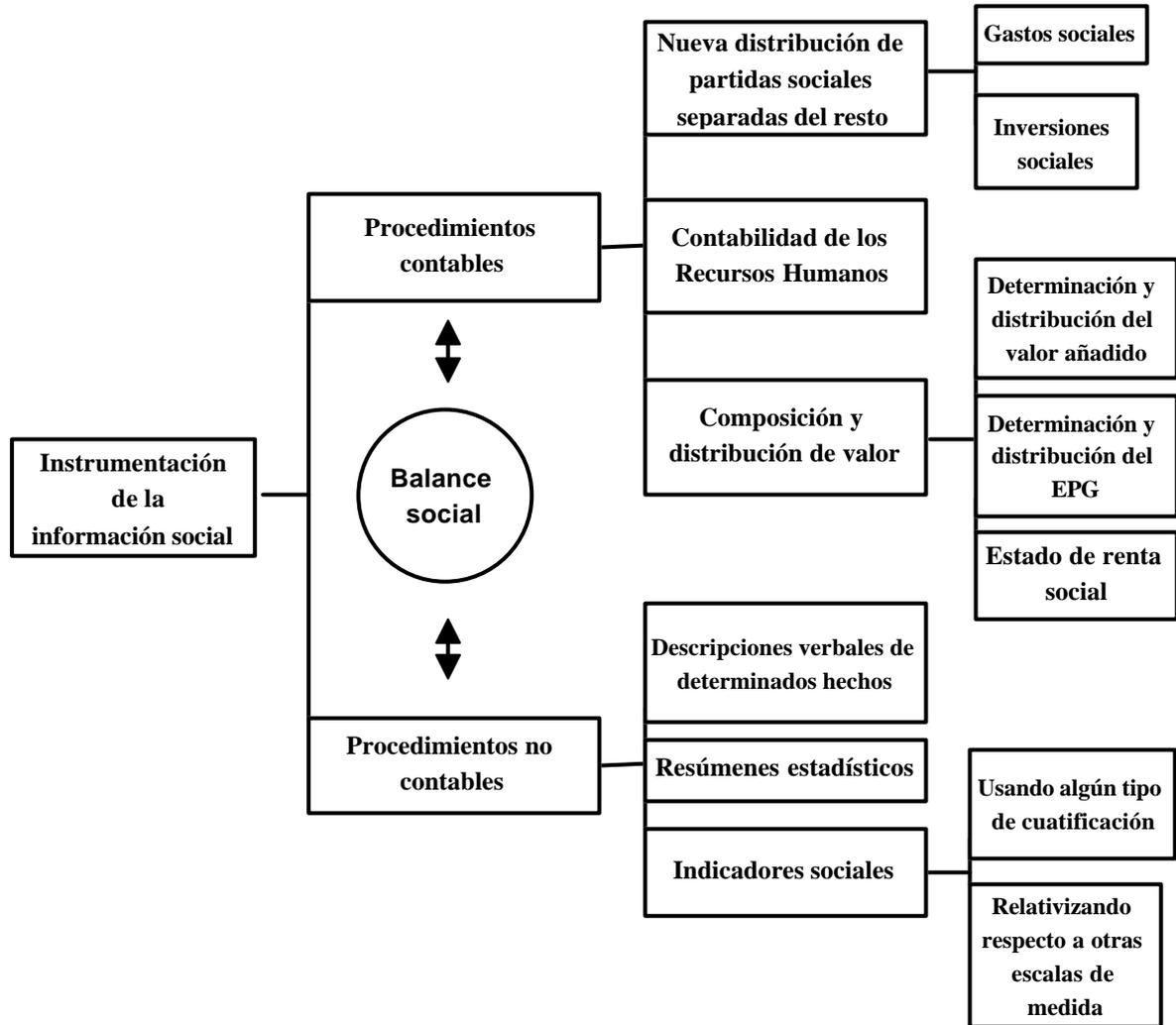
Por tanto, dos tipos de procedimientos suelen distinguirse en la instrumentación de la información social; procedimientos contables y no contables. Los primeros incluyen las técnicas que intentan llevar a cabo una cuantificación de la realidad social en términos monetarios a través de los principios y normas contables clásicas. Los segundos se basan en la instrumentación de la información social a través de indicadores de la realidad social, distintos a los datos contables. Asimismo, habría que señalar que existen instrumentos de comunicación de información social donde se pueden adoptar ambos tipos de procedimientos, como es el caso del balance social (ver figura 6).

Si bien somos conscientes de que la óptica de los procedimientos contables como forma de instrumentar la información de tipo social es menos ambiciosa que aquella que se basa en indicadores de la realidad social distintos a los datos contables, situamos nuestra investigación en

⁶⁷ Los informes narrativos recogen los problemas y logros en cuestiones sociales. Los resúmenes estadísticos incorporan datos estadísticos principalmente sobre aspectos laborales (accidentes, absentismo, composición de la plantilla por sexo, etc.) y del impacto en el entorno (depuración de vertidos, consumo de energía, etc.). Los indicadores sociales muestran la descripción que realiza la empresa de la sociedad respecto a una serie de materias como puede ser la salud, la educación, enseñanza, calidad de vida del trabajador, etc.

el primero de los planteamientos entendiendo que es una postura válida para reflejar la responsabilidad de la empresa y con muchas menos dificultades prácticas, al estar basada en la información recogida en los estados contables.

FIGURA 6: INSTRUMENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN SOCIAL



Fuente: Adaptado de Gallizo (1990, p. 131).

Ante los planteamientos anteriores, existen ciertas dificultades a la hora de definir lo que se entiende por Contabilidad Social y de delimitar su ámbito de aplicación que puede ser bastante amplio⁶⁸: beneficio social, sensibilidad al entorno natural y humano, crecimiento, preocupación ante las necesidades del consumidor, distribución equitativa de los beneficios, dinámica de la estructura empresarial, trato con los empleados, conducta legal y ética, etc., e incluso contabilidad de recursos humanos (Túa, 1983, p. 873).

⁶⁸ Se puede consultar el trabajo de Garrido y Rodríguez Carrasco (1980), en el que se recogen de forma detallada distintos enfoques de la Contabilidad Social.

Pedreira (1980) la define como aquella rama de la ciencia contable que analiza, registra y describe las operaciones de contenido socioeconómico.

Marqués (1982) entiende que la Contabilidad Social trata de prever, de medir y de dar cuenta de los diversos flujos que se establecen entre el ente empresa y el ente sociedad o sus diferentes subgrupos.

Ramanathan (1976) define la Contabilidad Social como: *"...el proceso de seleccionar variables y de desarrollar procedimientos de medida expresivos del comportamiento social de la empresa, produciendo información útil para evaluar aquel comportamiento y comunicándola a los grupos sociales interesados, tanto externos como internos"*.

De las distintas definiciones podemos resumir los objetivos de la Contabilidad Social en:

- Identificar y medir la contribución social de la empresa en un ejercicio, a través de procedimientos contables o no contables.
- Determinar si las políticas de la empresa que afectan directamente a los individuos, comunidades y grupos sociales son consistentes con las aspiraciones de los mismos.
- Suministrar información relevante sobre los objetivos, políticas, programas, comportamiento y contribuciones de la empresa a los fines sociales, de tal manera que resulte útil para la toma de decisiones.

Hoy en día, el ámbito de la Contabilidad Social se amplía recogiendo nuevas tendencias que intentan aunar los objetivos sociales del sector público y del sector privado bajo una información específica (Mathews y Perera, 1991)⁶⁹. No obstante, los principales aspectos de la misma siguen siendo aquellos relacionados con el personal y con el medio ambiente.

La mayor parte de las posturas a favor de la comunicación por parte de las empresas de información de tipo social se enmarcan en el campo doctrinal por lo que la normalización contable no se ha preocupado por la formulación de criterios para su elaboración y presentación en los estados contables. Ello supone que la presentación de este tipo de información se realice en forma de información voluntaria (Moneva y Llena, 1996a). No obstante, parece que estos aspectos comienzan a ser tenidos en cuenta en la normalización internacional.

⁶⁹ Cfr. Moneva y Llena (1996a).

En este sentido hay que mencionar los trabajos del Grupo Intergubernamental de Trabajo de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes (ISAR)⁷⁰, que trata de obtener un marco de información medioambiental para las empresas multinacionales.

Una encuesta realizada sobre 222 empresas (dos de ellas españolas, REPSOL Y SEAT) encargada por el ISAR al Centro de Empresas Multinacionales de la ONU, acerca de la divulgación de información sobre el medio ambiente⁷¹ puso de manifiesto que la divulgación de este tipo de información sigue siendo cualitativa, descriptiva, parcial y difícil de comparar. Se contó con escasa información cuantitativa, lo que impide la evaluación de los rendimientos de la empresa en lo relativo al medio ambiente y menos aún la repercusión en sus resultados financieros de las actividades relacionadas con el medio ambiente. No obstante, la mayoría de las empresas, el 68 por 100, dieron algún tipo de información medioambiental, lo que pone de manifiesto la preocupación de las mismas por la repercusión de su actividad en el medio ambiente.

Otros orientaciones sobre la inclusión de aspectos medioambientales en la información financiera a elaborar por las empresas han sido las siguientes (Moneva, 1996):

- El sistema de Eco-Auditoría y Eco-Gestión propuesto en la Unión Europea (CE, 1993), que permite la participación voluntaria de las empresas para la evaluación y mejora de los resultados de las actividades en relación con el medio ambiente y facilitar la correspondiente información al público.
- Normas de Securities Exchange Comisión (SEC) de los Estados Unidos de las Sociedades que cotizan en bolsa. Normas 5 y 14 del Financial Accounting Standards Board (FASB).
- Los trabajos de la Federación Europea de Expertos Contables (FEE) en 1993 y diversos trabajos en curso del Forum Consultivo de la Contabilidad de la Comisión de las Comunidades Europeas (FCC) y del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC).

En nuestro país las normas de adaptación del PGC de 1973 a las empresas de la minería del carbón introdujeron en el cuadro de cuentas un apartado específico para registrar las

⁷⁰ El ISAR se creó mediante Resolución 1982/67 de 27 de octubre, del Consejo Económico y Social de la ONU. El artículo de López Rodríguez (1993) explica con todo detalle la labor realizada por este organismo.

⁷¹ Informe del Secretario General E/C. 10/AC. 3/1992/1. Este informe está reproducido en la Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 75, abril-junio, 1993, pp. 419-457.

inversiones empresariales realizadas en favor del medio ambiente, la restauración y la protección de la naturaleza⁷².

La CEOE consideró en un principio las medidas atenuadoras de la contaminación como gastos del ejercicio para, posteriormente modificar este criterio y considerarlas como inversiones medioambientales. Idéntico criterio adopta el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (Fernández Cuesta, 1992).

Hay que mencionar el trabajo de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas sobre Contabilidad de Gestión Medioambiental, siendo uno de sus objetivos el de sensibilizar a los directivos empresariales sobre la importancia del medio ambiente y ofrecerles unas pautas metodológicas y de cuantificación de esta vertiente de la gestión medioambiental (AECA, 1996a, p.15).

Una cuestión a resolver es la determinación de contenido y formato de la información de base social que se debe comunicar por la empresa. Como comentamos anteriormente este tipo de información se encuentra ubicada normalmente en la información voluntaria por lo que no existen formatos normalizados. Por otra parte, los tipos de información social más difundida son (Adams *et al.*, 1995; Moneva y Llena, 1996a):

a. Información sobre personal o laboral. Esta, a su vez, puede ser (Gray *et al.*, 1987, cap. 8 y 9):

- Información para empleados: ganancias esperadas previsibles para el empleado, seguridad y salud en el puesto de trabajo, participación en la riqueza generada, calidad del centro de trabajo, beneficios complementarios).
- Información sobre recursos humanos (inversión en adquisición o entrada de capital humano, inversión en formación, valoración asignada por la empresa al conjunto de recursos humanos).
- Información sobre la democracia industrial (información para empleados referida a la utilización de datos por los trabajadores para la negociación colectiva o para situaciones específicas, como cierre de plantas o despidos colectivos).

⁷² La orden de 10 de febrero de 1984 aprueba las normas de adaptación del PGC a las empresas de la minería del carbón (BOE de 6 de marzo de 1984). Esta adaptación sectorial sigue vigente en la actualidad en todos aquellos aspectos que no se opongan a lo dispuesto en el Código de Comercio, TRLSA y PGC, según la disposición transitoria segunda del Real Decreto 1643/1990, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

b. Información sobre la labor social o información ética: comprendería aspectos como la integración de minorías, concesión de premios, patrocinios, integración de discapacitados, etc.

c. Información financiera medioambiental (cumplimiento de la normativa vigente, ahorro energético, inversiones en I+D para disminuir aspectos negativos del impacto ambiental, auditoría medioambiental, etc.).

Delimitado lo que se entiende por información social y los distintas técnicas de representación de este tipo de información, pasamos a analizar dos parcelas de la contabilidad que, a nuestro juicio, constituyen ejemplos importantes en la comunicación de este tipo de información: balance social y contabilidad de los recursos humanos.

2.2. EL BALANCE SOCIAL

2.2.1. CONCEPTO Y JUSTIFICACIÓN DEL BALANCE SOCIAL

La asunción por la empresa de su responsabilidad social hace necesario crear un sistema capaz de evaluar y cuantificar las realizaciones sociales de la empresa, sobre todo cuando no inciden directamente en lo contemplado por la contabilidad tradicional.

En este sentido, el balance social⁷³ toma como punto de partida la visión de la empresa como un todo en el que se conjugan distintos factores y elementos para la producción y el intercambio de bienes y servicios, informando de los efectos de la actividad empresarial sobre los distintos agentes sociales.

Se puede decir que el balance social surge en la segunda mitad de la década de los sesenta y comienzo de los años setenta, considerándose Estados Unidos como el país pionero siendo el American Institute of Certified Public Accountants (1977) el que realizó los principales avances teóricos en el tema.

El término balance social no se puede entender en un sentido único, pues si bien tiene como denominador común informar sobre la realidad social de la empresa presenta una gama de enfoques diferentes, en función del grado de cuantificación, de sus destinatarios, de su metodología, etc. Hace referencia a diversas técnicas, modelos, sistemas y procedimientos que pretenden evaluar, medir y contrastar las realizaciones y la situación de la empresa en el ámbito social.

⁷³ En Estados Unidos se denomina "Social Audit", en Alemania "Sozialbilanz", en Francia "Bilan Social" y en Gran Bretaña "Social Accounting".

Como señala Sáenz de Miera en el prólogo al libro de Chevalier (1977, p.13), lo primero que evoca el término acuñado, balance, "*confrontación del activo y del pasivo para averiguar el estado de los negocios o del caudal*", es su paralelismo con el balance económico y por lo tanto el intento de promover el compromiso social de la empresa al mismo nivel que su compromiso económico o cuantificar y juzgar de forma precisa y objetiva la situación social.

Sin embargo, García Echevarría (1982, p. 81) habla de "presentación de cuentas sociales" refiriéndose a un sistema de información empresarial que, junto con las cuentas mercantiles clásicas establece, tanto en una dimensión interna como externa, una información integral sobre las prestaciones económicas y sociales que ofrece la empresa o institución específica a la sociedad, y ello dentro del marco de las propias actividades empresariales como eje de todo sistema de información.

Keller (1983) señala que el balance social surge de la necesidad de la empresa de:

- Responder a las críticas sociales.
- Conocer el contenido de los nuevos problemas suscitados.
- Incorporar ese conocimiento en la gestión y toma de decisiones.
- Establecer un canal de diálogo con los agentes implicados.

Valle (1980) señala también, cuatro causas que han contribuido al nacimiento del balance social:

- El que la empresa se haya visto fuertemente contestada tanto en su planteamiento como en su estructura.
- El surgimiento con fuerza del concepto de responsabilidad social.
- La consideración del balance social como un útil apreciado por todos los partícipes o componentes sociales.
- La necesidad de informar, primordial en nuestro días.

Los elementos caracterizadores del balance social responden a dos categorías: (Castillo, 1986):

A. Elementos políticos o de contenido valorativo, cuya configuración viene condicionada por juicios de valor, por la cultura organizativa y la filosofía empresarial:

- a.** Finalidad del balance social: cumplimiento de obligación legal, justificación y defensa de la empresa, concertación social y negociación interna, expresión de la responsabilidad social, elemento de planificación, gestión y control social en la empresa.

- b.** Ámbito de análisis que cubre el balance social: puede ser interno, externo o ambos⁷⁴.
- c.** Grado de participación y responsabilidad en la elaboración del balance social que puede ser por la Dirección de la empresa, o bien por un comité creado al efecto o por asesores.
- d.** Destinatarios de la información social: agentes internos o externos.

B. Elementos técnicos o de índole práctico, como conjunto de métodos y sistemas de recogida, elaboración, presentación y agregación de la información.

- a.** Recogida de la información. La recogida de la información puede hacerse a través de fuentes internas o externas.
- b.** Grado de cuantificación de la información⁷⁵, que puede ser: Cuantitativa monetaria (valoración en términos económicos de la eficiencia social); cuantitativa no monetaria (indicadores sociales cuantitativos en valores absolutos y relativos y cualitativa o descriptiva).
- c.** Formas de presentación que hacen referencia al carácter contable o no contable del modelo.
 - c.1.** Aproximaciones contables.: Adaptación de técnicas contables clásicas al objeto social. Incluye, a su vez, el análisis en términos de costes y el análisis de la distribución de los resultados de la actividad económica (valor añadido y excedente de productividad global); Análisis coste-beneficio social.
 - c.2.** Aproximaciones no contables: Cuadro de mandos sociales y pirámide de ratios sociales.
- d.** Posibilidades de agregación y síntesis, es decir de facilitar una magnitud sintética expresiva de la eficiencia social global, tal y como el resultado o la rentabilidad lo son de la eficiencia económica. A este respecto, los planteamientos cuantitativos monetarios y contables ofrecen un resultado social o saldo neto de la eficiencia socioeconómica, aunque su significatividad y objetividad es bastante discutible.

⁷⁴ En EE.UU los balances sociales se centran más en el comportamiento de la empresa hacia el exterior, mientras que en Europa se orientan más hacia los aspectos internos de la organización.

⁷⁵ Atendiendo al grado de cuantificación, EE.UU. es quién ha realizado un mayor esfuerzo por cuantificar lo social, expresando en dólares y en términos coste-beneficio las ventajas y los prejuicios sociales causados por la empresa. En el extremo opuesto, estarían aquellos balances sociales que se concretan en un informe estilo literario, es el caso de algunas sociedades alemanas. Y en un punto intermedio estarían aquellos balances sociales que intentan medir lo que es medible sin pretender cuantificar lo que no es cuantificable.

A modo de resumen se puede decir que existen dos grandes dimensiones de la concepción técnica del balance social (García Echevarría, 1982, p. 105)⁷⁶:

- a. Balances sociales unidimensionales o sistemas de información cuantitativa que tratan de reducir a una dimensión monetaria los costes y utilidades sociales que producen las prestaciones de la sociedad
- b. Balances sociales multidimensionales o sistemas de información que combinan informes verbales, información cualitativa y cuantitativa, aspectos monetarios y no monetarios.

2.2.2. DISTINTAS CONCEPCIONES ACERCA DEL BALANCE SOCIAL

De acuerdo con Dierkes (1978)⁷⁷ podemos clasificar las distintas concepciones del balance social en tres grupos:

- a. Un primer grupo haría referencia a aquellas teorías que pretende un análisis exhaustivo de los costes sociales y de todas las externalidades que implica la realización de los mismos. Esta concepción arranca de la construcción en paralelo de los sistemas de contabilidad financieros, estableciendo una cuenta social y desarrollando al mismo tiempo, un sistema de información en base a una cuenta de pérdidas y ganancias sociales. El objetivo es llegar a un informe de beneficio social neto de la empresa⁷⁸.

A este tipo de balance social se le efectúa una serie de críticas (Claver y Gómez, 1987):

- Demasiado interés en mostrar los flujos sociales en términos monetarios, cuando existen acciones sociales de difícil cuantificación tanto monetaria como no monetaria.
 - Las hipótesis para su cálculo son rígidas y restrictivas.
- b. El segundo de los grupos se centra en todos los planteamientos correspondientes a los indicadores sociales. Sigue las mismas orientaciones teóricas que la teoría del bienestar pero busca un concepto diferente desarrollando la medición de la empresa en base a indicadores sociales. Lo que se elabora es un sistema de indicadores a nivel de empresa

⁷⁶ Este autor recoge de forma extensa distintos planteamientos y tendencias del Balance Social.

⁷⁷ Cfr. Serrano (1981, p. 165).

⁷⁸ Un ejemplo de este tipo de balance es el de la empresa *Abt Associates Inc.* Esta empresa presenta en términos monetarios un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias sociales. Al mismo tiempo que se determina una cuenta de resultados económicos financieros, que surge al agregar los resultados netos sociales elaborados parcialmente para cada grupo social, se tiene en cuenta también el balance social, y se calcula el resultado social de la empresa en el periodo considerado. Una reproducción del balance de esta empresa para los años 1973 y 1974 se puede ver en Ortigueira (1979).

buscando la medición de la aportación de la empresa a la calidad de vida en áreas específicas⁷⁹.

Estos modelos de balances sociales basados en indicadores plantean algunos problemas:

- Sólo puede desarrollarse de forma adicional a los informes financieros existentes y no como parte de un sistema integral.
- Los indicadores tienen que ser lo suficientemente desagregables como para poder ser utilizados en las distintas áreas y en distintos niveles.
- Necesidad de realizar, en muchas ocasiones, encuestas de opinión para confeccionar los indicadores, con los elevados costes que ello supone.

En cuanto a los indicadores sociales, éstos se pueden clasificar de acuerdo a criterios muy diversos. A los efectos del balance social la clasificación podría ser la que se muestra en el cuadro 4.

CUADRO 4: CLASIFICACIÓN DE INDICADORES SOCIALES

SEGÚN EL TIPO DE INFORMACIÓN	SEGÚN EL OBJETO DE LA MEDICIÓN	SEGÚN LA FINALIDAD DE LA INFORMACIÓN
Indicadores cualitativos	Indicadores físicos	Indicadores de situación: reflejan una parcela de la realidad social en un momento determinado.
Indicadores cuantitativos	Indicadores humanos	Indicadores de resultado: valora cuantitativamente o cualitativamente el cumplimiento del objeto social.
	Indicadores monetarios	Indicadores de gasto: refleja el coste originado en el cumplimiento del objetivo marcado.
		Indicadores de comportamiento: refleja actitudes con las que es acogida la política desarrollada por la empresa.

Fuente: Basado en Serrano (1981 p. 159).

⁷⁹ Un ejemplo de balance social con indicadores no monetario es el establecido en la Ley francesa de 12 de julio de 1977 que obliga a presentar balance social cuando el número habitual de trabajadores es superior a 300. La traducción al español de esta ley se puede ver en Serrano (1981, pp. 375-382). Otros ejemplos de balances sociales con indicadores son el de las empresas *Singer* de Francia (se puede ver en Claver y Gómez, 1987) y *Steag* de Alemania (una reproducción del mismo está en Ortigueira, 1979). En España Parra (1993) y Muñoz Colomina (1987) se identifican con esta forma de presentar la información de base social.

La elección de los indicadores más adecuados para analizar la actividad de la empresa debe basarse en criterios lo más objetivos posibles, aceptables tanto para la empresa como para los agentes sociales.

Estos modelos, presentan una ventaja sobre los anteriores, pues no buscan un denominador común de las incidencias empresariales, sino que cada indicador en sí mismo pretende analizar un aspecto concreto de la actividad de la empresa. Sin embargo, a través de estos modelos no resulta posible presentar un resultado global de la actividad social de la empresa.

C. Planteamientos en torno a la fijación de un sistema de objetivos empresariales. Se trata de construir un sistema que esté caracterizado por la determinación de las áreas de actividad de la empresa con el entorno, de la operatividad que debe darse a la construcción de ese sistema de información y de las posibilidades de identificación y valoración de sus consecuencias. Con él se pretende evitar los problemas de los dos enfoques anteriores.

Es una vía intermedia basada en el cumplimiento por la empresa de determinados objetivos sociales. Las dificultades están a la hora de determinar los criterios para fijar los objetivos, así como los mismos⁸⁰.

Por tanto, se pueden distinguir, de forma genérica, tres conceptos sobre el balance social de la empresa; planteamientos que se vinculan a realizar cálculos sobre la utilidad social de la actividad empresarial, concepciones que se basan en una ampliación de la información social de la empresa, y finalmente otra línea que se basa en la especificación de los objetivos económicos y sociales de la empresa.

La elección de un criterio u otro es una cuestión relativa que va a depender de las características específicas de la empresa cuyas actividades se pretenden valorar. Incluso se podría adoptar un criterio mixto que combine las distintas alternativas.

2.2.3. EXPERIENCIAS DEL BALANCE SOCIAL: ESPAÑA Y OTROS PAÍSES

2.2.3.1. El balance social en España

España ha estado influida por las teorías francesas del balance social⁸¹. El balance social francés recopila en un documento los principales datos cifrados permitiendo apreciar la situación

⁸⁰ Ejemplos de este tipo de balance son los de *Deutsche Shell A.G.* y *Cooperativa Suiza Migros*. Están desarrollados en García Echevarría (1982, p. 105).

de la empresa en el campo social, registrar las realizaciones efectuadas y medir los cambios ocurridos en el último ejercicio y los dos años precedentes. El balance centra su información en el grupo de los trabajadores, lo que supone un concepto de balance social bastante restringido.

En España no hay ninguna disposición legal que regule la elaboración de un balance social de la empresa, pero si existen aportaciones importantes tanto a nivel práctico como teórico en este campo. Hay que destacar los trabajos del Banco de Bilbao⁸² y del Instituto Nacional de Industria⁸³ como principales aportaciones prácticas⁸⁴ y los estudios de García Echevarría (1982) y Parra (1993), entre otros, en el campo teórico⁸⁵.

La metodología del balance social del Banco Bilbao considera que la empresa está relacionada con cinco grupos sociales: personal, consumidores, colectividades, agentes económicos y accionistas. Su contenido se orienta hacia el análisis de valor añadido, del excedente de productividad global, de diferentes aspectos relacionados con el personal, relaciones del banco con comunidades, principalmente regionales, con clientes y con accionistas. La información es bastante amplia, pero poco crítica.

Los tres primeros aspectos son los que nos interesan por su marcado carácter social. En este sentido, el análisis del valor añadido refleja la renta generada por el Banco y los estamentos que se benefician de la misma: personal, accionistas y estado. Se estudia el Valor Añadido Regional, es decir la aportación del Banco a cada una de las Comunidades Autónomas Españolas, así como, las contribuciones del valor añadido al Producto Interior Bruto, a los Presupuestos del Estado y a la Balanza de Pagos.

La contabilidad de excedentes se centra en el detalle de la evolución del excedente deflactado -reparto entre los estamentos beneficiarios (personal, estado, excedentes, accionistas, propia empresa)- y la descomposición del mismo como consecuencia de una variación de cantidades y/o precios medios.

⁸¹ En Francia el balance social está regulado en la Ley de 12 de julio de 1977. Portugal es el único país que europeo que junto con Francia hace obligatorio la presentación del balance social de la empresa (Ley nº 141/85 sobre Balance Social).

⁸² El Banco Bilbao no sólo cuenta con la publicación de sus balances sociales sino que además publicó unas interesantes jornadas celebradas acerca del balance social bajo el título "I Jornadas de Estudio sobre Economía y Sociedad. El balance social de las empresas y las Instituciones Financieras", en 1982.

⁸³ Un amplio comentario sobre los trabajos del INI se puede ver en Díaz (1980).

⁸⁴ También entre estas experiencias prácticas podemos mencionar los balances sociales publicados por Mútuas Patronales de Accidentes de Trabajo de 1987 a 1989, Telefónica de 1986 a 1988 y Land Rover Santana, S.A. en 1984.

⁸⁵ En el campo teórico se pueden señalar también, entre otros, los trabajos Dangerfield (1979), Salas Puig (1980), Serrano (1981) y Mugarra (1996).

El análisis del personal recoge las relaciones entre el Banco y su personal, a distintos niveles: productividad, retribuciones, condiciones de trabajo, etc. La información se presenta en forma de comentarios acompañados de tablas, porcentajes y algunos indicadores. Los cuadros 2 y 3 del anexo recogen la información acerca del personal que presenta el Banco Bilbao en su balance social de 1978.

El modelo de balance social del INI se plantea a dos niveles:

- a) A nivel de grupo INI integrado por el consolidado de las empresas y
- b) Al nivel de cada empresa individualizada.

Ambos se construyen bajo la siguiente secuencia:

1º. Análisis de los efectos que se pueden derivar como consecuencia de las actividades de la empresa en cada departamento o área funcional. En el Balance Social propuesto para el INI se incluyen todas aquellas áreas que toman decisiones que pueden dar lugar a "demandas de responsabilidad por la sociedad", decisiones relacionadas con: empleo y personal; diseño y fabricación de producto; comercialización y venta de productos; gestión económica; financiación y aspectos espaciales y generales.

2º. Identificación de los agentes sociales, demandantes de la responsabilidad social de la empresa. En el interior de la empresa: trabajadores, accionistas y dirección. En el exterior se distinguen grupos que mantienen una relación directa de contenido económico (proveedores, clientes industriales y estado) y agentes no relacionados directamente con la empresa, pero que reciben sus impactos (consumidores, competencia, comunidad nacional, comunidad local, comunidad internacional y comunidad futura).

3º. Análisis de la relación entre la empresa y el agente, es decir, áreas de interés social (grupo de actividades empresariales que suponen impactos afines sobre un determinado agente social).

La finalidad básica del balance social del INI es la consideración de los aspectos sociales de la actuación del Instituto y sus empresas y su integración en la planificación de las actividades del Instituto. El mismo se entiende como una técnica de análisis de rentabilidad social adaptada a las necesidades de la organización en donde se valoran aspectos de difícil cuantificación relacionados con la sensibilización del Instituto, sus empresas, sus hombres y la sociedad a la cual sirve, respecto a un conjunto de aspectos socioeconómicos, de impacto macroeconómico y de incidencia social.

Parra (1993) establece en su obra una concepción moderna de balance social que denomina "balance integrado". Este balance además de servir como instrumento de control de gestión, registra hasta qué punto la empresa está adaptada a las nuevas circunstancias del entorno

socioeconómico. Parra aporta en su trabajo un ejemplo hipotético de "balance integrado de la gestión estratégica" (técnica BIGE), así como una relación de 140 indicadores en función de un sistema de valores establecidos por él. Estos indicadores sirven de orientación a las empresas en la elaboración de un balance integrado. Una selección de los mismos se puede ver en el cuadro 4 del anexo.

De los indicadores propuestos por este autor⁸⁶, un número amplio están relacionados con el personal, por lo que entendemos que Parra quiere resaltar la importancia del mismo en el ámbito de la información social. Una vez más, el personal aparece como elemento principal de la información de tipo social. Cada empresa, a la hora de elaborar su balance integrado, debe elegir aquellos que considere oportunos en función de sus necesidades, pues el objetivo a perseguir es optimizar la mayor información posible con el mínimo número de indicadores. En esta propuesta de indicadores se combinan indicadores cuantitativos con indicadores de opinión, es una combinación de los estilos de indicadores propuestos por el balance social de la Ley francesa de 12 de julio de 1977 y el balance social de Chevalier (1977).

El trabajo de García Echevarría (1982) sobre responsabilidad social y balance social de la empresa, es un trabajo de contenido más teórico que los citados anteriormente, en el que se desarrolla de una forma amplia y documentada el concepto de balance social y su evolución, así como la integración del mismo en el sistema informativo de la empresa.

Este autor analiza la importancia de las "cuentas de valor añadido" en la presentación de un modelo de información social. Echevarría (1982, p. 127) entiende que un estado de valor añadido contribuye a analizar la estructura de poder de las empresas y el diálogo entre las partes. Es un camino intermedio hacia una "cuenta integral", que recoja todas las prestaciones de la empresa a la sociedad.

Si bien, los trabajos comentados anteriormente presentan cierta disparidad en la presentación del balance social, se pueden destacar algunas notas comunes a todos ellos:

- Todos los trabajos consideran como áreas de interés social tanto los aspectos internos como externos a la empresa.
- El personal es objeto de estudio en todos ellos, por lo que se configura como el tipo de información social que en mayor medida comunican las empresas.
- El análisis de la generación y distribución del valor añadido se recoge en la mayoría de estos trabajos como parte de la información de tipo social suministrada por las empresas.

⁸⁶ En esta misma dirección Muñoz Colomina (1987, pp. 270-321) propone una serie de indicadores de tipo social, que recogen información referente a los trabajadores, los aportantes de capital, los clientes, los suministradores y la sociedad.

2.3.3.2. El balance social en otros países

Por lo que se refiere al balance social en otros países hay que destacar las aportaciones de Francia y Estados Unidos.

El origen de la Ley de 12 julio de 1977⁸⁷, que regula el balance social francés, está en el Informe Sudreau (1966) que proponía como objetivos del balance social los siguientes:

- Informar a los asalariados de la situación social de la organización.
- Proporcionar las bases para facilitar el acuerdo.
- Valorar la realización de los programas obligatorios, como la mejora de las condiciones de trabajo, higiene y seguridad, formación, etc.

Chevalier (1977) es el principal autor de las aportaciones teóricas del balance social en Francia. El término social es entendido por Chevalier en un sentido amplio, no restringido exclusivamente al personal, como ocurre en la Ley francesa de 12 de julio de 1977, y la finalidad del balance es facilitar a la empresa un dispositivo de investigación social, que le permita llegar a una normalización que haga factible la comparación inter-empresas. La elaboración del modelo de balance social, o como Chevalier prefiere llamarlo "análisis social", contempla dos fases: en primer lugar, la elección de una nomenclatura que agrupase todos los aspectos a analizar; en segundo lugar, el desarrollo de dicha nomenclatura en base a unos cuestionarios y a unos indicadores determinados.

El contenido del balance social francés⁸⁸, hace referencia al empleo, remuneraciones y cargas accesorias, condiciones de higiene y seguridad, otras condiciones laborales, formación, relaciones profesionales y condiciones de vida de los trabajadores y su familia en la medida en que estas condiciones dependan de la empresa, es decir, todos aquellos aspectos del ámbito interno de la empresa y relacionados con el grupo de los trabajadores. La información se agrupa en nomenclaturas, en forma de subgrupos y cada subgrupo recoge un conjunto de indicadores que se cuantifican (cuadros 5 y 6 del anexo).

El balance social francés recoge exclusivamente información acerca del personal a través de un conjunto de indicadores de carácter cuantitativo, en nuestra opinión excesivos para ser de carácter obligatorio, convirtiéndose en un instrumento de información de los trabajadores y por tanto limitando la idea de responsabilidad social de la empresa a este grupo social.

⁸⁷ Posteriormente a la Ley de 12 de Julio de 1977 se publicó con fecha 8 de diciembre un Decreto en el que se recogían los principales indicadores que deben figurar en el balance social. Este Decreto puede verse traducido en Muñoz Colomina (1987, p.296 y ss).

⁸⁸ Art. L-438-3 de la Ley de 12 de julio de 1977.

Siguiendo en el ámbito francés, Chevalier (1977) recoge en su modelo de balance social, compuesto por nueve títulos que a su vez se subdividen en artículos, (ver cuadro 7 del anexo) bastante información acerca del personal. Pero esta información se suministra en forma de indicadores de opinión, lo que presenta una cierta subjetividad.

En otros países como Estados Unidos la tendencia general es el intento de cuantificar los impactos sociales de las actividades empresariales. Se pretende la elaboración de una cuenta de pérdidas y ganancias social y un balance social en el que se resuma el impacto social anual de la actividad de la empresa. Se siguen, por tanto, métodos contables, en la elaboración de los balances sociales⁸⁹.

Si bien, en opinión de Gray *et al.* (1987, p. 133) el desarrollo de estados financieros, en forma de cuenta de resultados y balances que traten de mostrar el impacto del coste y beneficio del comportamiento social de una organización, ha llevado en gran medida a un callejón sin salida.

La metodología del balance social en Alemania se basa cada vez más en la orientación marcada por el sistema de contabilidad e información por objetivos. A partir de 1976 se ha intentado normalizar tanto los objetivos a cubrir mediante la información social, como el contenido de esta última. Esta normalización se basa en:

- a. Los objetivos a alcanzar han de ser socialmente relevantes.
- b. La información ha de ser abierta a todos los grupos sociales interesados.
- c. La responsabilidad social de la empresa debe de ser periódicamente controlable.
- d. El contenido del informe social debe cubrir:
 - Información general con información sobre objetivos, medios, etc.
 - Examen de la distribución del valor añadido.
 - Formulación de la cuenta social de la empresa para con sus agentes.

Desde el punto de vista práctico el balance social en Alemania ha sido desarrollado, fundamentalmente, por empresas industriales químicas y petroquímicas, estando enfocado principalmente a la información externa.

⁸⁹ Es interesante el modelo de balance social elaborado por la empresa Abt., al que ya hemos hecho referencia al tratar las distintas concepciones del balance social. En este modelo de balance social, es importante destacar lo siguiente: todos los flujos económicos y sociales tiene una expresión monetaria; se recogen distintos partícipes sociales: personal, organización, el público en general y la comunidad y los accionistas; se ha aplicado los principios de partida doble, calculándose por partícipe y globalmente un producto socioeconómico neto.

En los balances sociales belgas hay un cierto énfasis hacia la información sobre las condiciones laborales de los trabajadores. En algunos casos se plantean la información de acuerdo con la contabilidad por objetivos. Desde el punto de vista práctico se pone especial atención en las aportaciones a la sociedad.

En Suiza destaca el balance social elaborado por la cooperativa del sector de la alimentación Migros⁹⁰. Plantea un modelo muy amplio en donde se expresa de forma clara objetivos y realizaciones, objetivos y no realizaciones en comparación con las planificaciones de la empresa.

El esquema de balance social de Migros se puede resumir en una serie de apartados, los cuales a su vez se subdividen, haciendo referencia a los objetivos que se plantea la empresa y a su relaciones con clientes, colaboradores, proveedores y competencia. La exposición de los diferentes objetivos está provista de material estadístico, y de encuestas de opinión realizadas en los diferentes aspectos sociales que integran la totalidad del informe, junto con el análisis de gastos originados por la adopción de una línea determinada de actuación.

El balance social como teoría y como aplicación práctica no se ha desarrollado al nivel deseado inicialmente, lo que puede ser debido a distintos factores, entre los que destacan los siguientes (Moneva y Llena, 1996a):

- Ausencia de modelos comparables que permitan obtener datos más útiles, así como disparidad en los contenidos a recoger.
- Escasa rentabilidad que se derivan de la comunicación del balance social, esto es, el elevado coste de elaboración no se corresponde con el beneficio esperado por el sujeto contable.
- Un cierto desinterés en los grupos sociales destinatarios de dicha información por la limitada utilidad y fiabilidad de los datos recogidos en los modelos existentes
- Indefinición en los objetivos del Balance Social.

2.4. LA CONTABILIDAD DE LOS RECURSOS HUMANOS (CRH)

2.4.1. CONCEPTO Y JUSTIFICACIÓN

⁹⁰ Fédération des Coopératives Migros (1986).

La Contabilidad de Gestión se ha interesado en la aplicación de conceptos y procedimientos contables relativos al personal de la empresa, tendentes a la valoración de las personas, analizando tanto la inversión como los costes de reposición o sustitución de las mismas. Todos estos aspectos se recogen en la Contabilidad de los Recursos Humanos. Por tanto, al constituir el factor humano un aspecto social importante de la empresa hemos considerado apropiado dedicar unas páginas a este ámbito de la contabilidad.

La Contabilidad de los Recursos Humanos nace para ampliar la información disponible sobre la participación del factor trabajo en la actividad con el fin de mejorar la eficacia de la gestión. Se puede decir que es el intento más importante de considerar los recursos humanos como un activo.

Para Ortigueira (1980) el objeto de la Contabilidad de Recursos Humanos es suministrar a los responsables de la empresa unos estados que indiquen con precisión en todo momento el valor de su capital humano, permitiéndole así conocer las variaciones que se manifiestan en el tiempo y, finalmente, tomar todas las medidas apropiadas para el logro de los objetivos de la firma. Utilizando el concepto de inversión en recursos humanos, la dirección puede descubrir cual es el camino más conveniente para reducir los costes o incrementar los beneficios.

Por tanto, la CRH estudia el tratamiento que debe recibir el factor humano en el sistema informativo contable. Amplía al factor de producción trabajo los criterios clásicos de administración y salvaguarda de activos, relacionando las estrategias de gestión de los recursos humanos con los objetivos a largo plazo de la empresa. Uno de sus objetivos es valorar de alguna forma los recursos humanos de los que dispone una entidad y considerar este valor como un activo que puede aparecer en los estados financieros al igual que otros activos.

La determinación del valor de los activos humanos es lo que ha originado mayores críticas y las propuestas de la CRH no han sido aprobadas por parte de la contabilidad “tradicional” y tampoco las empresas han utilizado los métodos y sistemas desarrollados por las teorías. En este sentido, las investigaciones de este ámbito de la contabilidad no han tenido demasiado éxito.

Al ser uno de los aspectos más importantes de la CRH la consideración del personal de la empresa como un activo, veamos lo que se entiende por activo. De las distintas definiciones⁹¹ se desprenden las siguientes características de los activos.

De estas definiciones se desprenden las características de los activos:

⁹¹ Canning (1929, p.22); Sprouse y Moonitz (1962); American Accounting Association (AAA, 1957); La Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 1989); Financial Accounting Standards Board (FASB) (SFAC nº 3, 1974); Chambers (1966, p.103); AICPA (1970, párrafo 132) y Gabás (1991, pp.105 y ss.).

a. Tener capacidad para generar bienes o servicios futuros que se puedan evaluar monetariamente de forma razonable, con los que la empresa espera obtener beneficios económicos. En este sentido, el IASC (NIC-M, párrafo 53) entiende por beneficios económicos futuros incorporados a un activo *"el potencial del mismo para contribuir, directa o indirectamente, a los flujos de tesorería y otros equivalentes líquidos de la empresa. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de explotación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en tesorería u otras partidas líquidas equivalente, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costes de producción"*.

b. La empresa ha de tener el derecho a percibir los beneficios que el recurso implica, es decir, en la existencia de un activo el derecho de propiedad no es esencial, sino controlar los beneficios que se pueda obtener del mismo.

Contablemente los desembolsos realizados por la empresa en su personal se consideran gastos del ejercicio, independientemente de si son capaces de generar beneficios en períodos posteriores, a excepción de los que forman parte de algún coste de producción o adquisición y que en consecuencia son activados. En este sentido las rúbricas de "gastos de investigación y desarrollo", "gastos de primer establecimiento" y "fondo de comercio", pueden contener desembolsos en el personal de la empresa. Así la NIC 9 señala que los costes de investigación y desarrollo han de incluir, entre otros, los sueldos, salarios y demás gastos de personal relacionados con las actividades citadas.

En contabilidad, el valor de los activos humanos se ha reconocido desde hace muchos años, así en 1932, el "Accountant's Handbook" sugiere que el origen del "goodwill" se encuentra en ciertos valores que tienen su raíz en las cualidades del personal y en las habilidades técnicas de propietarios, directivos y empleados (Gilbert, 1970).

Sin embargo, la paternidad de la Contabilidad de Recursos Humanos se debe a Likert (1969), que junto a Brummet, Flamholtz y Pyle⁹², en octubre de 1966 comienzan las investigaciones para desarrollar un sistema de contabilidad de recursos humanos en una empresa americana de mediana dimensión, la R. G. Barry Corporation. Este equipo de trabajo se centró en tres amplios objetivos:

- Desarrollo de la contabilidad de recursos humanos en un cierto número de empresas.
- La formulación de un conjunto de generalizaciones acerca de los métodos mediante los cuales fuese utilizada la información contable de los activos humanos en la planificación y control de la empresa.

⁹² En la bibliografía se citan distintos trabajos de estos autores.

- Una serie de principios que dieran alguna luz sobre el impacto de un sistema de contabilidad de los recursos humanos en el comportamiento de las personas.

Frente a un enfoque a corto plazo, que concentra sus esfuerzos en los resultados finales basados en satisfactorios márgenes de beneficios, Likert (1969, p.201) defiende un enfoque a largo plazo en el que variables, como la moral, las actitudes y las percepciones de los empleados de la organización tienen una influencia decisiva sobre los resultados en este horizonte temporal.

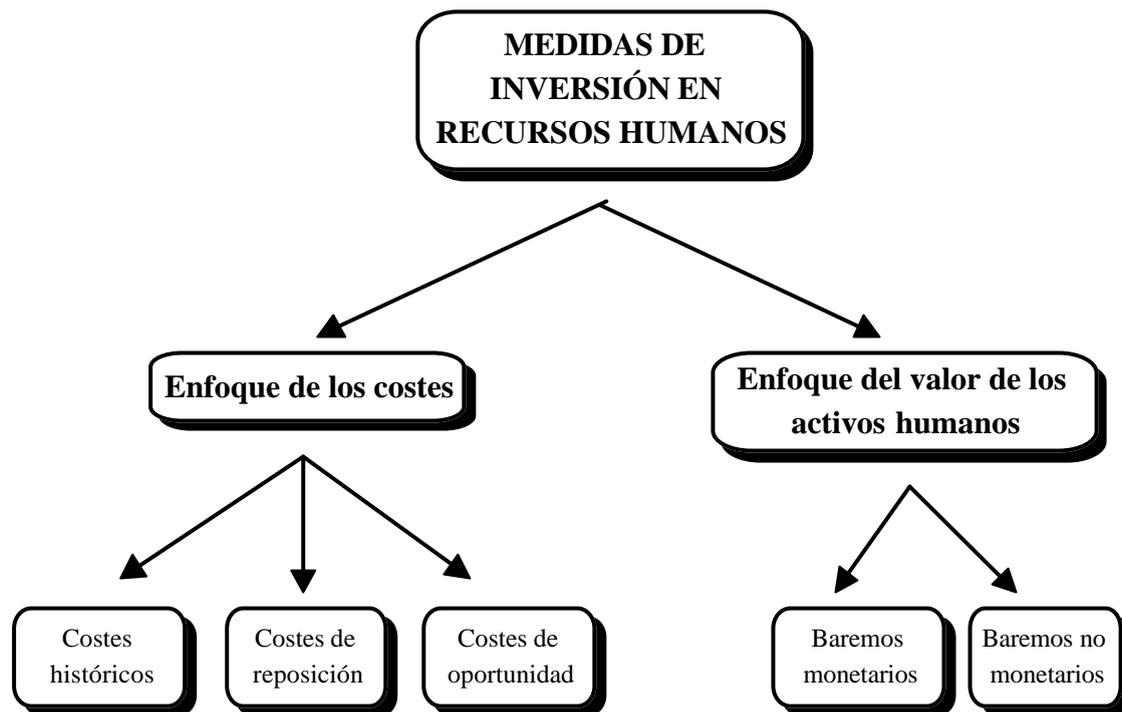
En un sentido literal la "contabilidad de los recursos humanos" significa las personas empleadas como un recurso, en la organización. Significa medir la inversión hecha por las organizaciones en personal, el costo para sustituir dichas personas, y el valor de esas personas para la empresa (Flamholtz, 1976). Es un proceso de identificación, de medida y de comunicación de informaciones relativas a los activos humanos y que tienen por objetivo la gestión eficaz de una organización.

Teóricamente puede defenderse la incorporación a los estados financieros de los recursos humanos (al balance) pero su medición objetiva plantea evidentes problemas. El problema principal es cómo medir la inversión de la empresa en recursos humanos.

2.4.2. TEORÍAS PARA MEDIR LA INVERSIÓN EN RECURSOS HUMANOS

Hay dos enfoques principales para medir la inversión en recursos humanos: la óptica del coste (histórico, de reposición y de oportunidad) y la perspectiva del valor de los activos humanos (actualización de los salarios futuros, actualización de flujos de beneficios futuros, valor de mercado, enfoque conductual, etc.) (figura 7).

FIGURA 7: TEORÍAS PARA MEDIR LA INVERSIÓN EN RECURSOS HUMANOS



2.4.2.1. El enfoque de los costes

Distinguimos el enfoque de los costes históricos o coste original, el de los costes de reposición y el de los costes de oportunidad.

Por coste histórico o coste original se entiende el sacrificio que es necesario realizar para adquirir y adiestrar el personal de la empresa (Ortigueira, 1977, p. 62). Estos costes incluyen:

- a. Costes de adquisición: desembolsos para adquirir una nueva persona para la empresa (reclutamiento selección y contratación de personas).
- b. Costes de aprendizaje o desarrollo: son necesarios para que un individuo genere la productividad normal esperada en un determinado puesto de trabajo (formación, orientación, promoción y perfeccionamiento).

La determinación del valor del coste histórico de los recursos humanos exige considerar los elementos integrantes de dicho coste y las disminuciones de su valor como consecuencia de la aplicación de los recursos humanos al proceso productivo o como consecuencia de su pérdida.

El valor de adquisición y desarrollo de los recursos humanos debe incorporarse al coste de la producción de un período cuando se sufra una disminución ocasionada por su participación en el proceso productivo. Se trata de una especie de amortización de este valor, es decir una

expresión contable de su depreciación, que puede deberse a las mismas causas que para otros factores de producción (Sáez Torrecilla, 1976).

Si en muchas ocasiones las amortizaciones de los bienes físicos son una aproximación a la realidad, el determinar la duración de una inversión en activos humanos es aún más complicado. Esta depende del (Marqués, 1978, p. 33):

- Período de vida de los individuos
- Estado de salud durante su vida activa en la empresa
- Edad legal o contractual de su jubilación
- Probabilidad de abandonar la empresa antes de la jubilación o finalización del contrato
- Obsolescencia de los conocimientos técnicos y profesionales
- Clima social propio de la empresa en que vive el individuo.

El elemento físico de las inversiones humanas, es decir, el período de vida de los individuos, se puede calcular mediante estudios actuariales, los demás elementos son mucho más difíciles de calcular y requieren mucha información. En este sentido, cabe preguntarse si no es más prudente introducir una cierta arbitrariedad en el período de amortización (estimar, que el conjunto de gastos de reclutamiento, formación y perfeccionamiento son amortizables en cinco años y considerar como resultados extraordinarios las anualidades de amortización restantes cuando un individuo o un grupo de individuos abandonan la empresa antes de cinco años). La elección entre mayor refinamiento en la previsión y mayor simplicidad debe analizarse, en términos de coste-beneficio: coste de la información-ventaja relativa proporcionada por la calidad de ésta.

Ripoll y Labatut (1993) plantean el problema de forma sencilla. Una inversión en capacitación si se espera que beneficie a un individuo durante ocho años, se amortizará durante ese período si se espera que el individuo permanezca en la empresa por lo menos ocho años. Como la rotación o sustitución del personal es difícil de conocer, la empresa podría dotar provisiones para la rotación especial, como cuenta compensadora de activo.

La introducción de una contabilidad de los recursos humanos basada en los costes históricos y que utilice los conceptos de inversión y de amortización, implica normalmente una nueva distribución de los gastos entre cargas que figuran en pérdidas y ganancias y valores inmovilizados en el balance.

Ripoll y Labatut (1991) diseñan un sistema contable que refleja el coste en recursos humanos y estudian las consecuencias fiscales del mismo. Para estos autores los elementos que integran los costes históricos de recursos humanos pueden clasificarse en:

- Costes de adquisición: incluyen reclutamiento, selección y contratación.
- Costes de desarrollo: incluyen orientación, formación fuera del trabajo y formación dentro del trabajo.

Los datos que se necesitan para contabilizar estos costes están diluidos en el catálogo de cuentas del subgrupo 64. *Gastos de personal*. Además, estos autores proponen habilitar una cuenta del subgrupo 21. *Inmovilizado Inmaterial*, la 216. *Inversiones en recursos humanos*, para la contabilización de aquellos costes que se van a capitalizar. La amortización de los conceptos activados en dicha cuenta se hará en función de la vida útil.

Los autores estudian los aspectos fiscales de la CRH y señalan que si una disposición de tipo fiscal permitiese deducibilidad a efectos fiscales de los gastos comentados y la activación contable de los mismos, esto supondría una base imponible inferior al resultado contable al resultar estos importes deducibles fiscalmente (mientras que contablemente se reconocen como activo), ello llevaría a un diferimiento en el pago de impuesto, que revertiría en períodos siguientes, al amortizar contablemente los gastos activados y producir un resultado fiscal mayor que el contable (ya que el gasto por amortización no sería deducible fiscalmente)⁹³.

En este mismo ámbito de cosas, Mazarracín (1993), argumenta que siempre que la cantidad que los gastos de reclutamiento, selección, contratación y formación de personal, representen sea relevante, en el sentido que puedan afectar la imagen fiel que las cuentas anuales deban ofrecer, la inclusión de dichos gastos dentro de los gastos de personal del período puede provocar el que los informes financieros ofrezcan una imagen no fiel del resultado obtenido por la empresa y del valor de sus inversiones, además, puede darse el peligro de no dedicar recursos suficientes a estas inversiones, con el fin de presentar unos buenos resultados, cuando, en realidad, se están descuidando una de las inversiones que pueden ser más rentables para la empresa de cara a su supervivencia.

Todos estos aspectos, señala Mazarracín (1993), nos lleva a considerar que en la mayoría de situaciones, un tratamiento más adecuado es la activación de estos gastos que la consideración actual de los mismos. Puesto que la inversión en recursos humanos está compuesta por los costes necesarios para obtener sus servicios, costes en los que incurre la empresa no sólo en el momento inicial de la adquisición, sino también en momentos posteriores al llevar a cabo programas de formación, su reflejo en el balance podría realizarse en dos partidas: "*Inversiones en adquisición de los servicios de los recursos humanos*" e "*Inversión en formación de los recurso humanos*".

⁹³ El tema fiscal de los gastos de personal ha sido tratado también por Sáez (Ed.) (1991).

También, Robleda (1994)⁹⁴ se encuentra en esta misma línea cuando señala que en lo que se refiere a los costes de formación, la delimitación entre los que pueden considerarse inversión o gasto del ejercicio, puede realizarse atendiendo a los distintos tipos de formación que dependen del momento, duración y naturaleza de la formación.

En general, la formación de larga duración referida al puesto de trabajo podría considerarse como inversión ya que tiende a incrementar el valor añadido del empleado para la empresa. Por el contrario, la formación de mantenimiento o aquella de carácter general sin relación directa con el puesto de trabajo, y que generalmente es de corta duración no deben considerarse como inversión.

Por tanto, si la formación tiende a considerarse como inversión, es debido a que los efectos económicos de los recursos humanos sobre el funcionamiento de los sistemas técnicos pueden ser considerables, de ahí que sea necesario buscar criterios de razonamiento adecuados que incluyan en la medida de la sensibilidad del proyecto, para estudiar el impacto de una variación de los gastos de formación sobre la rentabilidad económica ex-ante de ese proyecto.

Trettel (1988) plantea diversas alternativas para mostrar en el balance el valor de los recursos humanos valorados por su coste de adquisición. Una posibilidad es una sola cuenta global para todo el personal de la empresa. Una segunda es agrupando el personal por su actividad: operarios, técnicos, profesionales, supervisores, etc., y una tercera es individualizando a cada una de las personas que componen la plantilla. El autor estima que la segunda alternativa puede ser la más adecuada, ya que permite un análisis más estratificado del coste de adquisición del personal, facilitando la toma de decisiones sobre los distintos tipos de personal con que cuenta la empresa en materia de rotación, evaluación, capacitación, remuneración, etc.

La R. G. Barry Corp. implantó un modelo de contabilidad de recursos humanos basado en los costes históricos y que se apoya en dos nociones fundamentales⁹⁵:

- Inversión en recursos humanos.
- Amortización de la inversión en recursos humanos.

Por inversión en recursos humanos la R.B. Barry Corp. entiende los gastos realizados por la empresa (reclutamiento, selección, contratación, colocación, formación, orientación, promoción y perfeccionamiento) con el fin de adquirir y adiestrar el personal capaz de mantener, a más o menos largo plazo, la condición de eficiencia de la empresa. De estos gastos,

⁹⁴ El autor realiza en este trabajo una interesante clasificación de los costes de formación.

⁹⁵ Este modelo se puede ver con detalle en Marqués (1978) y en Ortigueira (1977).

considerados como inversión, se deducen las amortizaciones correspondientes, con lo cual se refleja en el activo del balance las *Inversiones Netas en Recursos Humanos*.

Este tratamiento de los costes históricos se opone al sistema contable tradicional que considera los desembolsos por los conceptos reseñados como cargas corrientes del ejercicio, práctica ésta, en opinión de los expertos de la R.G. Barry Corp. que tiene numerosas consecuencias nefastas, entre las cuales figuran las siguiente:

- Desaniman e impiden la realización de inversiones reales orientadas a la formación de los recursos humanos.
- Impiden conocer si los beneficios logrados por las empresas son la prueba de su eficacia o si son el fruto de una "liquidación" de sus activos humanos.
- Inducen a los responsables empresariales a orientar su preocupación por los problemas productivos en detrimento de los efectivos humanos que no figuran en el cuadro de los criterios de eficacia según los cuales serán juzgados.

Además, el sistema contable tradicional no facilita la información necesaria para los dirigentes sobre variaciones producidas en los recursos humanos, ni les orienta sobre la

necesidad de realizar nuevas inversiones en calidad, cualidad, y cantidad de recursos humanos.

Por lo que se refiere a los costes de reposición o sustitución, estos hacen referencia a los gastos que habría que realizar hoy para reemplazar los recursos humanos empleados en la actualidad. Si un individuo tuviera que abandonar la organización se habrían de originar gastos para reclutar, seleccionar y formar un sustituto. Estos costes de sustitución incluyen específicamente los costes inherentes al despido de los actuales empleados como los costos de adquisición y adiestramiento de los nuevos (Flamholtz, 1976).

Como señala Marqués (1978, p. 44) el coste de reposición de los recursos humanos consistirá en tomar el conjunto de costes históricos y buscar o estimar las tasas o precios actuales de dichos costes y por sustitución se conocerá el coste de reposición de un individuo o un equipo humano. Pero esto no es tan simple porque un individuo no tiene un igual y un grupo menos, además el grupo influye en el individuo y viceversa.

Por último, los costes de oportunidad de los recursos humanos hacen referencia al valor de los recursos humanos en el uso alternativo más favorable de los mismos (Flamholtz, 1976).

Este sistema ha sido sugerido por Hekimian y Jones (1967) que definen el concepto de coste de oportunidad como el valor de un activo cuando es objeto de un uso alternativo. Es un sistema inoperante.

2.4.2.2. Perspectiva del valor de los activos humanos

El concepto de costes históricos permite aislar los gastos de las inversiones realizadas para adquirir, mantener y desarrollar al personal, sin referencia precisa al valor económico de éste.

Con el coste de reposición se ha introducido implícitamente el concepto de valor potencial de un individuo para una empresa dada, haciendo referencia a los servicios futuros estimados que se esperan de un recién llegado.

La estimación del valor económico para un individuo debe realizarse siguiendo tres puntos de vista diferentes (Marqués, 1978, p. 47):

- Examen de los componentes de este valor.
- Situación de este valor en el tiempo.
- A un concepto de valor corresponde una unidad de medida.

El concepto de valor humano se deriva de la teoría económica general. Como todos los recursos, las personas poseen valor porque son capaces de prestar servicios futuros. Así, el valor de los recursos humanos, como el valor de otros recursos, puede ser definidos como el valor actual (descontado) de los servicios futuros que se esperan de ellos. Este concepto de valor de los recursos humanos se puede aplicar a los individuos, a los grupos y al conjunto humano en su totalidad (Flamholtz, 1976).

En el desarrollo de la contabilidad de los recursos humanos se han propuesto tanto baremos monetarios como no-monetarios del valor de las personas.

En cuanto a los baremos no monetarios, Flamholtz (1976) ha intentado desarrollar un modelo que explicara los determinantes del valor de un individuo para una empresa. El modelo determina los factores económicos, social y psicológicos que fijan el valor de una persona para una empresa. Se basa en la premisa de que el valor de una persona es un producto de las cualidades que aporta a la organización, tales como rasgos de personalidad, habilidades y motivaciones, y las características de la organización en sí misma tales como su estructura, sistema de recompensa, forma de administración y clase de puesto.

Por lo que se refiere a baremos monetarios se han propuesto varios métodos, unos miden el valor monetario de los recursos humanos directamente, mientras que en otros se consideran medidas suplementarias o sustitutorias.

Brummet *et al.* (1968) han propuesto una aproximación directa a la medida de valor de un grupo. El método implica el tener que predecir las ganancias futuras de una empresa,

descontándolas para determinar el valor actual de la empresa y luego asignando una parte a los recursos humanos por la contribución relativa de los mismos.

Flamholtz (1971) ha enfocado el problema de medir el valor de un individuo para la empresa y ha conceptualizado el problema de la valoración individual como un proceso estocástico, con recompensa. También ha presentado un patrón de "recompensas estocásticas" para la valoración monetaria de los individuos.

Hermanson (1964)⁹⁶ ha propuesto dos técnicas posibles para establecer medidas sustitutorias del valor monetario de los recursos humanos: el método del goodwill no adquirido y el del valor actual ajustado.

El primero supone predecir las ganancias futuras y señalar cualquier exceso por encima de las ganancias esperadas para una industria, destinando esas ganancias a los recursos humanos. Esta aproximación se basa en la premisa de que los recursos humanos son responsables de las diferencias de beneficio entre las empresas.

El segundo método supone usar el valor actual de la corriente de pagos de salarios futuros a las personas, ajustado por un factor de eficacia productiva como medida supletoria del valor del recurso humano.

Lev y Schawartz (1971) han propuesto también, la utilización de la compensación futura descontada como medida supletoria del valor del recurso humano. A estos autores se debe la sugerencia de que su método puede ser aplicado para valorar grupos y a la organización humana en su conjunto⁹⁷.

La compleja aplicación de estos métodos, principalmente los basados en el valor de los recursos humanos, ha impedido su uso de forma generalizada lo que parece indicar una limitada validez de los mismos.

Al margen de las distintas teorías analizadas para medir la inversión en recursos humanos, el profesor Alexander⁹⁸ establece para reflejar la inversión en recursos humanos el "estado de inversión en recursos humanos" (EIRH) considerándolo como un posible estado financiero más, que recoja los flujos de inversión en capital humano. Este estado, parte de una situación inicial,

⁹⁶ Cfr. Flamholtz (1976).

⁹⁷ Otros modelos para determinar el valor de los recursos humanos son: Jaggi y Lau de 1974, Becker y Chiswick de 1966 que se pueden ver desarrollados en español en el artículo de Sáez Torrecilla (1976); el modelo puesto en funcionamiento en la empresa Honeywell Bull por Gordien y el modelo Manitor puesto a punto por Bouchet y Lang. Estos dos últimos modelos pueden encontrarse desarrollados en Marqués (1978, cap. 3).

⁹⁸ Ver Gonzalo Angulo (1981).

representada por una cantidad de personas empleadas y una inversión efectuada en ellas. Al saldo inicial se le añaden los costes de los traspasos de otros centros y las inversiones efectuadas, y se les restan los despidos, abandonos, traspasos a otros centros y amortizaciones practicadas. La suma algebraica del saldo inicial, los aumentos y las disminuciones darán el saldo final de la cuenta de balance donde quede reflejada la inversión en capital humano.

2.4.3 LA ÓPTICA FINANCIERA DE LA CONTABILIDAD DE LOS RECURSOS HUMANOS

Para finalizar esta parte de la contabilidad de los recursos humanos hacer una breve comentario acerca de la óptica financiera de las inversiones en recursos humanos, es decir, nos planteamos si existen criterios financieros que nos permitan tomar decisiones acerca de la inversión en activos humanos. Qué tipo de criterio financiero es el que nos va a permitir decidir si:

- Hay que suprimir una inversión existente (jubilación anticipada).
- Elegir entre varias alternativas de inversión.
- Decidir el importe de una inversión.
- Sustituir un tipo de inversión por otro.
- Efectuar una combinación óptima entre varios tipos de inversiones .

Al considerar la Contabilidad de los Recursos Humanos la inclusión en el activo de las inversiones en recursos humanos la decisión de inversión de este tipo podrían basarse en la rentabilidad esperada de las mismas (en términos de rentabilidad de los capitales comprometidos). Hay empresas que destinan importantes cantidades de dinero, a la formación de sus empleados, lo que constituye una inversión, pero no activan estas cantidades, por lo que resulta difícil conocer los efectos económicos sobre los beneficios de la empresa.

Por tanto, la no activación de las inversiones en recursos humanos, como puede ser la inversión en formación, lleva a la conclusión de que las decisiones de inversión en recursos humanos han de ser tomadas sobre criterios distintos de los financieros. Si bien, puede argumentarse que la consideración económico-financiero no debe ser olvidada, pues puede ocurrir que por no haber calculado los posibles efectos a largo plazo, solo alcancen a captarse los efectos negativos (los costes) a corto plazo.

Analizado el balance social y la Contabilidad de los Recursos Humanos como alternativas contables al reflejo de la responsabilidad social, con un importante desarrollo teórico pero con una no tan amplia aplicación práctica, pasamos a estudiar la comunicación de información social en las cuentas anuales en relación a la normativa española. Analizamos los aspectos sociales que comunica la empresa a través de la información que es pública.

2.4. DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN SOCIAL EN LAS CUENTAS ANUALES

El contenido de los estados financieros se ha visto incrementado tanto en términos cuantitativos como cualitativos consecuencia de la incorporación a la contabilidad de los aspectos sociales. Sin embargo, La normalización contable española no establece ningún estado específico que refleje la responsabilidad social de la empresa. Se contempla la magnitud “valor añadido” como un escalón de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica pero, no se formula la renta total obtenida por la empresa ni la distribución de la misma entre los distintos agentes que intervienen en su formación.

La cuenta de pérdidas y ganancias analítica no es obligatoria en el PGC sino que se puede presentar como información adicional en la nota 21 de la memoria⁹⁹. EL estado de valor añadido, como estado expresivo de la riqueza que genera la empresa así como de su distribución, no está contemplado en el PGC del 90. De Fuentes (1993) señala que dicho estado no suele ser incluido por las empresas en la elaboración de sus informes anuales.

Nos interesa analizar los distintos aspectos sociales que se han incorporado a las cuentas anuales, centrando nuestra atención en el personal y el medio ambiente como aspectos más difundidos en este tipo de información.

2.4.1. EL BALANCE

A pesar de la importancia creciente de la responsabilidad social en la elaboración y comunicación de información de base social por parte de la empresa, sin embargo ocupa un papel secundario en el conjunto de la información financiera. Este tipo de información, puede ser de gran importancia para la empresa, pero de la misma no informan los estados contables convencionales con detalle.

La responsabilidad social de la empresa tiene un factor de estudio importante en los recursos humanos pues posibilita cauces para la conciliación de intereses además de hacer patentes como ciertas políticas, juzgadas inicialmente como beneficiosas pueden perjudicar alguno de los "goodwill". Aquí habría que incluir tanto el "goodwill" de capital humano interno como el "goodwill" de clientes, proveedores, etc. Tales conceptos surgen porque las relaciones empresariales con estos grupos no se limitan a aspectos que son cuantificables por el mercado

⁹⁹ Moneva y Llena (1996a) en un estudio realizado acerca de la información sobre responsabilidad social suministrada en los informes anuales de 1992 de 47 empresas industriales que cotizan en Bolsa, resaltan el reducido número de empresas que elaboran este estado. Este mismo hecho ya fue comprobado por Cañibano (1986, 1988b) en un análisis de la información económico-financiera que publican las empresas en sus memorias.

sino que son mucho más complejas, interviniendo elementos que no son fácilmente cifrables (Mártinez Churiaque, 1979).

La Contabilidad de los Recursos Humanos ha propuesto distintas alternativas para el reflejo del personal de la empresa en los estados contables, sin demasiado éxito hasta el momento, como ya hemos comentado en párrafos anteriores. Los aspectos que el PGC de 1990 recoge en el balance sobre el personal aparecen registrados en el cuadro 5.

CUADRO 5: INFORMACIÓN SOBRE EL PERSONAL EN EL BALANCE

CUENTA	DEFINICIÓN
<i>254. Créditos a largo plazo al personal</i>	Créditos o préstamos concedidos al personal de la empresa cuyo vencimiento sea superior al año
<i>544. Créditos a corto plazo al personal</i>	Créditos o préstamos concedidos al personal de la empresa cuyo vencimientos no sea superior al año
<i>460. Anticipo de remuneraciones</i>	Entregas a cuenta de remuneraciones al personal de la empresa. Su representación en el balance es igual que la partida anterior.
<i>140. Provisión para pensiones y obligaciones similares¹⁰⁰</i>	Fondos destinados a cubrir las obligaciones legales o contractuales referentes al personal con motivo de su jubilación o por otras atenciones de carácter social (viudedad, orfandad, etc.).

Cañibano (1988a, pp. 114-115) señala que los costes del personal investigador y demás efectivos de I+D no difieren en términos generales de los del resto del personal de la empresa, proponiendo contabilizar como tales:

¹⁰⁰ En el modelo normal de balance figura en el epígrafe C.1. del pasivo bajo la denominación de "Provisión para pensiones y obligaciones similares". En el modelo abreviado en el epígrafe C. de pasivo bajo la denominación de "Provisiones para riesgos y gastos".

- Sueldos y salarios, incluyendo horas extraordinarias, pero excluyendo en la medida de lo posible costes no efectivamente consumidos en tareas investigadoras (ausencias retribuidas, mejoras en casos de baja por enfermedad o incapacidad, etc.).
- Cotizaciones a la Seguridad Social, a mutualidades y fondos de pensiones por el personal asignado a la I+D.
- Dietas y demás remuneraciones por viajes, asistencia a congresos, convenciones, exposiciones, cursos y seminarios, etc.
- Gastos por cursillos de actualización y reciclaje impartidos en la propia empresa.
- Gastos de transporte, comedor, economatos y otras atenciones sociales, en la medida que puedan ser individualizados para el personal de I+D.
- Asignaciones a becarios y estudiantes en prácticas con cargo a la empresa, esto es, con independencia de otras remuneraciones que ellos pudieran recibir (becas, dietas, gratificaciones, etc.).

No incluye como gastos de I+D las pensiones o mejoras a trabajadores jubilados que en su momento pertenecieran a la sección de investigación, ni los importes de los trabajos de investigación realizados por cuenta de terceros y facturados, ni las remuneraciones pagadas al personal de I+D por tiempo no dedicado a este tipo de actividades.

Los trabajos realizados para la empresa por investigadores independientes, al tratarse de trabajos muy especializados y al no tener los investigadores una ligazón jerárquica con la organización, debe considerarse como gastos de I+D pero bajo el epígrafe de suministros y servicios exteriores.

AECA (1992c, p.57) entiende que los gastos de investigación y desarrollo incluyen los sueldos y salarios y otros costes de personal ocupado en las actividades de investigación y desarrollo.

Tanto el modelo normal como el abreviado del PGC de 1990 no contienen ningún apartado específico destinado a incluir desembolsos realizados por la empresa en su personal y que, por sus características, puedan ser activados, a excepción de lo comentado anteriormente para I + D.

Las razones que Ripoll y Labatut (1991) argumentan como limitaciones de la contabilidad financiera al reconocimiento de los recursos humanos como activos son las siguientes:

- Los costes de los recursos humanos son tratados como gastos.
- Desconocimiento de la inversión en recursos humanos.

- No se posee información para la planificación y el control.

En muchos casos, la dirección desconoce los costes a largo plazo de los recursos humanos, la contabilidad financiera no informa de lo que cuesta contratar, desarrollar y adiestrar al personal de la empresa.

Los trabajos de Mazarracín (1993), Robleda (1994) y Ripoll y Labatut (1991 y 1993), ampliamente comentados en el capítulo anterior, están a favor de activar aquellos costes de los empleados que no se consumen en el ejercicio. Concretamente se contabilizarían en cuentas de inmovilizado los gastos de selección, reclutamiento, contratación y formación de personal siempre que sean significativos.

Otros aspecto importante de la contabilidad de base social es el que hace referencia al medio ambiente, no obstante, los estados contables han sido muy poco receptivos a las necesidades de cambio provocadas por la creciente sensibilización en materia medioambiental. En este sentido, el PGC no hace mención alguna a la contabilización de partidas medioambientales, si bien en los últimos años han aparecido diversos estudios acerca de la contabilización de este tipo de partidas: Fernández Cuesta (1992), Giner (1992), Céspedes (1993), Carmona (1995), Moneva y Llena (1996b) y AECA (1996a) entre otros.

Lo que se analiza es la incorporación de información medioambiental en los sistemas de cuentas anuales tradicionales sin olvidar el importante papel que la contabilidad de gestión puede ocupar a nivel interno en este campo, mediante la evaluación y estimación del impacto medioambiental de una determinada actividad.

Los estudios antes reseñados proponen distintas alternativas para reflejar el impacto de la actividad empresarial sobre el medio ambiente en los estados financieros. Estas son:

- Tratamiento como mayor valor de la inversión.
- Tratamiento como gasto a distribuir en varios ejercicios.
- Tratamiento como gasto del ejercicio.
- Tratamiento como provisión para riesgos.

El balance reflejará en el activo los gastos capitalizados generalmente en partidas del inmovilizado material e inmaterial y los gastos plurianuales de trascendencia medioambiental. Asimismo, si las inversiones medioambientales pueden identificarse expresamente como tales se deberían presentar bajo rúbricas específicas que las diferencien del resto.

En el tratamiento de las partidas medioambientales como inversión deben tenerse ciertas cautelas, pues si bien las normas contables¹⁰¹ son claras en cuanto a la activación de gastos la capitalización de costes medioambientales pueden originar problemas. Muchas veces es difícil diferenciar si determinadas partidas como filtros de eliminación de partículas contaminantes del aire, aislantes de fuentes de ruido, etc., han de considerarse partidas capitalizables o gastos del ejercicio.

AECA (1996a, p.67 y ss.) hace referencia a la incidencia medioambiental en las cuentas anuales y enumera alguno de los elementos patrimoniales que pueden verse afectados por una gestión medioambiental. En cuanto al inmovilizado inmaterial entiende que éste podría incluir gastos de investigación y desarrollo de procesos y tecnologías relacionados con el medio ambiente así como patentes, licencias, marcas, etc. que se tengan registradas y software específico para el control de la gestión medioambiental.

Como inmovilizado material se podrían registrar adquisiciones o inversiones en edificios, instalaciones técnicas, mobiliario, elementos de transporte, etc., que por razón del medio ambiente deban identificarse en cuentas medioambientales, así como mejoras que por este mismo motivo deban realizarse en terrenos, edificios, maquinaria, etc.

Además, AECA (1996a, p.69) habla de inversiones financieras que pueden resultar de la política medioambiental aplicada por la empresa y recomienda la distinción de las subvenciones relacionadas con inversiones medioambientales del resto de las subvenciones.

En cuanto al activo circulante propone contabilizar como existencias nuevos materiales que sustituyan a los tradicionales por razones de revisión de procesos, selección de materiales menos contaminantes, etc. También cabe contabilizar aquí determinados artículos en los que la legislación medioambiental establezca la obligatoriedad de almacenar y manipular con determinados procesos.

En la partida de deudores las implicaciones medioambientales más importantes procederán de la posible insolvencia de los deudores producida por efectos de un comportamiento medioambiental incorrecto, que les produzca consecuencias negativas tales como multas, cierres, indemnizaciones, etc.

Una vez analizados los distintos hechos medioambientales que pueden contabilizarse en el activo del balance pasamos a analizar el pasivo. En este sentido, el pasivo recogerá las obligaciones contraídas por la empresa para la protección del medio ambiente, así como los riesgos y las provisiones por responsabilidades medioambientales.

¹⁰¹ AECA (1992b), ICAC (1991) y PGC (1990).

En la rúbrica de acreedores deberían reflejarse las contingencias y provisiones relacionadas con las obligaciones y pasivos existentes por razón de la normativa medioambiental, aunque muchas veces es difícil su determinación.

En cuanto a los riesgos medioambientales estos se reconocerán como provisiones para riesgos y gastos cuando el hecho sea cierto aunque su importe no se conozca exactamente o bien cuando el hecho sea altamente probable aunque no se conozca con exactitud ni el importe ni la fecha. Siguiendo a Giner (1992) entre los posibles riesgos a tener en cuenta destacan:

- Instalación de mecanismos costosos para adecuarse a la normativa.
- Penalizaciones por daños a personas o a propiedades, como consecuencia de la violación de normas sobre el entorno.
- Multas por incumplimiento de leyes medioambientales.
- Costes de reparación de desastres.

2.4.2. LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estudio de la información de carácter social en la cuenta de pérdidas y ganancias lo centramos, al igual que hicimos en el balance, en los aspectos relacionados con el personal y el medio ambiente.

Las cantidades que la empresa destina a su personal se recogen en cuentas de gastos. El PGC del 90 incluye las cuentas recogidas en el cuadro 6 para reflejar dichos gastos.

**CUADRO 6: INFORMACIÓN SOBRE EL PERSONAL
EN LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

CUENTA ¹⁰²	DEFINICIÓN
<i>640. Sueldos y salarios</i>	Recoge las remuneraciones fijas y eventuales al personal

¹⁰² Si se trata del modelo abreviado de cuenta de pérdidas y ganancias, los gastos relativos a los recursos humanos se reflejan en el epígrafe A-2 con la denominación de "Gastos de personal", mientras que los ingresos correspondientes figuran en el epígrafe B-1-b con la denominación de otros ingresos de explotación. En el modelo normal los gastos figurarán en el epígrafe A-3 con la denominación de "Gastos de personal"; mientras que los ingresos respectivos se harán constar en el epígrafe B-4-a con la denominación de "Ingresos accesorios y otros de gestión corriente".

<p>641. <i>Indemnizaciones:</i></p>	<p>de la empresa. Cantidades que se entregan al personal para resarcirle de un daño o perjuicio.</p>
<p>642. <i>Seguridad social a cargo de la empresa</i></p>	<p>Cuotas de la empresa a favor de los organismos de la Seguridad Social por las diversas prestaciones que éstos realizan.</p>
<p>643. <i>Aportaciones a sistemas complementarios de pensiones</i></p>	<p>Importe de las aportaciones devengadas a planes de pensiones u otro sistema análogo de cobertura de situaciones de jubilación, invalidez o muerte, en relación con el personal de la empresa.</p>
<p>649. <i>Otros gastos sociales</i></p>	<p>Gastos de naturaleza social realizados en cumplimiento de una disposición legal o voluntariamente por la empresa (subvenciones a economatos y comedores; sostenimiento de escuelas e instituciones de formación profesional; becas para estudio, etc.).</p>
<p>755. <i>Ingresos por servicios al personal</i></p>	<p>Ingresos por servicios varios tales como economatos, comedores, transporte de los trabajadores desde su domicilio habitual hasta el centro de trabajo, viviendas, etc., facilitados por la empresa a su personal.</p>

AECA (1994, p.17), entiende que como coste de la mano de obra solo se debería considerar aquellos gastos de personal en los que incurre la empresa y que necesariamente ha de recuperarse en el ciclo de explotación o ciclo contable. En principio, ese concepto no incorpora aquellos gastos de carácter activable, sino sólo la contraprestación que recibe el trabajador de forma directa por el trabajo realizado, y las cargas asociadas al mismo, tanto de carácter obligatorio como voluntario. Por tanto, en las cuenta de pérdidas y ganancias deberían contabilizarse los siguientes conceptos integrantes de las retribuciones al personal, tal y como se recoge en el cuadro 7.

CUADRO 7: CONCEPTOS INTEGRANTE DE LAS RETRIBUCIONES AL PERSONAL

REMUNERACIONES DIRECTAS
<p>1.- SALARIO BASE.</p> <p>2.- COMPLEMENTOS SALARIALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - PERSONALES: <ul style="list-style-type: none"> Antigüedad Conocimientos específicos. - DE PUESTOS DE TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> Penosidad, toxicidad y peligrosidad. Turnicidad. Responsabilidad. Nocturnidad. - POR CALIDAD O TIEMPO DE TRABAJO: <ul style="list-style-type: none"> Incentivos. Asistencia y puntualidad. Horas extraordinarias. Comisiones.

<ul style="list-style-type: none"> - POR RENDIMIENTOS DE PERIODICIDAD SUPERIOR AL MES: Pagas extraordinarias. Participación en beneficios. 3.- OTROS COMPLEMENTOS SALARIALES: - RESIDENCIA. - QUEBRANTO. - DESGASTE DE HERRAMIENTAS. - PRENDAS DE TRABAJO. - GASTOS DE LOCOMOCIÓN. - DIETAS DE VIAJES.
REMUNERACIONES INDIRECTAS
<ul style="list-style-type: none"> 1.- PLUS DE DISTANCIA. 2.- PLUS DE TRANSPORTE. 3.- GASTOS DE CONTRATO. 4.- INDEMNIZACIÓN POR TRASLADO. 5.- INDEMNIZACIÓN POR SUSPENSIÓN DE CONTRATO. 6.- INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO Y RESCISIÓN DE CONTRATO. 7.- RETRIBUCIONES EN ESPECIE.

Fuente: AECA (1994, p. 17).

En cuanto al tratamiento de las partidas medioambientales en la cuenta de pérdidas y ganancias para la determinación del resultado, cabría señalar que éstas se incorporarán a los gastos bien como gastos de explotación o como gastos extraordinarios.

Se consideraran gastos de explotación los costes derivados de la conservación y reparación del entorno físico en la medida que sean necesarios para llevar a cabo la actividad propia de la empresa, o la amortización de los activos medioambientales. Estaremos ante gastos extraordinarios cuando se producen por sanciones o multas por incumplimiento de la normativa o por compensaciones a terceros por daños medioambientales, así como las dotaciones a las provisiones para riesgos medioambientales, ya que se realizan para cubrir situaciones que no son habituales en la empresa (Moneva, 1996).

No obstante, la clasificación económica que realiza el PGC de los gastos e ingresos dificulta la diferenciación de los gastos medioambientales del resto de los gastos. Por tanto, aunque las empresas contabilizaran gastos de carácter medioambiental, éstos se confundirían con el resto de los gastos.

2.4.3. LA MEMORIA

La memoria se ha convertido en uno de los elementos más importantes del sistema contable de nuestro país, tanto porque equipara los requerimientos informativos de la empresa

española a un nivel internacional, como porque cubre las necesidades informativas de los usuarios que los estados contables tradicionales (balance y pérdidas y ganancias) no eran capaz de cubrir.

Como señala Muñoz Merchante (1991), numerosos datos de interés son de carácter narrativo, por lo que en principio no tendrían cabida en el cuerpo de los estados contables formales, concebidos como sintéticos y cuantitativos. Por consiguiente, ha sido la necesidad de complementar la información la razón que ha impulsado la creación de la memoria como documento contable en el que tiene su adecuada ubicación el conjunto de información trascendente que puede satisfacer adecuadamente las necesidades de los usuarios. En este sentido, la memoria supone un complemento importante para la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias que no se rige por el principio de la partida doble.

La memoria se incluye dentro de las cuentas anuales como establece el art. 102.1 de la Ley 19/1989. Su inclusión queda justificada en el punto 17 de la introducción del PGC donde se reconocen las limitaciones del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias: *"La complejidad que hoy ofrecen muchas de las operaciones empresariales, los cambios, a veces profundos, que se producen en la estructura económica y financiera de la empresa y las demandas propias del mundo moderno sobre información detallada y dinámicas (...) han determinado la insuficiencia del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias como documentos expresivos de la imagen fiel de la unidad económica. De aquí la importancia creciente que toma la memoria y la razón de su integración en las cuentas anuales"*¹⁰³.

La información referente al personal recogida en la memoria según el PGC y su correspondencia con el TRLSA aparece en el cuadro 8¹⁰⁴.

CUADRO 8: INFORMACIÓN DEL PERSONAL SEGÚN PGC y TRLSA.

PGC	TRLSA
<p>Nota 12: <i>Provisiones para pensiones y obligaciones similares</i></p> <p>Análisis del movimiento de esta partida del balance durante el ejercicio, distinguiendo las provisiones correspondientes al personal activo y pasivo; indicando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saldo inicial. - Dotaciones, distinguiendo por su origen (gastos financieros, gastos de personal...) - Aplicaciones. - Saldo final. 	<p>art. 200.7</p>

¹⁰³ A nivel legal el contenido de la memoria está recogido en el art. 35.3 de Código de Comercio en el art. 200 de la Ley de Sociedades Anónimas así como en la cuarta parte del PGC.

¹⁰⁴ El Código de Comercio no hace mención alguna a la información que debe recoger la memoria, y mucho menos a la referente al personal.

<p>Nota 17. Ingresos y gastos.</p> <p>17.1. Desglose de la partida de la cuenta de pérdidas y ganancias "Cargas Sociales", distinguiendo entre aportaciones y dotaciones para pensiones y otras cargas sociales.</p> <p>17.2. Información sobre: número medio de personas empleadas en el curso del ejercicio, distribuido por categorías</p>	<p>art. 200.9</p>
<p>Nota 18. Otra información.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importe de los sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengados en el curso del ejercicio por los miembros del órgano de administración, cualquiera que sea su causa. Esta información se dará de forma global por conceptos retributivos - Se deberá desglosar el importe de los anticipos y créditos concedidos al conjunto de miembros del órgano de administración, indicando el tipo de interés, características esenciales e importes devueltos, así como las obligaciones asumidas por cuenta de ellos a título de garantía. - Importe de las obligaciones contraídas en materia de pensiones y de seguros de vida respecto de los miembros antiguos y actuales del órgano de administración. Esta información se dará de forma global y con separación de las prestaciones de que se trate. 	<p>art. 200.12</p> <p>art. 200.13</p> <p>art. 200.12</p>

La nota 21 de la memoria regula la *Cuenta de pérdidas y ganancias analítica*. Con la información obtenida de esta cuenta se puede determinar la participación de los trabajadores en el valor añadido generado por la empresa, siendo éste, como ya se ha puesto de manifiesto a lo largo de las páginas anteriores, un aspecto interesante de la información social de la empresa.

En la memoria abreviada se reduce la información acerca del personal de la empresa a lo establecido en la nota 17.1 y 18 de la memoria normal.

En cuanto a los hechos medioambientales la memoria debe recoger la información explicativa sobre los mismos que figuran en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias así como información complementaria que no se ha desglosado en las dos cuentas anuales anteriores.

Se recogerán por tanto, los criterios de valoración utilizados en la determinación de las partidas medioambientales, criterios de capitalización de gastos y política de amortización, desglose de provisiones para responsabilidades medioambientales, etc.

En cuanto a información complementaria se podrían incorporar a la memoria contingencias negativas, beneficios indirectos de la política medioambiental, medidas de protección ambiental,

impacto de los vertidos y emisiones de residuos, etc. es decir, información tanto cuantificable como no cuantificable.

Podrían incluirse en la memoria algunos indicadores como los que hemos expuesto en el capítulo anterior al hablar del balance social, o los propuestos por Lizcano (1987, p.170) y Giner (1992)¹⁰⁵ en relación al medio ambiente.

Si bien, la normalización contable española no establece ningún estado para la comunicación de información de base social, las cuentas anuales podrían utilizarse para ello diferenciando, tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias este tipo de partidas del resto y utilizando la memoria para dar cabida a toda aquella información social que no se puede cuantificar. Pero como señalan García Benau y Monterrey (1994) sin que ello signifique "desnudar" a la empresa y que ésta pueda resultar dañada en los aspectos estratégicos u operativos.

No obstante, la inclusión en la memoria de información social no cuantificada no debe hacerse de forma arbitraria, sería necesario una regulación de la misma aunque no tuviera carácter obligatorio para todas las empresas, a los efectos de su comparación.

2.4.4. EL INFORME DE GESTIÓN

El informe de gestión¹⁰⁶ no forma parte de las cuentas anuales, pero constituye un instrumento bastante utilizado en la comunicación de información de base social. La menor rigidez del mismo, en relación a las cuentas anuales, a la hora de presentar la información, ha llevado a que las empresas utilicen este instrumento como soporte para la información de carácter social.

Los aspectos que según el art. 202 del TRLSA debe recoger el informe de gestión son los siguientes:

- Evolución del negocio.
- Acontecimientos posteriores al cierre.
- Evolución previsible.
- Investigación y desarrollo.
- Acciones propias.

¹⁰⁵ También es interesante como información de carácter medioambiental a incluir en la memoria la propuesta de las Naciones Unidas (1991).

¹⁰⁶ El informe de gestión está regulado en el art. 202 del TRLSA.

Sin embargo, no se excluye la presentación de otro tipo de información. En este sentido, y en cuanto a materia medioambiental el informe de gestión puede recoger cuestiones relevantes para la posición financiera de la empresa y la responsabilidad de ésta. Entre estas materias podrían incluirse políticas y programas adoptados por la empresa en relación a la protección del medio ambiente, mejoras realizadas en la protección del medio ambiente, alcance de medidas gubernamentales de protección medioambiental y nivel de implementación de las mismas y reflejo de problemas potenciales en los que se incurrirá¹⁰⁷.

La presentación de información social es escasa en las cuentas anuales, lo que podría estar motivado, entre otras cosas, por la imposibilidad de deducir fiscalmente muchos de los gastos sociales, por la reducción del beneficio actual de las empresas a la hora de contabilizar este tipo de gastos y por la poca claridad del término social para muchas empresas.

2.5. EL ESTADO DE VALOR AÑADIDO (EVA)

La nueva concepción de la empresa en base a su responsabilidad social y a su visión como coalición de intereses, hace que la información que se suministra al exterior no sólo debe de informar fundamentalmente a los propietarios de la entidad, sino que ha de informar a todos los grupos que la forman. A muchos de estos grupos (trabajadores, Estado, acreedores, etc.) a la hora de tomar decisiones les interesa conocer información acerca de la creación y distribución de renta que tiene lugar en la misma.

Asimismo, la definición de empresa como nexo contractual, donde las relaciones entre los grupos se vinculan a cláusulas contractuales gobernadas por el mercado lleva a que en situaciones de competencia perfecta, la lógica de las relaciones viene determinada por las productividades marginales como variables que fijan el precio de cada factor. Pero, las imperfecciones en los mercados de capitales, productos, y trabajo hacen que la relación beneficio-coste esperado y recibido por cada participante venga determinada no sólo por factores de mercado, sino también por las relaciones de poder. La información que facilita el estado de valor añadido puede ser un instrumento útil para determinar la capacidad de retribuir a un factor, para plantear la distribución de la renta residual o discutir su asignación (Cuervo, 1994, p.81).

Si bien, las cuentas anuales puede recoger información de tipo social, éstas no muestran la distribución de riqueza entre los distintos agentes que han contribuido a la misma, por lo que se hace necesario otro tipo de estados que informe de este importante aspecto social. En este sentido, el estado del valor añadido (EVA) y el excedente de productividad global (EPG) informan de este aspecto con los datos suministrados por la contabilidad.

¹⁰⁷ Ver en este sentido Naciones Unidas (1991).

El valor añadido, aunque es una magnitud principalmente de carácter económico, subraya el carácter social del excedente empresarial revertido a la colectividad, pues siempre se considera tanto su generación como su reparto. Por tanto, y desde una perspectiva social, la información acerca del valor añadido resulta de interés para los distintos grupos implicados en la producción. Por ejemplo, a los trabajadores les puede interesar información acerca del valor añadido para formular sus demandas de salario y otros beneficios sociales, en relación con el crecimiento de dicha magnitud. El Estado también está interesado en la información acerca del valor añadido pues el incentivar a las empresas en la generación de valor añadido como forma de incrementar la riqueza de las mismas, no sólo constituye un motor de desarrollo económico, sino una forma de obtener una mayor exacción fiscal.

En este sentido, Kurosawa afirma (1980, p.101) que *“las empresas de hoy no buscan exclusivamente su beneficio. La opinión actual es que su beneficio debe, más bien, ser un beneficio de la eficiencia social del capital invertido. La tasa de beneficio y el volumen de beneficios están sujetos a esta restricción, que significa que la búsqueda de beneficio por parte de la empresa se permite bajo la condición de que busque contribuir positivamente a la Sociedad. Una manifestación directa de este punto es el concepto de que el buen funcionamiento de una empresa se base en el valor añadido por la empresa bajo ciertas condiciones previas”*.

2.5.1. ANTECEDENTES DEL VALOR AÑADIDO

El término valor añadido ha venido empleándose por los economistas desde finales del siglo pasado. Las primeras aplicaciones prácticas del valor añadido se realizaron en el campo de la macroeconomía, básicamente en la Contabilidad Nacional y más adelante evolucionaron al área empresarial.

A partir de los años cincuenta es cuando la noción de valor añadido comienza a ser aplicada a la gestión empresarial desarrollándose junto a la corriente doctrinal que propugna la responsabilidad social de la empresa. En las primeras utilizaciones del valor añadido en el ámbito empresarial, éste se interpretó como una buena medida del output agregado por la empresa. Esta concepción ha evolucionado, pasando a relacionarse con magnitudes de eficiencia tipo productividad, control de costes, estudios de incentivos al personal, etc.

La utilización del valor añadido se ha orientado más desde el punto de vista de la producción que desde el punto de vista financiero. Sólo en los últimos tiempos comienza a desarrollarse como una magnitud financiera, observándose con interés, la confección por parte de algunas empresas de estados simplificados de valor añadido, ya sean dotados de naturaleza propia o integrados en estados financieros convencionales.

En el Reino Unido, en los años sesenta el gobierno instrumenta una campaña para las empresas a favor de los planes de pagos de incentivos por el valor añadido¹⁰⁸. Se introdujeron los denominados "Planes de Pago de Incentivos por el Valor Añadido" (PPIVA), como medio para reforzar los sistemas de determinación de salarios. Estos sistemas se diseñan como incentivos directos, relacionando los incrementos individuales de sueldos con un ratio básico de productividad, de manera que al fijar un precio para cada componente producido por un operador cualquiera, en término de tiempo estándar, se obtiene el ratio de su sueldo. En los PPIVA el valor añadido funciona como un medio para medir el rendimiento y para fijar la retribución de los distintos factores.

The Corporate Report (ICAEW,1975) impulsó el desarrollo del estado de valor añadido. Es a partir de su publicación cuando realmente se produce una creciente inclusión de los estados de valor añadido en los informes anuales de las empresas británicas.

En Francia la noción de valor añadido ha sido ampliamente tratada en la contabilidad nacional, en el ámbito fiscal y en la contabilidad empresarial. En este último campo, el valor añadido se ha tratado en el Plan General de Contabilidad Revisado de 1982¹⁰⁹, que recoge el valor añadido como uno de los saldos de gestión. La Central de Balances del Banco de Francia¹¹⁰, en su análisis económico anual tiene en cuenta el valor añadido, tanto como cifra significativa para clasificar a las empresas por tamaños, como dato expresivo del rendimiento de la actividad de la empresa para su análisis económico. Por último, en la Ley de 12 de Julio de 1977, por la que se establecen las normas de elaboración del Balance Social, se incluye como uno de los aspectos relevantes del mismo el valor añadido. En la ley francesa queda de manifiesto, una vez más, la importancia del valor añadido como información de carácter social.

En las compañías alemanas se presenta el valor añadido como un componente de su información social, recogiendo en él la participación del trabajo en la riqueza generada periódicamente. En este sentido, el propósito del estado de valor añadido es mostrar la distribución de la renta repartida entre los empleados, los suministradores de capital-riesgo (accionistas), los suministradores de capital-ajeno (acreedores) y la autofinanciación de la empresa.

En Estados Unidos el estado de valor añadido tiene menor auge que en otros países como información financiera de carácter social. Sin embargo, algunas empresas americanas, como respuesta a la insuficiencia informativa de los estados tradicionales, muestran un estado de resultados (Estado de Resultados Estructurado Socialmente) donde expresan la forma en que se

¹⁰⁸ Ver Gallizo (1990, p.170).

¹⁰⁹ Conseil National de la Comptabilité (1982).

¹¹⁰ Ver Gallizo (1990, p.150).

distribuyen las distintas rentas obtenidas por la empresa. Este estado presenta muy pocas diferencias con el estado del valor añadido.

Determinados autores se manifestaron a favor de presentar informes sobre el valor añadido. Solomons (1974)¹¹¹ sugirió un estado de rentabilidad social incluyendo en él al valor añadido por representar, en su opinión, una magnitud importante para desarrollar cualquier medida de las realizaciones sociales de la empresa. Hendriksen (1974) defendió que el valor añadido es el concepto de renta más apropiado para enjuiciar la responsabilidad social de la empresa.

Entre los distintos trabajos sobre el valor añadido podemos mencionar: McLeay (1983) que investigó la relación entre el valor añadido empresarial y su correspondiente concepto macroeconómico; Maunders (1985), que examinó la utilidad del estado del valor añadido para cada uno de los grupos usuarios interesados; Gray y Meek (1988) quienes argumentaron la relevancia del EVA recomendando su elaboración a las compañías norteamericanas; Zubaidur (1990) trata el impacto de las operaciones de las empresas multinacionales en la creación de riqueza nacional expresada en el EVA local y Deegan y Hallam (1991) quienes han tratado las ventajas de la presentación voluntaria del EVA para la gestión empresarial adoptando la perspectiva de política de costes¹¹².

Desde una perspectiva social es interesante el estudio de Albach (1978)¹¹³ acerca de las cuentas de valor añadido, en el que sostiene que las mismas reflejan el desplazamiento de poder que se produce en la coalición empresarial como consecuencia de los desplazamientos de las rentas¹¹⁴. Para este autor, las cuentas de valor añadido ofrecen una información más rica que la que muestran el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, a nivel social, al facilitar información sobre los procesos de reestructuración de poder.

En España la preocupación por el valor añadido comenzó cuando se conoció la posible implantación del Impuesto sobre el Valor Añadido en el ámbito fiscal. En cuanto a la normalización contable, es a partir del PGC del 90¹¹⁵ cuando realmente aparece la preocupación

¹¹¹ Cfr. Gallizo (1993).

¹¹² Hay que señalar también los trabajos de Rutherford (1977) y de Renshall, M. *et al.* (1979).

¹¹³ Cfr. García Echevarría (1982, p.119).

¹¹⁴ Este estudio analiza cien empresas que cotizan en bolsa en el período 1960-1976 y obtiene las siguientes conclusiones: a) la cuota salarial bruta crece en el período, b) la cuota estatal permanece constante, c) Se incrementa la participación de los cedentes de capital ajeno y d) La cuotas de los propietarios disminuye, las compensaciones al capital se ven afectadas por pérdidas importantes.

¹¹⁵ En el PGC del 73 este componente no se reconocía de forma explícita como componente económico de la actividad de la empresa. La cuenta de pérdidas y ganancias del PGC del 73 presenta una clasificación de gastos e ingresos por naturaleza, sin establecer una ordenación entre los gastos producidos fuera y dentro de la empresa, que es lo que permite obtener un saldo representativo del valor añadido generado en el período.

por dicha magnitud. Sin embargo, y como ya hemos comentado, este concepto no se contempla explícitamente en las cuentas anuales obligatorias, sino que será posible, para las empresas que lo deseen, presentar en la memoria (nota 21) como información adicional, una cuenta de pérdidas y ganancias "analítica o funcional" adaptada a un modelo de saldos intermedios entre los que figura el valor añadido de la empresa¹¹⁶ (valor añadido bruto de producción).

El Banco de España (1996, p.21) resalta la importancia del concepto valor añadido en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica entendiéndolo que es un concepto capital en el análisis económico-financiero. Primero, porque es la medición del primer excedente empresarial, a partir del cual se distribuyen las rentas correspondientes a los diversos factores productivos y terceros relacionados con la empresa y segundo porque la adición de los valores añadidos de un grupo de empresas no genera duplicaciones, (lo cual sí ocurre con la cifra de producción) por lo que es una variable adecuada para el análisis agregado sobre la actividad y productividad de las empresas.

En cuanto a los trabajos empíricos sobre el valor añadido, hay que señalar en nuestro país el de Gallizo (1990) y Besteiro (1991). El primero realiza un análisis empírico basado en los datos de la Central de Balances del Banco de España, donde estudia la relación entre valor añadido obtenido y el capital que se ha necesitado emplear para su obtención en el gran sector Energía y Agua Caliente¹¹⁷.

Besteiro (1991) realizó un estudio empírico referido a los años 1979 y 1980 de los componentes del valor añadido (gastos financieros, gastos de personal, amortizaciones y resultado de explotación) de las empresas españolas con datos de la cuenta 80. *Explotación del Plan General de Contabilidad de 1973*¹¹⁸.

¹¹⁶ En las normas que regulan la formulación de cuentas anuales consolidadas no existe mención alguna a una cuenta de pérdidas y ganancias analítica que recoja el concepto de valor añadido.

¹¹⁷ Entre las conclusiones del estudio cabe destacar la no existencia de una estrecha relación entre el nivel de Activos/VA y la mayor o menor productividad alcanzada por el factor trabajo. Destaca el subsector de Petróleo, con un alto valor añadido por trabajador, lo que pone de manifiesto la poca importancia del factor trabajo con relación al capital empleado para este sector, indicando que la elevada productividad del personal, en este caso, está originada por el alto nivel tecnológico de las inversiones productivas. Por otra parte, el estudio muestra una elevada participación de la autofinanciación sobre el total de rentas generadas, con la única excepción de la actividad combustibles sólidos, que dedica la mayor parte del valor añadido generado a retribuir al factor trabajo.

¹¹⁸ Los sectores investigados fueron 53 siguiendo la clasificación de actividades económicas de la CNAE en un nivel de dos cifras. La muestra de sociedades investigadas fue de 102.233 en 1979 y 62.545 en 1980. La base de datos fue facilitada por el Centro de Proceso de Datos de la Secretaría de Estado de Hacienda del Ministerio de Economía y Hacienda. En cuanto a las conclusiones del trabajo resaltar la importancia de los gastos financieros y los gastos de personal sobre la cifra de venta y el bajo porcentaje de participación de las dotaciones a amortización, que en opinión de la autora, se debe a los malos resultados de las empresas en el periodo de estudio.

Por tanto, el valor añadido, bien en forma de estado, bien como un escalón de la cuenta de Pérdidas y Ganancias o como parte de un ratio, suele ser incluido en la información que suministran las empresas.

Además, la magnitud valor añadido no sólo es una medida de la actividad de la empresa, sino que también puede ser útil como indicador a la hora de fijar los precios de venta de los productos en mercados que no sean de competencia perfecta. Una empresa que produzca varios productos con valores añadidos distintos, tratará de elegir aquél que tenga menor valor añadido debido, por una parte, al menor riesgo que implica una mayor participación de los costes externos, con respecto a los costes internos y por otra, a una menor inversión en activos fijos con respecto a los activos circulantes.

Si bien, no se puede considerar que cuanto mayor sea el valor añadido de una empresa mayor rentabilidad tiene y a la inversa, pues dependerá de la composición de dicho valor añadido.

Domenech y García (1987) entienden el valor añadido para la empresa como un indicador de eficiencia, ya que el mismo integra en su concepto todos los elementos generados dentro de la unidad económica. Esto permitirá a la empresa evaluar, a través del mismo, el grado de utilización de los recursos efectuado.

Asimismo, la evolución del valor añadido puede emplearse como una medida del crecimiento de la empresa, pues mide el crecimiento experimentado por la empresa en función de los medios de producción incorporados a su actividad. Siendo el valor añadido una medida menos influenciada por los precios que la cifra de negocios.

Por otra parte, el estado de valor añadido como estado contable donde se refleja tanto la generación como el reparto de la renta generada por la empresa entre los distintos grupos que han contribuido a su obtención, encuentra una justificación teórica interesante en determinadas teorías de organización de empresa. Entre estas teorías cabe señalar la Teoría de la Agencia y la Teoría del Comportamiento, a las que hemos hecho referencia en el capítulo uno, que ven a la empresa como un conjunto de contratos o como una coalición de intereses en la que la adecuada retribución de todos ellos es condición de permanencia y base para la renovación y competitividad de las entidades.

2.5.2. EL CONCEPTO DE VALOR AÑADIDO Y SU MEDIDA

La empresa adquiere factores externos para su producción, que combinados con sus equipos, capitales propios y ajenos y el factor trabajo obtiene bienes y servicios que coloca en el

mercado a un valor superior. De esta manera, la empresa añade valor a las adquisiciones mediante las operaciones de transformación, de distribución o de prestación de servicios que realiza. El valor añadido va a representar la generación del valor producido por la propia empresa mediante sus transacciones económico-financieras.

A la hora de definir el concepto de valor añadido, desde el punto de vista microeconómico La Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés de Francia (1974, p. 12) lo define de tres modos diferentes:

- Como diferencia entre la producción y los consumos exteriores.
- Como adición de unos costes añadidos y de unos resultados.
- Como adición de remuneraciones que revierten a los diversos agentes económicos inherentes a la actividad de la empresa.

Por tanto, se distinguen tres ópticas diferentes bajo las cuales se pueden agrupar las definiciones del valor añadido: la de producción, la de coste y la de renta.

Bajo la óptica de la producción el valor añadido se expresa como la diferencia entre la producción y los consumos externos. Dentro de esta óptica está la definición que ofrece la ONU¹¹⁹ sobre valor añadido: *"Es el valor de las mercancías y servicios producidos por una empresa disminuido en el valor, a precios corrientes de las mercancías y servicios que dicha empresa ha adquirido de otras con el fin de emplearlos en el proceso productivo, detrayendo, igualmente el costo de mantener el capital intacto"*. También queda encuadrada aquí la definición de Bastante (1984) que entiende el valor añadido como *"la diferencia entre el importe de la producción y el coste total de los efectos externos, comprendiendo el beneficio"*. Partidarios de este enfoque son también el Banco de España (1996, p.21), el PGC de 1990, Fernández Cuesta (1990), Carmona y Carrasco (1993, p.219), Córdor y Blasco (1997), el Plan Francés¹²⁰ y la Central de Balances del Banco de Francia¹²¹ así como las empresas Alemanas¹²².

El valor añadido de la producción presenta una serie de dificultades. Por una parte la valoración de los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado, de los que habría que separar el coste de la mano de obra del coste de los materiales y por otra el que se mezclan partidas heterogéneas pues las ventas se valoran al precio de venta y la producción no vendida así como los trabajos realizados por la empresa para sí misma al coste de producción. El valorar

¹¹⁹ Cfr. Santacana (1982, p. 29).

¹²⁰ Conseil National de la Comptabilite (1982).

¹²¹ Central de Balances del Banco de Francia (1987).

¹²² Gallizo, 1992, p.150.

la producción no vendida al precio de venta supondría el incumplimiento del principio de prudencia, por lo que sumos partidarios de mantener esta imprecisión, y no variar la valoración de las existencias.

En esta óptica se puede encuadrar el valor añadido de las ventas, si consideramos sólo la producción vendida como la diferencia entre el valor de las ventas del período de los bienes y servicios objeto de su actividad operativa (explotación) y el valor de los consumos intermedios exteriores de bienes y servicios necesarios para obtener esas ventas del período. como partidarios de esta óptica podemos citar a Due (1971), Levy (1982), Gallizo (1990, p.63), Alfonso y Pizarro (1991, p.64), Cañibano (1990, p.596) y los estados de valor añadido presentado por las empresas británicas.

Desde esta perspectiva las diferencias en las ventas entre empresas que hayan producido lo mismo, llevaría a valores añadido diferentes. Las diferencias en los valores añadido estarían en el margen de beneficios sobre el precio de coste de los productos. En nuestro de punto de vista, este planteamiento sería correcto cuando la producción terminada y no vendida fuese nula o muy próxima a cero, pues la producción terminada, aunque no se haya vendido, también incorpora valor añadido. En empresas de servicios, como pueden ser las empresas comerciales, donde no se realiza producción, es perfectamente válido la utilización de un valor añadido de las ventas.

Desde el ámbito de los empleados interesa que el valor añadido alcanzado durante el período se exprese sobre la producción, pues sus retribuciones están en cierto modo relacionadas con ella. De esta forma, la participación del grupo de trabajadores se presenta adecuadamente en el estado de valor añadido, pudiendo usarse para predecir a futuro, en un contexto de negociaciones colectivas, las rentas a distribuir por el empresario como retribución del trabajo. Por el contrario, en una orientación de ventas no se podría poner de manifiesto la relación, entre esfuerzo productivo y creación de riqueza.

Sin embargo, desde el punto de vista de información para la dirección, puede argumentarse que el valor añadido en su orientación de ventas es más relevante, en la medida en que la gestión es más responsable del proceso de explotación, más allá de los objetivos individuales o de personas y grupos organizativos.

Nosotros nos mostramos partidarios de un valor añadido de la producción, pues a pesar de las dificultades que conlleva su cálculo, pues refleja el valor que se añade a la producción no vendida. Si bien, hay que señalar que la utilización de un concepto u otro de valor añadido está en función de los objetivos que se persiguen con su utilización, así como del tipo de empresas al que se refiere la información.

La óptica de la renta entiende el valor añadido como suma de las remuneraciones que son distribuidas entre los distintos agentes económicos involucrados en la actividad de la empresa. En

este sentido Morley (1978)¹²³ lo define como *"un importe a distribuir, generado por la contribución conjunta de trabajadores y suministradores de capital"*.

Por último, bajo la óptica de los costes el valor añadido se define como adición de costes añadidos y de resultados. Delsol (1977) utiliza esta óptica entendiendo por costes añadidos los necesarios para la producción que se añaden por la empresa a los bienes y servicios adquiridos del exterior.

Gallizo (1990, p. 63) combina los distintos enfoques y define el valor añadido como *"la riqueza generada por una unidad económica en el período considerado, la cual se mide por la diferencia entre el valor de venta de los bienes y servicios producidos y el valor de compra de los bienes y servicios adquiridos a otras unidades económicas (ajustando en su caso la variación experimentada en las existencias), que luego es distribuido entre los empleados, los suministradores de capital ajeno, los accionistas, el Estado y la autofinanciación de la propia empresa"*.

2.5.3. EL ESTADO DE VALOR AÑADIDO (EVA) EN LA INFORMACIÓN CONTABLE ESPAÑOLA

La razón que respalda la utilización del estado de valor añadido como un documento informativo de las empresas es que está fundamentado, más claramente que el beneficio, en una medida de la capacidad de la empresa para generar rentas. Además, este estado muestra la distribución de las mismas entre los distintos grupos sociales, aspecto directamente relacionado con la responsabilidad social de la empresa y no contemplado en las cuentas anuales.

Para The Corporate Report (ICAEW, 1975, párrafo 6.7.)¹²⁴ el estado de valor añadido *"es la forma más inmediata y simple de poner el beneficio en su justa perspectiva con respecto a la empresa, como un esfuerzo colectivo, por parte del capital de la dirección y de los empleados mediante la presentación de un estado de valor añadido. El valor añadido es la riqueza creada que ha podido generar la entidad, con sus propios esfuerzos y los de sus empleados. Este estado debe mostrar cómo se ha usado el valor añadido para pagar a aquellos que han contribuido a su creación, amplía detalles de la cuenta de pérdidas y ganancias y con el tiempo puede ser considerado como una forma preferible de describir el rendimiento"*.

¹²³ Cfr. Gallizo (1991, p. 62).

¹²⁴ Cfr. Gallizo (1990, p.172).

El estado de valor añadido es un estado económico-financiero, histórico, de circulación real, que muestra el valor económico generado por una unidad productiva y simultáneamente describe cómo se distribuye entre aquellos que han contribuido a su creación. Es un estado contable histórico, pues para su elaboración es necesaria la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución del beneficio para su reparto.

Además, podemos añadir que el estado de valor añadido sirve como instrumento adecuado de planificación y gestión de la empresa pues pone el énfasis en el cálculo del valor añadido por la empresa a los productos elaborados y vendidos por la misma, clasificando para ello los costes en externo (compra de bienes y servicios necesarios para la producción y venta) e internos (retribución de los factores económicos productivos, principalmente trabajo y capital propio y ajeno).

El EVA presenta una serie de ventajas e inconvenientes (cuadro 9). Entre las ventajas destacan:

- a.** El EVA es un estado informativo que gira en torno a la generación y reparto de un excedente económico en cuya distribución intervienen distintos agentes sociales. Por tanto, representa los intereses de los distintos grupos implicados en la empresa y no solo de los accionistas como ocurre con el resultado reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias. De ahí que se hable de la neutralidad de este estado (Alfonso y Pizarro, 1991, p. 68; Gonzalo Angulo, 1981 y Maunders, 1985).
- b.** Constituye un instrumento válido para decidir acerca de los incentivos laborales, pues de él se extraen medidas de productividad laboral, según sean los incrementos de productividad determinados sobre los cambios en el montante del valor añadido¹²⁵. El EVA ayuda a crear un clima adecuado entre los trabajadores al realzar su importancia en los resultados finales de la empresa.
- c.** Puede servir de indicador de la eficiencia social dentro del contexto general de la economía. En este sentido lo que interesa es la forma en que se distribuye el valor añadido. Dos empresas que obtengan el mismo beneficio y detenten la misma estructura de activos, una será más eficaz que otra desde el punto de vista social, según cual sea el reparto de ese valor añadido.
- d.** Las magnitudes económicas de la empresa, presentadas bajo la estructura del EVA, tienen una correspondencia estrecha con las magnitudes totales económicas de una nación expresadas en término de Contabilidad Nacional. Por tanto, a efectos comparativos, el EVA constituye un punto de referencia de la empresa respecto a la evolución económica en su conjunto.

¹²⁵ En este sentido puede verse el trabajo de Fernández Cuesta (1993).

- e. La información recogida en este estado constituye un soporte adecuado para la aplicación del IVA
- f. Sirve como buena medida del tamaño y de la importancia relativa de las empresas. La cifra de ventas o el capital para determinar el tamaño de la empresa pueden conducir a interpretaciones engañosas; la primera porque sólo informa de la penetración alcanzada en el mercado, no del esfuerzo productivo realizado, y la segunda, porque no necesariamente ha de ser representativa del potencial económico poseído por la entidad.
- g. Los datos necesarios para su elaboración son ya conocidos, pues se obtienen de la cuenta de pérdidas y ganancias y del la distribución de resultados.

Como inconvenientes habría que señalar los siguientes:

- a. No existe una normalización en lo referente a su presentación lo que supone una dificultad a la hora de realizar análisis interempresas. No está regulado en la Cuarta Directiva del Derecho de Sociedades de la Comunidad Económica Europea. No existe ninguna norma internacional del IASC que lo regule. Sólo el Corporate Report se ha ocupado de su regulación. En España desde la promulgación del PGC del 90 el problema de armonizar la magnitud valor añadido queda resuelto, pues la misma aparece determinada en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica como un saldo intermedio de gestión pero no se contempla un modelo de estado de valor añadido.
- b. Usuarios de esta información (directivos) pueden perseguir como objetivo la maximización del valor añadido, que si bien en principio puede ser interesante puede llevar a la toma de decisiones erróneas cuando ello provoque una disminución de la rentabilidad financiera; incluso se podría poner en peligro la rentabilidad de la empresa en el mercado. El intento de sustitución de capital productivo por mano de obra, al objeto de maximizar el valor añadido, podría conducir a una descapitalización o encarecimiento de costes para la empresa.
- c. El análisis de la productividad global de los factores y su distribución social es más útil para medir la eficacia lograda en la distribución que el EVA. En este sentido se manifiesta Cea (1981) al señalar que el valor añadido y su distribución es de gran interés, pero que apenas aporta datos para evaluar la eficiencia social de la empresa, inclinándose por el método de la productividad global.
- d. Sólo recoge datos ya contabilizados y valorados en unidades monetarias. No contempla aquellos aspectos de la relación de la empresa con sus partícipes que son de difícil cuantificación y monetarización.

CUADRO 9: VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL EVA

VENTAJAS	INCONVENIENTES
----------	----------------

<ul style="list-style-type: none"> *Correspondencia con las magnitudes de la Contabilidad Nacional. *Instrumento válido de decisión sobre incentivos laborales. *Indicador de eficiencia social. *Soporte adecuado para la aplicación del IVA. *Neutralidad. *Medida del tamaño de la empresa. *Facilidad en la obtención de los datos para su elaboración. 	<ul style="list-style-type: none"> *No existe normalización en cuanto a su presentación. *Hay instrumentos más útiles para medir la eficiencia lograda en la distribución del valor añadido. *La maximización del valor añadido puede llevar a la toma de decisiones equivocadas. *Sólo recoge datos contabilizados y valorados en unidades monetarias.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.6. EXCEDENTE DE PRODUCTIVIDAD GLOBAL

2.6.1. DEFINICIÓN DE EXCEDENTE DE PRODUCTIVIDAD GLOBAL

El EVA muestra la distribución del valor añadido generado en la empresa entre los distintos grupos sociales que han contribuido a su generación si bien, no mide la eficacia lograda en esa distribución. No es representativo de la forma en que se han asignado los recursos disponibles para conseguir ese valor añadido ya que su cálculo se realiza sobre la valoración monetaria de factores y productos en el periodo considerado. Por tanto, están incluidas todas las variables que han intervenido en la formación de excedente, de tal forma que determinadas variables, como puede ser una política de mantenimiento del poder adquisitivo de los factores, da lugar a una variación en la participación del factor, sin que ésta se corresponda con una variación en la relación entre satisfacción y el esfuerzo realizado por el factor.

En este sentido, la contabilidad de excedentes es un método útil a efectos de analizar la eficacia social de la empresa, sobre todo por mostrar qué grupos participan en la distribución del excedente generado y qué grupos son repercutidos por la empresa para lograr un mayor excedente a repartir. Es decir, el excedente de productividad global (EPG) muestra la redistribución de rentas entre empresa y agentes económicos (Maroto, 1983).

Llegar a una definición del excedente de productividad global supone determinar lo que se entiende por productividad. La empresa transforma una serie de mercancías en otras mercancías, creando valor incorporado a los outputs a partir del valor económico de diferentes elementos o inputs. El valor económico de los outputs deberá ser superior al de los inputs, y esto depende de la eficacia en el desarrollo de la actividad económica.

Por tanto, uno de los objetivos de la empresa es la mejora de la productividad o eficacia en el desempeño de la actividad entendiendo que, cuanto más reducidos sean los medios puestos a la consecución de un objetivo en determinadas condiciones, mayor será la productividad.

La OIT entiende la productividad como la relación entre la producción obtenida y los recursos utilizados para obtenerla¹²⁶, es decir, la incidencia de cada factor (productividades parciales), de varios de ellos (productividad total) o de la totalidad (productividad global) en la formación del producto. Por tanto, una mejora en la productividad será consecuencia de una menor utilización de factores para un producto dado o de una mayor producción de producto con un consumo de factores fijos.

La noción de productividad¹²⁷ analiza el aprovechamiento de todos los recursos empleados en el proceso productivo y los resultados obtenidos que se explican a través de las variaciones de las cantidades en las partidas contables que componen el beneficio, aislando el efecto que en las mismas puede producir las variaciones de los precios.

Puede existir un incremento del beneficio por una elevación de los precios de venta expresados en moneda constante, y con ello los ingresos, y sin embargo un deterioro de la productividad, al haber recursos ociosos. O bien, puede haber un incremento de la productividad sin que esto se traduzca en un incremento del beneficio, pues ello pueda deberse a ventajas económicas o sociales tales como disminuciones del precio de los productos, elevación de la calidad de los mismos, mejoras en las condiciones de trabajo, inversiones en reducción de la contaminación, etc.

La idea central del excedente de productividad global (surplus)¹²⁸ es que la productividad de la empresa en cuestión ha mejorado de un período a otro, si ante un incremento en el volumen de producción el volumen del conjunto de factores aplicados ha permanecido constante; si el volumen de factores aplicados ha disminuido para el mismo volumen de producción; o en general, ante un aumento o disminución de los factores conlleva un aumento mayor o una disminución menor de la producción (Alfonso y Pizarro, 1991, p.475).

Se utiliza el término volumen y no cantidades. En este sentido Maroto (1980, p.132) señala: valoramos los excesos de cantidades de todos los productos obtenidos entre dos momentos de la actividad empresarial a precios correspondientes a la estructura definitoria del instante inicial; hagamos lo mismo con los excesos de todos los factores, que se han precisado para obtener los excesos de productividad entre ambos instantes, a los precios de coste del

¹²⁶ Cfr. Maroto (1980, p.46).

¹²⁷ Maroto (1980, p. 69 y ss.) expone con detalle distintas formulaciones para medir la productividad.

¹²⁸ El término francés e inglés "surplus" es traducido al castellano como excedente.

primero de los períodos; la diferencia entre excesos a precios constantes nos dará entonces el excedente generado de productividad global.

Esta comparación entre cantidades de productos y factores va a realizarse en valoraciones monetarias, evaluando ambas cantidades a precios de un año de referencia para evitar la distorsión que provocan las variaciones de precios de los productos y las remuneraciones de los factores en el cálculo del excedente.

El excedente de productividad global se define, por tanto, como la diferencia entre la variación de volumen de productos y la variación de volumen de factores que refleja la creación o pérdida de riqueza habida en el ejercicio con respecto al período de referencia mostrando como hubieran variado los beneficios de un año a otro en el caso de que los precios hubieran permanecido constantes. Es la diferencia entre el incremento en los bienes producidos y el incremento en los factores consumidos, valorándose ambos en unidades monetarias constantes

No es un análisis del reparto del valor añadido, sino que se pretende determinar qué grupos sociales se benefician de las ganancias marginales de la productividad económica. Posibilita analizar como el excedente es apropiado parcialmente por los factores de producción, la clientela, los accionistas y el Estado.

2.6.2. EL MÉTODO DEL EXCEDENTE DE PRODUCTIVIDAD GLOBAL (EPG)

Este método ha sido desarrollado por el Centre d'Estudes des Revenus et des Coûts (CERC) (1969) partiendo de los trabajos realizados por Vicent (1968) sobre la productividad global de los factores y Massé y Bernard (1969), sobre distribución de los excedentes de productividad.

El método de la contabilidad de excedentes se basa en la comparación de las cuentas de explotación de dos años sucesivos, previa la disociación en cantidad y precio de cada una de las partidas que las integran. A partir de esta disociación, se permite descubrir que parte de la variación en valor experimentada por cada partida es debida a variaciones de cantidades, y qué parte responde a variaciones de precios.

En una empresa en expansión se producirá de un año a otro incrementos en las cantidades de productos obtenidos, que tendrán, normalmente, como contrapartida incrementos en las cantidades de factores utilizados. El método del excedente de productividad global se basa en la comparación de estos incrementos.

Para poder comparar estas variaciones, y en tanto que lo son de cantidades físicas heterogéneas, se necesitará de una unidad de medida común, que permita agregar, de una parte, las cantidades de los diferentes productos, y de otra, las cantidades de los diferentes factores. Tomando la unidad monetaria como unidad de medida común, y el sistema de ponderación de las diferentes cantidades de productos y factores, se obtiene magnitudes directamente comparables.

Para expresar analíticamente el excedente de productividad global se toman dos momentos consecutivos (de referencia y actual) en la gestión de una empresa; que obtiene n-productos a través de la utilización de m-factores.

Los valores de la producción y de los factores, en dichos momentos serían:

Z_i : coste unitario del factor i-ésimo

F_i : cantidad incorporada del factor i-ésimo, siendo $i = (1,2,3,4,\dots,m)$ factores

X_j : precio unitario del producto j-ésimo

P_j : cantidad obtenida del producto j-ésimo, siendo $j = (1,2,3,4,\dots,n)$ productos

B = Beneficio

Con ello y con la hipótesis de inexistencia de stocks no utilizados o no vendidos, pueden formularse las siguientes expresiones (cuadro 10):

CUADRO 10: EXCEDENTE DE PRODUCTIVIDAD GLOBAL

	Momento de referencia o año "0"	Momento actual o año "1"
Valor de la producción vendida:	$\sum_{j=1}^n X_{j0} P_{j0}$	$\sum_{j=1}^n X_{j1} P_{j1}$
Valor de los factores utilizados:	$\sum_{i=1}^m Z_{i0} F_{i0}$	$\sum_{i=1}^m Z_{i1} F_{i1}$

Beneficio:	$B_0 = \sum_{j=1}^n X_{j0} P_{j0} - \sum_{i=1}^m Z_{i0} F_{i0}$	$B_1 = \sum_{j=1}^n X_{j1} P_{j1} - \sum_{i=1}^m Z_{i1} F_{i1}$
-------------------	-----------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------

Si:

$$X_{j1} = X_{j0} + \Delta X_{j0}$$

$$P_{j1} = P_{j0} + \Delta P_{j0}$$

$$Z_{i1} = Z_{i0} + \Delta Z_{i0}$$

$$F_{i1} = F_{i0} + \Delta F_{i0}$$

$$B_1 = B_0 + \Delta B_0$$

Si sustituimos estas identidades en las expresiones para el año "1" del cuadro 11 y restamos la expresión que define el beneficio en el momento "0" de la que lo define en el momento "1", miembro a miembro, obtenemos:

$$B_0 + \Delta B_0 - B_0 = \sum_{j=1}^n (X_{j0} + \Delta X_{j0})(P_{j0} + \Delta P_{j0}) - \sum_{i=1}^m (Z_{i0} + \Delta Z_{i0})(F_{i0} + \Delta F_{i0}) - \left[\sum_{j=1}^n X_{j0} P_{j0} - \sum_{i=1}^m Z_{i0} F_{i0} \right]$$

Desglosando y reordenando:

$$\sum_{j=1}^n X_{j0} \Delta P_{j0} - \sum_{i=1}^m Z_{i0} \Delta F_{i0} = - \sum_{j=1}^n (P_{j0} + \Delta P_{j0}) \Delta X_{j0} + \sum_{i=1}^m (F_{i0} + \Delta F_{i0}) \Delta Z_{i0} + \Delta B_0 \quad [1]$$

El primer miembro de la ecuación [1] recoge una diferencia entre variaciones en las cantidades de producción y de factores, ponderadas por precios y costes, constantes, que nos mide el excedente de productividad global generado (EPG_g) en el intervalo de estudio.

El segundo miembro muestra como se está distribuyendo a los aportantes de factores la productividad generada, por medio de las variaciones en los precios de los productos y los costes de los factores, ponderadas por cantidades constantes de unos y otros. Este segundo miembro es el excedente de productividad distribuido (EPG_d).

Los grupos confluyentes en la empresa participan en el excedente de productividad global que ésta genera. Pero también puede darse el caso en que además de participar los grupos empresariales aportando factores o comprando productos, en la generación del excedente, pueden estar padeciendo una distribución a favor de la empresa en detrimento de cada uno de ellos, a través del efecto de los precios.

$$EPG_g + \sum_{j=s+1}^n \left(P_{j0} + \Delta P_{j0} \right) \Delta X_{j0} + \sum_{i=r+1}^m \left(F_{i0} + \Delta F_{i0} \right) \Delta Z_{i0} + \Delta B_0 = \sum_{j=1}^s \left(P_{j0} + \Delta P_{j0} \right) \Delta X_{j0} + \sum_{i=1}^r \left(F_{i0} + \Delta F_{i0} \right) \Delta Z_{i0} + \Delta B_0$$

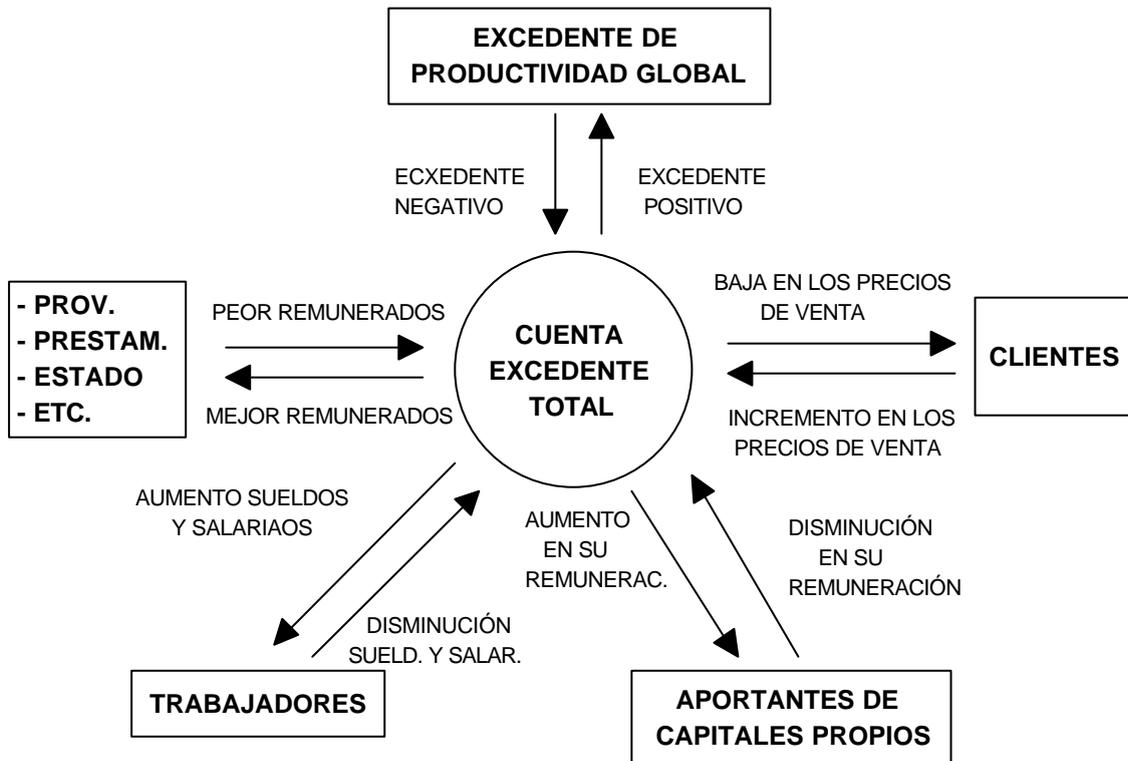
(por alzas en precios a clientes en (n-s) productos) (por bajas en remuneraciones de (m-r) factores) (por pérdidas) (por bajas en precios a clientes en s productos) (por alzas en remuneraciones de r factores) (por beneficio)

Más brevemente la expresión sería:

$EPG_t = EPG_d$ siendo el primer miembro el excedente de productividad global total como suma del generado más el proveniente de posibles repercusiones sobre aportantes de factores, clientes o aportantes de capitales propios.

Los orígenes y aplicaciones de excedente se pueden confrontar en un documento que se denomina cuenta de excedente y que se recoge en la figura 8.

FIGURA 8: CUENTA DE EXCEDENTE



Fuente: Maroto (1980, p.145).

Pero el excedente generado puede ser tanto positivo como negativo. Será positivo cuando las variaciones de las cantidades de productos sean superiores a las variaciones de cantidades consumidas de factores a precios constantes de unos y otros respectivamente. En este caso se habla de eficiencia al aplicar los recursos a la producción. El excedente será negativo, cuando a precios constantes la variación en el consumo de factores ha sido superior a la variación de

productos obtenidos con ese consumo. En este caso se habla de ineficiencia en la coordinación de recursos en la obtención de la producción final (Maroto, 1983).

Para que el excedente de productividad mida realmente el impacto de la gestión en los diferentes agentes económicos y sociales es necesario expresarlo en términos reales. La consideración de los precios, supuestos constantes, del año inicial, hace que el primer miembro de la ecuación (excedente de productividad global generado), venga expresado en moneda de tal período, por lo que la inflación no afectaría al cálculo del excedente generado. Por el contrario, el segundo (excedente de productividad global distribuido), al reflejar variaciones de precios y de remuneraciones entre dos años consecutivos, está dando entrada a monedas de uno y otro año, sin poder precisar cual de ellas prevalece en la diferencia. Por tanto, para que la distribución del excedente tenga un sentido real, al hablar de ventajas o pérdidas de grupos sociales es necesario deflactar los precios del segundo período para obtener magnitudes en unidades monetarias constantes¹²⁹. De esta manera se podrá medir, realmente, las variaciones de la capacidad adquisitiva de los distintos agentes.

La evolución de la unidad monetaria es medida por el índice general de precios entre el primer periodo y segundo periodo, I_1 , con lo que se llegará a la expresión del resultado para el segundo miembro en términos reales:

$$\sum_{j=1}^n P_{j1} \frac{X_{j1}}{I_1} = \sum_{i=1}^m F_{i1} \frac{Z_{i1}}{I_1} + \frac{B_1}{I_1}$$

llamando:

$$\frac{X_{j1}}{I_1} = X_{j1}^* \quad \frac{Z_{i1}}{I_1} = Z_{i1}^* \quad \frac{B_1}{I_1} = B_1^*$$

se llega a la siguiente expresión de la contabilidad de excedentes:

$$EPG = \sum_{j=1}^n (X_{j0} \Delta P_j) - \sum_{i=1}^m (Z_{i0} \Delta F_i) = - \sum_{j=1}^n P_{j1} \Delta X_j^* + \sum_{i=1}^m F_{i1} \Delta Z_i^* + \Delta B^*$$

donde:

$$\Delta X_j^* = X_{j1}^* - X_{j0} \quad \Delta Z_i^* = Z_{i1}^* - Z_{i0} \quad \Delta B^* = B_1^* - B_0$$

La aplicación práctica del excedente de productividad plantea algunos problemas que resumimos a continuación.

¹²⁹ El índice deflactor utilizado normalmente suele ser el índice de precios implícitos del Producto Interior Bruto.

El desglose en cantidades y precios de factores y productos puede presentar ciertas dificultades en función de la naturaleza de los mismos¹³⁰.

Es frecuente que las compañías incorporen mejoras a sus productos para aumentar la utilidad de los mismos, produciéndose cambios en la calidad de éstos. Ello hace necesario la incorporación de un coeficiente al EPG que mida la mejora de calidad.

La aparición de nuevos productos plantea el problema de la determinación del precio de esos nuevos productos en el año base. Las distintas alternativas para el cálculo del mismo son expuestas por Pizarro y Alfonso (1991, pp. 526).

La empresa realiza con alguno de los grupos sociales que participan en ella transacciones que incorporan rendimientos implícitos y que no se reflejan en sus resultados al no estar incorporados explícitamente en el sistema de precios. Este es el caso de las disminuciones de los precios de los productos para los empleados en distintas empresas. Estas transacciones deben reflejarse en el excedente de productividad global para su exacto conocimiento y su distribución.

Por otra parte, hemos de señalar que los datos contenidos en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias son insuficientes para el cálculo del excedente de productividad global, pues se necesitan las cantidades y precios de los factores y productos, por lo que hay que acudir a la contabilidad de costes.

Este tipo de dificultades junto con determinadas críticas de tipo formal e interpretativo¹³¹ ha limitado la utilización del método, que tiene interesantes aplicaciones en el ámbito de las empresas públicas como ponen de manifiesto los trabajos de Maroto (1980) y Martínez y Torrent (1994).

2.6.3. EL EXCEDENTE DE PRODUCTIVIDAD GLOBAL Y EL FACTOR TRABAJO

La importancia del factor trabajo en los aspectos sociales de la empresa nos lleva a dedicar unos breves comentarios a la problemática del mismo en el cálculo del excedente de productividad global. Esta problemática se centra en tres aspectos:

- a. Cantidad de trabajo incorporada al producto.
- b. Calidad de trabajo en cuanto a cualificación del personal.

¹³⁰ Maroto (1980, p.315 y ss.) y Pizarro y Alfonso (1991, p.494 y ss.) hacen una exposición detallada de este problema.

c. Tratamiento que ha de darse a las cargas conexas, cuando se trata de medir el excedente distribuido a los trabajadores.

La cantidad de trabajo incorporada al producto puede medirse por el número de trabajadores empleados, lo que parece válido si la plantilla tiene cierta tendencia a permanecer estable, pues de lo contrario hay que calcular la plantilla media anual.

La otra forma de medir la cantidad de trabajo es considerando las horas de trabajo. Pero en este sentido, hay que diferenciar entre horas pagadas, horas en las que el trabajador está disponible para el trabajo y horas efectivamente trabajadas. La distinción entre horas disponibles y horas pagadas o remuneradas, viene dadas por reglamentaciones o convenios laborales (vacaciones, días festivos, etc.). También hay diferencia entre horas disponibles y horas trabajadas, dependiendo de la forma en que la empresa organice la producción a través del sistema de métodos y tareas.

Normalmente se toman para determinar el volumen del factor trabajo en el excedente de productividad global, las horas disponibles para el trabajo porque su óptimo aprovechamiento por la empresa, medido como diferencia con las trabajadas, va a ser reflejo del esfuerzo organizativo en busca de la productividad. Como no siempre se tiene esta información, muchas veces se recurre al promedio de horas laborales totales anuales (multiplicar el promedio anual de trabajadores en plantilla por el número de horas laborales por persona en el año).

Por lo que se refiere a la calidad del trabajo, en el cómputo del número total de horas trabajadas equivalentes se puede constatar una evolución de la cualificación del personal ocupado. A veces, por necesidades de la producción, un obrero desempeña el trabajo de un técnico, esto entraña un crecimiento del valor del factor de mano de obra utilizado; parece más lógico considerar este fenómeno como un crecimiento del volumen de trabajo suministrado que como un incremento de la tasa unitaria de salario.

Para lograr una mejor uniformidad, es más práctico evaluar la variación del número de horas trabajadas para cada categoría profesional del personal, y su coste específico se derivará del salario medio anual para cada categoría respectiva. Por lo que no parece adecuado agregar todas las categorías en una sola. La búsqueda de esta información puede ser complicada y a veces no compensa en términos coste/beneficio.

Puede que haya variación de cualificación, no debido a su competencia, sino a su antigüedad, para ello habrá que conocer si los coeficientes jerárquicos corresponden a una variación de la calidad o competencia de su trabajo o constituyen una modalidad particular del alza de remuneraciones mediante pluses, primas, aumentos, etc. Siempre es conveniente

¹³¹ El trabajo de Abad (1992a) presenta alguna de estas críticas.

considerar como variaciones de volumen, el número de horas trabajadas por el coeficiente de cualificación y no las variaciones de precios para una misma categoría.

La mayor parte de las veces el coste-hora nocturna y coste-hora extraordinaria es superior al coste-hora normal. Por tanto, no se puede mezclar agregando toda clase de horas. La mejor solución es desglosar en categorías y dentro de cada una de estas clasificar las horas trabajadas en horas normales, horas nocturnas y horas extraordinarias.

Cuando hablamos de cargas conexas a las remuneraciones salariales nos referimos a la seguridad social a cargo de la empresa, indemnizaciones, pensiones, becas, subvenciones a economatos, etc., que son gastos sociales en sentido amplio y un componente más del coste de la mano de obra, pero sin embargo no revierten directamente al trabajador.

En este sentido, para calcular el excedente generado deberíamos incorporarlas a la remuneración, para constituir, junto con ella la base sobre la que fundamentar el puro efecto cuantitativo entre productos y factores. Cuando se hubiese de hallar el excedente distribuido se deberían de escindir de la remuneración, con base en la idea de que el incremento de estas cargas beneficia al trabajador sólo indirectamente, no siendo equiparables a la remuneración, que ciertamente sí puede ser una distribución tangible y directa del excedente generado.

La incidencia de este tipo de tratamiento sobre la igualdad del excedente implicaría la introducción de otro participante en el reparto: el conjunto de trabajadores perceptores de esas remuneraciones indirectas.

Estas cargas ofrecen un problema adicional: la base de cotización sobre la que se calcula el valor de la cuota, no coincide generalmente con la remuneración efectiva del trabajador. Debe calcularse, por ello, un coste medio unitarios de la carga social anexa al salarios, como cociente entre el montante de las cotizaciones y el número total de horas trabajadas, coste cuya cuantía servirá de comparación, entre un año y otro de los estudiados en términos del excedente de productividad global.

Un aspecto que nos interesa en el análisis del excedente de productividad global es la distribución de sus resultados entre los grupos sociales que participan en la empresa, y principalmente el factor trabajo. Frecuentemente los sindicatos condicionan los incrementos salariales a los incrementos de productividad de los trabajadores como única medida de que estos incrementos de productividad sean efectivos y no sean devorados por la inflación. En este sentido la contabilidad de excedentes, y concretamente el excedente de productividad global nos sirve como instrumento de negociación.

El empresario contrata mano de obra para utilizarla en su actividad productiva y a cambio entregará una retribución. El empresario tratará que la equivalencia entre prestación por parte del trabajador y la retribución, en términos de valor económico, sea favorable para él.

En este sentido, el método de la contabilidad de excedentes puede aportar bases objetivas para llegar a acuerdos satisfactorios con los representantes del personal, a tenor de las cifras aportadas y de las que serían necesarias a la vista de las demandas inicialmente planteadas (arbitraje). Además, permite contribuir a responder a las necesidades de participación del personal y ofrecer una mejor comprensión de las modalidades de la política continuada por la empresa.

En definitiva, el método puede esclarecer las rentas y rendimientos sobre las relaciones entre el aumento de sueldos y salarios y el crecimiento de la productividad parcial del factor trabajo.

2.7. AUDITORÍA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

En los epígrafes anteriores hemos analizado como los distintos estados financieros pueden ser utilizados como instrumentos que informen acerca de la responsabilidad social de la empresa, centrando nuestra atención en el estado de valor añadido como documento informativo de carácter social al mostrar la generación y distribución de renta en la empresa

La auditoría de cuentas anuales, consiste en verificar y dictaminar si dichas cuentas expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la empresa o entidad auditada así como el resultado de sus operaciones y los recursos obtenidos y aplicados en el período examinado, al igual que la verificación de la concordancia del informe de gestión con dichas cuentas¹³².

Por tanto, en el informe de auditoría, donde se muestra el alcance del trabajo efectuado y la opinión profesional sobre las cuentas anuales, no tiene cabida información de carácter social. Únicamente determinadas salvedades presentadas en los informes, como podría ser las debidas a contingencias de carácter medioambiental, mostrarían algún tipo de responsabilidad social de la empresa.

Sin embargo, existen otros tipos de auditorías, como la auditoría medioambiental y la auditoría sociolaboral que constituyen distintas vías para reflejar la responsabilidad social de la empresa.

¹³² Art. 1.2 de la Ley 19/1988, de 12 de julio.

El origen de la auditoría medioambiental se encuentra en Estados Unidos en los años setenta, consecuencia de la creciente normativa medioambiental y la presión social ejercida en pro de un conocimiento de la influencia empresarial sobre el medio ambiente. En Europa comienza a utilizarse en los años ochenta.

En términos generales por auditoría medioambiental¹³³ se entiende el proceso o conjunto de acciones necesarios para conocer la situación medioambiental de una organización en función de unos parámetros comparativos.

AENOR (1993, norma 77-802-93) define la auditoría medioambiental como una evaluación sistemática, documentada, periódica y objetiva que se realiza para determinar si el sistema de gestión y el comportamiento medioambiental satisfacen las disposiciones previamente establecidas, si el sistema se ha implantado de forma efectiva, y si es adecuado para alcanzar la política y objetivos medioambientales de la organización.

Las Comunidades Europeas han establecido, como hemos señalado anteriormente, un sistema denominado Eco-Auditoría¹³⁴, a través del cual determinadas empresas se comprometen voluntariamente a establecer un mecanismo interno de protección del medio ambiente, así como a informar periódicamente sobre las actividades y las acciones realizadas por dichas empresas en materia de medio ambiente. Las empresas que participen en este sistema podrán utilizar un logotipo distintivo que la identifica como “empresa ecológica”.

La CEE (1993) define este tipo de auditorías como un instrumento de gestión que comprende una evaluación sistemática, documentada, periódica y objetiva de la eficacia de la organización, el sistema de gestión y procedimientos destinados a la protección del medio ambiente que tiene por objeto:

- Facilitar el control de los efectos de su actividad sobre el medio ambiente.
- Evaluar su adecuación a las políticas medioambientales de la empresa.

En España, a partir del 13 de abril de 1995 ha entrado en vigor el Reglamento de Ecogestión y Ecoauditoría, en cumplimiento con la regulación comunitaria¹³⁵.

¹³³ Los trabajos de Hernández Berasaluce (1993, cap. 14), Robleda y Robles (1994), Nevado y Tejada (1995), y Harrison (Ed.) (1996) analizan distintos aspectos de este tipo de auditorías.

¹³⁴ Regulada en el Reglamento nº 1836/93 del Consejo.

¹³⁵ Ver Fernández (1997). Por otra parte, en España el *Manual Media* (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 1993) permite que las empresas se autoevalúen para conocer su situación ecológica. El cuarto volumen de este manual publica los informes de las auditorías medioambientales de cinco empresas españolas, en los que se incluyen recomendaciones para minimizar los daños ecológicos.

El personal es uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta a la hora de evaluar la responsabilidad social de la empresa. En este sentido, la auditoría sociolaboral¹³⁶ constituye un instrumento interesante en el estudio de dicha responsabilidad social.

En opinión de De la Poza (1993, p. 299) la auditoría sociolaboral consiste en efectuar la comprobación sistemática de los libros de cuentas, comprobantes y otros registros económicos, financieros y legales, así como también el historial personal de los empleados, con el propósito de determinar la exactitud e integridad de la contabilidad laboral, mostrando la verdadera situación y el resultado del capital humano, efectuando investigaciones, estudios y análisis necesarios, para obtener conclusiones y recomendaciones.

En este sentido el autor clasifica este tipo de auditoría en dos grupos:

- a) Auditoría social-contable: tiene como finalidad verificar los documentos administrativos-operativos (técnica-contable-laboral).
- b) Auditoría humana: su objetivo es valorar los puestos de trabajo, política de empleo, envejecimiento de la plantilla, evaluación del personal, etc.

En España la auditoría sociolaboral prácticamente no se ha desarrollado, sólo es aplicada de forma esporádica en algunos casos de fusiones o absorciones o empresas filiales de importantes firmas extranjeras (De la Poza, 1993, p.241).

Si bien, la auditoría medioambiental y la auditoría sociolaboral no constituyen prácticas muy utilizadas por las empresas españolas, son instrumentos que pueden ser empleados por las empresas para informar de su responsabilidad social en dos aspectos fundamentales en este campo como son el personal y la incidencia de la actividad empresarial sobre el medio ambiente.

2.8. EVIDENCIA EMPÍRICA DE INFORMACIÓN DE BASE SOCIAL

El objetivo de este apartado es hacer una revisión sobre los distintos estudios empíricos acerca de la comunicación de información social¹³⁷ por parte de las empresas españolas, aunque haremos referencia, de forma breve, a otros países.

¹³⁶ Un interesante trabajo de este tipo de auditoría es el de De la Poza (1993).

¹³⁷ Excluidos aquellos trabajos empíricos relativos al balance social que ya fueron referenciados en los párrafos anteriores.

En nuestro país se han realizado algunos trabajos empíricos acerca de la información de carácter social que se recoge en los informes anuales que publican las empresas. No obstante, como ha quedado de manifiesto en los párrafos anteriores, en España no existen normas contables que regulen de forma directa este tipo de información, por lo que generalmente aparece en lo que se denomina información voluntaria.

Carmona y Carrasco (1988) analizan la memoria de 61 empresas grandes en función de su cifra de venta para 1985¹³⁸, con el objetivo de estudiar la información de base social que se divulga en dicha cuenta anual. Entre las conclusiones del trabajo destacan las siguientes:

- Escaso número de empresas, 7 que proporcionan información acerca de la conservación de los recursos naturales.
- Las actividades filantrópicas y las relaciones con los agentes sociales son las siguientes partidas que menos empresas han mencionado.
- Sorprende el bajo número de empresas que hacen referencia a temas de seguridad e higiene en el trabajo.
- Más de la mitad de las empresas informan sobre desarrollo personal, masa salarial y composición del personal por edad y sexo.
- Escasa participación de las mujeres y trabajadores de color en los consejos de administración de las empresas.
- Casi el 40 por 100 del total de empresas hacen referencia a la existencia de una política social.
- No se puede probar la existencia de una asociación entre índices de rentabilidad y nivel de suministro de información social por parte de las empresas.
- Las empresas públicas, concretamente municipales, suministran mayor información de base social que las privadas.

Cañibano (1988b) realizó un estudio de la información económica-financiera presenta en las memorias correspondientes a 1985 de las cien primeras empresas del ranking publicado por Fomento de la Producción en 1986. En este estudio observa dos hechos que nos interesa destacar:

- Solamente el 7 por 100 de las empresas presentaban el estado del valor añadido. Además, de la comparación de este estudio con otro realizado con anterioridad¹³⁹, pone de manifiesto una disminución en el número de empresas que publican este tipo de estado.

¹³⁸ Las empresas fueron seleccionadas de las 500 mayores empresas españolas publicadas por la revista Mercado para 1986.

- Asimismo, de las 68 empresas hay que señalar que 54 presentaban información sobre personal, 29 sobre prestaciones sociales y 24 sobre clientela.

Un trabajo de García Benau y Monterrey (1993) acerca de la revelación de información voluntaria de empresas españolas, analizan las memorias de 100 empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid quedando excluidas empresas de banca y seguros. Entre los distintos elementos de revelación voluntaria seleccionados por los autores hay dos que centran nuestra atención: información medioambiental e información social. En este sentido los resultados de la investigación ponen de manifiesto que sólo el 15 por 100 de las compañías analizadas recoge en sus memorias información de tipo medioambiental, siendo las empresas del sector cemento las que aparecen significativamente relacionadas con este elemento de revelación.

El 43 por 100 de las empresas del estudio revelan información de tipo social (no se especifica que tipo de información social) estando positivamente relacionada esta información con el número de empleados, con la dimensión medida en función de la cifra de negocio y con el sector metal/mecánico.

El trabajo de Moneva y Llena (1996a) examina la información sobre responsabilidad social suministrada por los informes anuales de 1992 de 47 empresas industriales que cotizan en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid. La elección ha estado basada en aquellas empresas pertenecientes a sectores cuyas actividades tienen mayor incidencia sobre el medio ambiente. Concretamente los aspectos estudiados hacen referencia a la información medioambiental, a la información sobre los empleados y a la información sobre la labor social de las empresas. Entre las conclusiones de trabajo destacan las siguientes:

- La comunicación de información de base social se proporciona de forma voluntaria y fuera de las cuentas anuales, aunque en escasa cantidad. El balance y la cuenta de pérdidas y ganancias no mostraban desagregada la información de contenido social. Solamente tres de las empresas presentan la cuenta de pérdidas y ganancias analítica,

El tipo de información sobre responsabilidad social se centraba fundamentalmente en personal y en menor medida en el impacto medioambiental. En cuanto al personal muchas de las empresas divulgan información de forma voluntaria (cursos de formación, algo sobre aspectos de seguridad e higiene en el trabajo y en menor medida becas y ayudas a los empleados) en el informe de gestión o en información adicional que acompaña a las cuentas anuales.

¹³⁹ En Cañibano (1986) el porcentaje de empresas que publican el estado de valor añadido ascienden al 10 por 100.

Por lo que se refiere a la información relativa al medio ambiente, más de un 70 por 100 de las empresas suministran datos sobre algún aspecto del mismo (actividades y actuaciones concretas que realizan con respecto a su entorno ambiental y en menor medida sobre políticas, programas, objetivos, normas, resultados, etc.) si bien, la información es muy escasa y genérica y solamente se mencionan las actividades positivas efectuadas sin llegar a ningún tipo de evaluación global cuantitativa. Sólo seis empresas citan algún dato medioambiental en la memoria, el resto de las empresas presentan esta información en el informe de gestión y en la información adicional.

En cuanto a la información sobre la labor social, sólo el 30 por 100 de las empresas revelan alguna participación en este tipo de actividades, haciéndolo en el informe de gestión o en información adicional. Destacan las colaboraciones y patrocinios de actividades culturales y deportivas y las actividades de formación para personas ajenas a la empresa.

- El sector eléctrico proporciona una mayor cantidad de información de tipo social que el resto de los sectores.
- No se ha podido contrastar empíricamente una relación directa entre la rentabilidad obtenida y la información de base social suministrada por la compañía. Tampoco se puede concluir que la pertenencia de una empresa a un sector regulado lleve a una mayor comunicación de información de base social.

En otro trabajo respecto a la comunicación de información de base social por parte de las empresas, Moneva y Llena (1996b) se centran en la información medioambiental, llegando a conclusiones muy similares a las ya expuestas.

El estudio de Carrasco y Larrinaga (1995) basado en una encuesta a 105 empresas andaluzas con repercusiones sobre el medio ambiente, arroja las siguientes conclusiones sobre información externa de cuestiones medioambientales:

- Las empresas andaluzas piensan que sólo tienen que gestionar el medio ambiente frente a la Administración.
- Los motivos que inducen a informar a terceros sobre cuestiones medioambientales son fundamentalmente razones de imagen¹⁴⁰.
- Muy pocas empresas informan en sus cuentas anuales sobre el medio ambiente y cuando lo hacen la información es de tipo narrativo.

¹⁴⁰ Un trabajo de García Ferrando y Prado Avellaneda (1994) que analiza las actitudes y comportamiento de las grandes empresas españolas en relación al medioambiente, obtiene que el 62 por 100 de las empresas adoptan prácticas medioambientales por cuestión de imagen.

El trabajo de De Fuentes (1993) que analiza las memorias para 1990 de 52 empresas del sector petroquímico con el objetivo de comprobar si la información que ofrecen es congruente con la situación subyacente destaca, entre otros, los siguientes aspectos:

- Solo 7 empresas reflejan su preocupación por el medio ambiente.
- En sólo tres memorias aparece el estado de valor añadido.
- Las empresas informan acerca de sus actividades de economatos, vacaciones organizadas y programas que promocionan la cultura y el deporte.

Pons (1996) selecciona al azar 28 empresas que cotizan en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid, exceptuando empresas financieras, y analizan los informes anuales de las mismas para 1993 y 1994 con el objetivo de estudiar la información social sobre empleados contenida en los mismos. Entre las conclusiones destacan:

- La mitad de las empresas publican información social voluntaria sobre empleados siendo el sector gas/electricidad el que ocupa el primer lugar. Estas empresas se caracterizan, de forma general, por tener más de 4.000 trabajadores y facturar más de 50.000 millones de ventas.
- No se desprende ninguna relación significativa entre los resultados de las empresas y su información de tipo social.
- El tipo de información voluntaria sobre empleados publicada hace referencia principalmente a cursos de formación.

Del análisis de los distintos trabajos empíricos expuestos sobre comunicación de información social por parte de las empresas españolas, obtenemos las siguientes conclusiones:

- Como característica común de las empresas seleccionadas en los distintos trabajos, destaca el que son empresas grandes y en muchos de ellos son empresas pertenecientes a sectores industriales en las que el impacto ambiental tiene cierta importancia.
- A pesar de las características anteriores de las empresas objeto de estudio, la comunicación de información de base social es escasa. Destaca como aspecto más tratado el personal, lo cual entendemos que está motivado por la obligación del PGC de comunicar este tipo de información en la memoria.
- La información social aparece normalmente fuera de las cuentas anuales.
- La cuenta de pérdidas y ganancias analítica aparece en la memoria de muy pocas empresas. El estado de valor añadido solo se menciona en el estudio de De Fuentes (1993) y Cañibano (1988b) y lo elaboran un reducido número de empresas.

- En varios trabajos se estudia la posible relación entre rentabilidad y comunicación de información social, no obteniéndose en ninguno de ellos una relación directa entre ambas variables.

Los resultados de estos trabajos nos llevan a concluir que la escasa presentación de este tipo de información puede estar motivado por la carencia de normas legales o profesionales que orienten la valoración y comunicación de datos sociales, así como por una desfavorable relación coste/beneficio.

En cuanto a la evidencia empírica, en otros países, de comunicación de información de base social por parte de las empresas hay que mencionar, entre otros, los trabajos de Gray *et al.* (1995), Belkaoui y Karpik (1989), Guthrie y Paeker (1990), Niskala y Pretes (1995) y Adams *et al.* (1995) que analizan la información de base social suministrada por grandes compañías industriales en sus informes anuales. Y los trabajos de Harte y Owen (1992) y Roberts (1992) sobre publicación de información medioambiental con propósitos externos.

Capítulo 3

Propuesta de un modelo económico-financiero de responsabilidad social

En el capítulo anterior quedó de manifiesto como la distribución de la riqueza generada por la empresa entre los distintos grupos sociales que han contribuido a su generación es un aspecto de interés en la información de tipo social.

No obstante, este tipo de información no se contempla en las cuentas anuales, solamente en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, cuya inclusión en la memoria es voluntaria para las empresas auditadas, aparece la magnitud valor añadido como reflejo de la riqueza generada por la empresa si bien, no se muestra la distribución del mismo.

El estado de valor añadido muestra este tipo de información con datos obtenidos de las cuentas anuales, por lo que se convierte en un instrumento expresivo de la responsabilidad social, donde la información aparece cuantificada. Este estado facilita la comprensión de la actividad empresarial en sus interdependencias con los diferentes grupos sociales y con la propia sociedad, es decir, muestra el papel de una compañía en la sociedad como una coalición de miembros (empleados, accionistas, acreedores, Estado).

Este estado permite analizar las dos actividades que toda empresa lleva a cabo, productora de riqueza y distribuidora de rentas, a diferencia del beneficio que se centra en la actividad productiva. En este sentido, constituye un nexo de unión entre lo económico y lo social y por tanto, un instrumento de utilidad tanto en el análisis económico como en el análisis de la responsabilidad social de la empresa. Este planteamiento unido a la importancia social de la magnitud valor añadido, es una justificación a nuestra elección del estado de valor añadido como forma de evaluar la responsabilidad social tomando como base la información contable.

No cabe duda que la presentación por ejemplo, de los gastos de personal como un reparto de la renta generada por la empresa en lugar de como un coste, presenta la información desde otra perspectiva, más aún cuando los trabajadores suelen ser los que se llevan la mayor parte de este valor añadido. Además, la evolución del valor añadido no tiene por qué coincidir con la evolución del resultado empresarial y en este sentido, puede ocurrir que la empresa tenga pérdidas o un beneficio muy bajo, pero al presentar el estado del valor añadido se puede ver su labor social en relación, por ejemplo, con la retribución del personal.

Por tanto, el presente capítulo recoge un modelo de análisis de la responsabilidad social de la empresa basado en el valor añadido. A continuación desarrollamos la estructura del modelo, los objetivos y las hipótesis del mismo.

3.1. OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de la investigación es analizar la responsabilidad social de la empresa en base a la información contenida en las cuentas anuales, tomando como variable principal el valor añadido. En función de este objetivo proponemos un modelo de análisis de la responsabilidad social basado en la elaboración de un estado de valor añadido (EVA) acompañado por una serie de ratios económico-financieros que complementan la información.

No obstante, otros objetivos se derivan de la investigación. Uno de ellos sería la contribución al análisis de comportamientos económico-financieros de las empresas y el otro sería la contrastación del contenido informativo que poseen los estados contables, en el sentido de valorar la capacidad predictiva de los informes financieros.

El modelo que proponemos lo vamos a aplicar para analizar la responsabilidad social de un agregado de empresas, agregado que puede ser un sector o bien un grupo de empresas clasificadas en relación a su dimensión. Ello nos permite realizar estudios comparativos de la generación y distribución del valor añadido en función de la actividad de las empresas y de su dimensión y por tanto, obtener conclusiones acerca de qué tipo de empresas generan mayor valor añadido, si hay actividades más responsables que otras desde una perspectiva social atendiendo al reparto de la renta, si se pueden obtener perfiles de comportamiento en función de los niveles de valor añadido, etc.

En este sentido planteamos las siguientes hipótesis de trabajo:

HIPÓTESIS 1: El sector constituye un factor diferenciador fundamental en cuanto a la capacidad de las empresas para generar valor añadido. En general, las empresas de servicios, a excepción de comercio, se caracterizan por un mayor peso del valor añadido sobre la producción. En este sentido, las características económico-financieras de las distintas actividades económicas condicionan el reparto de renta entre los distintos factores productivos que han contribuido a su generación, por lo que se puede afirmar que existen actividades más responsables que otros en función de cual sea ese reparto de renta.

HIPÓTESIS 2: La dimensión es una variable explicativa de la capacidad de las empresas para obtener valor añadido. Una mayor dimensión supone menores consumos intermedios consecuencia de las economías de escala y por tanto un mayor valor añadido.

HIPÓTESIS 3: En base a las hipótesis planteadas anteriormente es posible establecer un perfil económico-financiero de las empresas en función de sus niveles de valor añadido y consecuentemente de su distribución de renta. Por tanto, es posible una clasificación de las empresas en función de su responsabilidad social.

3.2. DISEÑO DEL MODELO

El modelo de análisis de la responsabilidad social que proponemos lo dividimos en dos partes. Una primera está formada por un estado de valor añadido (EVA), donde se muestra tanto la generación como el reparto del mismo y donde intentamos homogeneizar las distintas posturas al respecto al no existir un estado de valor añadido normalizado. La segunda parte, complementaria, está integrada por un conjunto de ratios económico-financieros basados en el valor añadido. Por ejemplo, la utilización de ratios expresivos de la productividad de los factores nos permite medir la retribución de cada uno y por tanto evaluar la distribución de la riqueza lograda entre los distintos grupos sociales.

Ambas partes configuran un modelo de análisis global de la responsabilidad social en base a la información contable, en el que se toma como variable principal el valor añadido, pues éste enfatiza el carácter social del excedente empresarial revertido a la colectividad, al considerar tanto su generación como su reparto

3.2.1. PROPUESTA DE UN MODELO DE ESTADO DE VALOR AÑADIDO

Ya comentamos en el capítulo anterior, que en nuestro país el valor añadido es utilizado por la Central de Balances del Banco de España en sus análisis económico y es definido en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del PGC de 1990, por lo que contamos con dos referencias importantes de este concepto a la hora de formular un modelo de análisis basado en el mismo.

El estado de valor añadido que proponemos se elabora a partir de una clasificación de los gastos/costes atendiendo a la naturaleza del factor económico de la producción cuyas rentas o retribuciones representan dichos gastos/costes, lo que facilita la comparación con la magnitud valor añadido de la Contabilidad Nacional¹⁴¹. Una clasificación funcional de los gastos sería más apropiado para un análisis de la gestión empresarial, pero dificultaría las comparaciones.

¹⁴¹ Desde una metodología de la Contabilidad Nacional el valor añadido es el saldo de la cuenta de producción para cada sector y rama de la actividad económica. El agregado de todos los valores añadidos de todos los sectores constituye el PIB a precios de mercado. También el valor añadido los podemos interpretar

En cuanto a la estructura del estado de valor añadido, el mismo sigue la metodología de la partida doble, en este sentido, se compone de dos partes: una primera a la que denominamos generación, que representa el exceso de valor de los outputs obtenidos en comparación con el valor de los inputs, y una segunda denominada distribución, donde ese excedente económico alcanzado por la empresa en el período es objeto de aplicación a los distintos grupos sociales que han colaborado a su fin. Es un estado en forma de lista para facilitar la obtención de saldos intermedios.

Para el cálculo del valor añadido existen dos métodos: sustracción y adición. En el primer método denominado también, de generación del valor añadido, éste se obtiene como diferencia entre los ingresos procedentes de la actividad productiva y los costes externos necesarios para la obtención de dichos ingresos. Recoge el problema de la asignación de recursos, es decir, qué recursos hay que adquirir y como utilizarlos de la forma más adecuada para su mejor aprovechamiento.

En el método de adición o distribución del valor añadido, éste se calcula sumando las retribuciones devengadas a los factores de la producción, es decir las entregas en concepto de gastos de personal, retribuciones al capital ajeno (intereses), al capital propio (dividendos) y a la propia empresa que obtiene rentas tanto por su expansión (dotación a reservas) como por el mantenimiento de su capacidad productiva (dotación a amortización y variación de provisiones). Asimismo, habría que considerar como otro partícipe en el reparto de la renta generada por la empresa al Estado, quien recibe los impuestos satisfechos por la empresa. Bajo este método se recoge el problema de la distribución de recursos entre los distintos factores o miembros de la unidad empresarial.

En el modelo de EVA que proponemos utilizamos una combinación de ambos métodos, pues el de sustracción se utiliza para determinar la generación del valor añadido y el de adición cuando expresamos el reparto como suma de las diferentes asignaciones de dicho valor añadido.

Para la elaboración del EVA necesitamos la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de reparto de resultados. El cuadro 11 recoge la estructura del modelo normal de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC, en la que hemos asignados a cada una de las partidas su formulación.

desde la perspectiva de la RN, entendiéndose que la misma es la suma de las remuneraciones pagadas a los factores de producción en el proceso productivo en forma de sueldos, alquileres, intereses, beneficios y sus impuestos. Según la metodología de la contabilidad nacional se debe tener presente que:

- a) Sólo se incluyen las partidas que implican movimientos de fondos entre los sectores, excluyendo saneamientos, regularizaciones, actualizaciones;
- b) La imputación se hace en el momento del cobro o pago, sin que se tenga en cuenta, como en la contabilidad empresarial, el principio de devengo de las operaciones y
- c) De acuerdo con los principios de la contabilidad empresarial, y en concreto con el principio de prudencia, los ingresos no se deben contabilizar en el momento que se conozcan, lo cual puede requerir ajustes.

CUADRO 11: ESTRUCTURA DEL MODELO NORMAL DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DEBE		HABER	
A) GASTOS		B) INGRESOS	
-Aprovisionamientos:	COEXP	-Importe neto de la cifra de negocios	CIFN
a) Consumo de mercaderías		a) Ventas	
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles		b) Prestación de servicios	
c) Otros gastos externos		c) Dev. y rappels sobre ventas	
-Gastos de personal	GP	-Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación *	VE_{PT-PC}
a) Sueldos, salarios y asimilados		-Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado	TRAREAL
b) Cargas sociales		-Otros ingresos de explotación	OIEXP
-Dotación para amortiz. de inmovilizado	AMORT	a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	IAOGC
-Variación de las provisiones de tráfico	PROVTRAF	b) Subvenciones	SUBV
a) Variación de las provisiones de exist.		c) Exceso de provisión de riesgos y gastos	EXPROVRG
b) Variación de las provisiones y pérdidas de créditos comerciales incobrables			
c) Variación de otras prov. de tráfico			
-Otros gastos de explotación	OGEXP		
a) Servicios exteriores	SEXTE		
b) Tributos	TRI		
c) Otros gastos de gestión corriente	OGGC		
d) Dotación al fondo de reversión	DOTFR		
I BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN		I PÉRDIDA DE EXPLOTACIÓN	
-Gastos financieros y gastos asimilados		-Ingresos de participaciones en capital	IPC
a) Por deudas con empresas del grupo	DEUDEG	-Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado	IOVN
b) Por deudas con empresas asociadas	DEUDEA		
c) Por deudas con terceros y gastos asimilados	DEUDTGA	-Otros intereses e ingresos asimilados	OINEIA
d) Pérdidas de inversiones financieras	PEFIN	-Diferencias positivas de cambio	DIFCAMP
-Variaciones de las prov. de inv. finan.	PROVFIN		
-Diferencias negativas de cambio	DIFCAMP		
II RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS		II RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS	
III BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS		III PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	
-Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.	PROVINM	-Beneficio por enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	BEINM
-Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.	PEINM	-Beneficio por operaciones con acciones y obligaciones propias	BEAOP
-Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias.	PEAOP	-Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio	SUBVCREJ
-Gastos extraordinarios.	GEXTRA	-Ingresos extraordinarios	IEXTRA
		-Ingresos y benef. de otros ejercicios	IYBEOEJ
IV. RESULTADO EXTRAORD.		IV. RESULTADO EXTRAORD.	

POSITIVOS		NEGATIVOS	
V. BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS		V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	
-Impuesto sobre Sociedades	IMP		
-Otros impuestos	OIMP		
VI. RESULTADO EJERCICIO (B)		VI. RESULTADO EJERCICIO (P)	

* Consideramos más conveniente reflejar la variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación como un ingreso, y no la postura adoptada por el PGC que incluye como gasto la reducción y como ingreso el aumento.

A continuación definimos las distintas variables que forman parte del EVA entre las que distinguimos aquellas que contribuyen a la generación del valor añadido y las que aparecen en la distribución del mismo.

3.2.1.1. Variables que intervienen en la generación del valor añadido.

La empresa adquiere factores externos para su producción, que combinados con sus equipos, capitales propios y ajenos y el factor trabajo obtiene bienes y servicios que coloca en el mercado a un valor superior. De esta manera, la empresa añade valor a las adquisiciones mediante las operaciones de transformación, de distribución o de prestación de servicios que realiza. El valor añadido va a representar la generación del valor producido por la propia empresa mediante sus transacciones económico-financieras.

Por tanto, el valor añadido se originaría por la diferencia entre el valor de la producción y los consumos externos necesarios para obtener esa producción. Ya comentamos en el capítulo anterior los distintos conceptos de valor añadido y manifestamos nuestra opinión a favor de un valor añadido de la producción. Bajo este punto de vista, las dos magnitudes que configuran el concepto de valor añadido son el **Valor de la Producción** y los **Consumos Intermedios**. El cuadro 12 recoge los componentes del **Valor de la Producción**.

CUADRO 12: COMPONENTES DEL “VALOR DE LA PRODUCCIÓN”

VALOR DE LA PRODUCCIÓN (VP)	
CIFN	+ <i>Importe neto de la cifra de negocios</i> + Ventas - Devoluciones y rappels sobre ventas
OI	+ <i>Otros ingresos</i>
VE _{PT+PC}	+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso
TRAREAL	+ Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado
OIEXP (IAOGC + SUBV)	+ Otros ingresos de explotación (Ingresos accesorios y otros de gestión corriente y Subvenciones)

En la cifra de producción hemos incluido las *subvenciones a la explotación* por entender que las mismas están relacionadas con el nivel de producción y por tanto deben considerarse como parte integrante del valor añadido, es decir, como una partida más de los ingresos de explotación, pues viene a cubrir parte del precio que se hubiese obtenido en el caso de no haber existido esa compensación¹⁴².

Otra alternativa al tratamiento de las *subvenciones de explotación* sería el considerarlas como una menor transferencia a las Administraciones Públicas¹⁴³, tratamiento más acorde con el concepto de producción a nivel nacional, que no incluye las subvenciones.

Otras subvenciones como las ayudas que recibe la empresa de la Administración por creación de empleo deben ser consideradas como menor coste de la partida con la que están relacionadas, en este caso con los gastos de personal.

El valor de la producción incluye *los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado*, pues suponen la contrapartida de los gastos realizados por la empresa utilizando sus equipos y su personal que posteriormente son activados y que se amortizarán a medida que son consumidos. Es un ingreso calculado o interno que no responde a venta de bienes ni a prestación de servicios. No obstante, la inclusión en esta rúbrica de algunas partidas, como por ejemplo: incorporación al activo de gastos de formalización de dudas o de gastos de establecimiento, o bien de intereses activados, distorsiona en cierta forma el carácter de ingreso de la misma, pues estas partidas no representan actividad productiva de la empresa, por lo que en nuestra opinión deberían excluirse del valor de la producción¹⁴⁴.

La partida *exceso de provisión para riesgos y gastos* agrupa conceptos muy heterogéneos, por lo que desde nuestro punto de vista debería figurar compensando el importe de los gastos correspondientes en función de la naturaleza de las mismas. El PGC de 1990 incorpora esta partida en el valor de la producción para la determinación del valor añadido. En nuestra opinión, para su reflejo en el estado de valor añadido deberían diferenciarse las variaciones de las provisiones para riesgos y gastos que afectan a la explotación de las que tienen carácter extraordinario, considerándose las, estamos de acuerdo con la postura adoptada por el

¹⁴² La mayor parte de la doctrina está a favor de este criterio. En este sentido cabe mencionar, entre otros a Muñoz Colomina (1989), Flores (1989), Fernández Cuesta (1990), PGC de 1990, Central de Balances del Banco de España (1996, p.21), Gallizo (1990, p.78), Cañibano (1990, p. 420), Uceda (1992) y Carmona y Carrasco (1993, p.221). No obstante Queréndez (1985, p.120) y el Plan Francés de 1982 no se manifiestan a favor de la misma por considerar que las subvenciones no son un componente de la producción, pues entienden que no forman parte del precio de los bienes o servicios de la empresa.

¹⁴³ Alonso y Pizarro (1991, p. 66) consideran tanto esta postura como la anterior igualmente válidas.

¹⁴⁴ El PGC de 1990 incluye en el valor de la producción la totalidad de los componentes de la partida de *trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado*. La Central de Balances del Banco de España (1996, p.64) excluye este tipo de ingresos del valor de la producción.

PGC de 1990, al excluir de la misma los resultados de operaciones en común, por entender que no son un componente de la producción de la empresa¹⁴⁵.

El otro componente que sirve para determinar el valor añadido son los **Consumos Intermedios**. El cuadro 13 recoge las distintas variables que forman esta magnitud.

CUADRO 13: COMPONENTES DE LOS “CONSUMOS INTERMEDIOS”

CONSUMOS INTERMEDIOS (COINT)	
COEXP	+ Compras netas +/- Variación de existencias de mercaderías -/- Variación de existencias de materias primas y otras materias consumibles + Trabajos realizados por otras empresas
OGEXP (SEXTE + OGGC)	+ Otros gastos de explotación (Servicios exteriores y Otros gastos de gestión corriente)

En cuanto a las partidas que componen los consumos intermedios hemos de hacer algunas puntualizaciones en lo que se refiere a la rúbrica *otros gastos de explotación*.

A nuestro juicio, los *tributos* distintos del impuesto de sociedades, deben formar parte del reparto de la renta generada al Estado, por lo que han considerarse como un componente más del valor añadido¹⁴⁶. Normalmente se incluyen en la rúbrica de tributos el Impuesto sobre Bienes Inmuebles y el Impuesto de Actividades Económicas.

Los *arrendamientos* los incluimos como un componente más de los consumos por su naturaleza. Si bien, esta alternativa es adecuada si los alquileres se satisfacen a empresas cuya actividad es arrendar dichos bienes no obstante, cuando se satisfacen a familias lo más correcto sería la consideración de los mismos como una aplicación de renta generada por la empresa, en similitud con la Contabilidad Nacional¹⁴⁷.

¹⁴⁵ En la propuesta de estado de valor añadido de Fernández Cuesta (1990), se adopta, también, esta postura.

¹⁴⁶ Esta misma postura es defendida por Muñoz Colomina (1989), Gallizo (1990, p.264), Alfonso y Pizarro (1991, p.67), Cañibano (1990, p.492) y Carmona y Carrasco (1993, p.223). Por el contrario, el PGC de 1990 y la Central de Balances del Banco de España (1996, p.61) entienden que los mismos deben considerarse como un consumo intermedio. En este mismo sentido se manifiesta Flores (1989) y Martínez Arias (1985).

¹⁴⁷ Esta distinción es hecha por Alfonso y Pizarro (1991, p.67) y por Flores (1989). El PGC de 1990 excluye la totalidad de los arrendamientos de los consumos intermedios.

Al igual que en el valor de la producción excluimos *los resultados de operaciones en común*, los mismos no han de formar parte de los consumos intermedios, adoptando, de esta forma, un criterio homogéneo.

Por otra parte, y como ya comentamos al analizar el valor de la producción, somos de la opinión que la *dotación al fondo de reversión* así como aquellas partidas de gastos de explotación relacionados con la provisiones para riesgos y gastos han de contabilizarse en la autofinanciación. Por tanto, nos parece correcto que el PGC de 1990 en su modelo de cuenta analítica, no considerarse las *dotaciones al fondo de reversión* en los consumos intermedios, si bien, pensamos que el tratamiento dado por el PGC al conjunto de las provisiones para riesgos y gastos es heterogéneo, pues incluye los excesos como mayor valor de la producción y no considerar la dotación como consumo intermedio.

En base a los expuesto anteriormente, al restar del **Valor de la Producción (VP)** los **Consumos Intermedios (COINT)** obtenemos el **Valor Añadido de la Actividad (VA)**, es decir, el valor añadido generado por la empresa como consecuencia del desarrollo de su actividad habitual. La formulación de dicha magnitud queda de la siguiente forma:

$$VA = VP - COINT = (CIFN + OI) - (COEXP + OGEXP)$$

El concepto de valor añadido de la actividad definido es un valor añadido bruto al no computarse las amortizaciones como consumos intermedios. Existen distintas posturas en cuanto a si la amortización debe o no ser incluida en la determinación del valor añadido. Estas son¹⁴⁸:

- a. Considerar la amortización como un elemento constitutivo del valor añadido.
- b. No incluir la depreciación como un elemento constitutivo del valor añadido.
- c. No computar la amortización ni el cálculo ni en la distribución del valor añadido.

En favor a la primera de las posturas habría que señalar lo siguiente:

- La concordancia que su práctica mantiene con los cálculos macroeconómicos. Desde el punto de vista estadístico, el importe asignado como depreciación de inmovilizado no se considera como un gasto incluido en materiales y servicios adquiridos a terceros, sino como una provisión de fondos, entendiendo que el empresario obtiene su remuneración con anterioridad a la dotación de las amortizaciones. Por tanto, esta partida se contempla como uno de los componentes en el reparto del PNB, junto con las remuneraciones a los factores productivos.

¹⁴⁸ Una amplia exposición de esta cuestión puede verse en Gallizo (1990, p.70 y ss).

- Por la subjetividad que lleva consigo la determinación de la depreciación estimada. El cálculo de la amortización se presta a estimaciones subjetivas ya que la empresa puede aplicar los coeficientes de amortización fiscal o basar su cálculo en las circunstancias económicas. En este sentido, la inclusión de la amortización como una partida más de gasto en el cálculo del valor añadido, aumentaría la posibilidad de que la cifra de valor añadido fuese manipulada por los responsables de la información contable.
- Por entender la amortización como una parte de la autofinanciación de la empresa parece lógico que la misma se muestre como una de las aplicaciones del valor creado por la empresa.

La segunda de las posturas, referente a no incluir la depreciación como un elemento constitutivo del valor añadido se puede defender porque está más en concordancia con la práctica contable, la cual contempla la depreciación como un coste intermedio.

La consideración de la amortización como elemento integrante del valor añadido nos conduce al Valor Añadido Bruto (VAB), por lo que la amortización es tratada como una distribución del mismo. El considerar la amortización como coste externo, es decir como elemento no integrante del valor añadido, conduce al Valor Añadido Neto (VAN).

Para Morley (1986)¹⁴⁹ hay importantes razones para dar preferencia al VAN y una de ellas es que en algunas ocasiones el término *riqueza creada* se usa como sinónimo de valor añadido, por lo tanto, la riqueza de una compañía, creada en un período, resultaría exagerada si no se contemplase en su cálculo la pérdida de valor de los activos fijos experimentada en ese período. En consecuencia, una compañía puede distribuir el 100 por 100 del valor añadido neto, como sueldos, dividendos, intereses e impuestos sin variar el mantenimiento sustancial del capital; pero no podría distribuir el 100 por 100 del valor añadido bruto sin que se viera mermada la capacidad productiva de la empresa. Por otro lado, sostienen que el mejor argumento para defender el valor añadido bruto es el que gira sobre las deficiencias de incluir la depreciación como un coste externo, más que sobre las propias ventajas que éste traería consigo.

La tercera postura, que mantiene que no se debe computar la amortización ni el cálculo ni en la distribución del valor añadido carece de justificación teórica por ir en contra de los principios de contabilidad y porque de su aplicación resultaría una cifra de valor añadido sin fundamento, de forma que cuando el nivel de inversiones de la empresa fuese fluctuante, el cálculo del valor añadido oscilaría en una proporción semejante al valor de las adquisiciones del inmovilizado (Gallizo, 1990, p.74).

¹⁴⁹ Cfr. Gallizo (1990, p.83).

A nuestro juicio, la inclusión o no de dicha partida en el valor añadido, es principalmente una cuestión de forma que depende de los objetivos perseguidos con el reflejo de este tipo de información, lo que nos lleva a distinguir entre valor añadido bruto o neto.

El valor añadido generado por la actividad debe coincidir con el valor añadido finalmente distribuido. En este sentido, cuando la empresa obtiene rentas procedentes de otras unidades económicas (dividendos, intereses, etc.) y ha contabilizado ingresos y gastos excepcionales, operaciones que suelen producirse en casi todas las empresas, el valor añadido obtenido por adición (suma de asignaciones a los distintos partícipes) no sería coincidente con el valor añadido logrado por la propia actividad empresarial (producción-adquisiciones exteriores). Al valor añadido de la actividad hay que añadir este tipo de ingresos, lo que origina el **Valor Añadido Total** o **Renta Total Generada** por la empresa.

La rentas procedentes de otras empresas en forma de dividendos e intereses así como los resultados extraordinarios es lo que vamos a denominar **Otros Gastos e Ingresos** y constituye el punto de enlace entre el valor añadido de la actividad y el valor añadido total generado por la empresa. Los componentes de esta partida se muestran en el cuadro 14:

CUADRO 14: COMPONENTES DE LA PARTIDA “OTROS GASTOS E INGRESOS “.

OTROS GASTOS E INGRESOS (OGAEI)	
IPC	+ Ingresos de participaciones en capital
IOVN	+ Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado
OINEIA	+ Otros intereses e ingresos asimilados
DIFCAMP	+ Diferencias positivas de cambio
DIFCAMN	- Diferencias negativas de cambio
PEFIN	- Pérdidas de inversiones financieras
PROVFIN	+/-Variación de las provisiones financieras
DESCVPP	- Descuento sobre ventas por pronto pago
PECRED	- Pérdidas de créditos comerciales incobrables.
PROVINM	+/-Variación de las provisiones de inmovilizado
BEINM	+ Beneficio por enajenación de inmov. inmaterial, material y cartera de control
BEAOP	+ Beneficio por operaciones con acciones y obligaciones propias
SUBVCREJ	+ Subv. de capital traspasadas al resultado del ejercicio
IEXTRA	+ Ingresos extraordinarios
IYBEOEJ	+ Ingresos y beneficios de otros ejercicios
PEINM	- Pérdidas procedentes del inmov. inmaterial, material y cartera de control
PEAOP	- Pérdidas con operaciones con acciones y obligaciones propias
GEXTRA	- Gastos extraordinarios
REOC	+/- Resultados de operaciones en común
GACTV	+ Incorporación al activo de gastos

La partida **Otros Gastos e Ingresos** incluye los distintos componentes del resultado extraordinario, los ingresos financieros y otras partidas que no siendo de carácter extraordinario o financiero, al no formar parte del valor añadido de la actividad han de incluirse en esta partida

para determinar el valor añadido total. Estas partidas son las pérdidas de créditos comerciales incobrables, los resultados de operaciones en común y la activación de determinados gastos (*gastos de formalización de deudas, gastos de establecimiento e intereses activados*).

En cuanto a los ingresos financieros, consideramos como partidas negativas, las *pérdidas de inversiones financieras*, las *diferencias negativas de cambio* y los *descuentos sobre ventas por pronto pago*, pues entendemos que estos gastos financieros no constituyen remuneraciones del capital ajeno y por tanto no deben incorporarse a la parte de la renta asignada al capital ajeno.

Se incorporan en esta partida las variaciones de las provisiones financieras y de carácter extraordinario, debido a su naturaleza. Si bien son recursos generados internamente en la empresa, no se derivan de la operaciones de explotación de la empresa y en este sentido, a la hora de un estudio comparativo de la generación y distribución de renta entre diferentes sectores, no parece más conveniente no incluirlas en la autofinanciación.

Por tanto, la formulación del **Valor Añadido Total o Renta Generada (RG)** es la siguiente:

$$RG = VA + OGAEI = (VP - COINT) + (IPC + IOVN + OINEIA + DIFCAMP - DIFCAMN - PEFIN +/- PROVFIN - DESCVPP - PECRED +/- PROVINM + BEINM + BEAOP + SUBVCREJ + IEXTRA + IYBEOEJ - PEINM - PEAOP - GEXTRA +/- REOC + GACTV)$$

3.2.1.2. Variables que intervienen en la distribución del valor añadido.

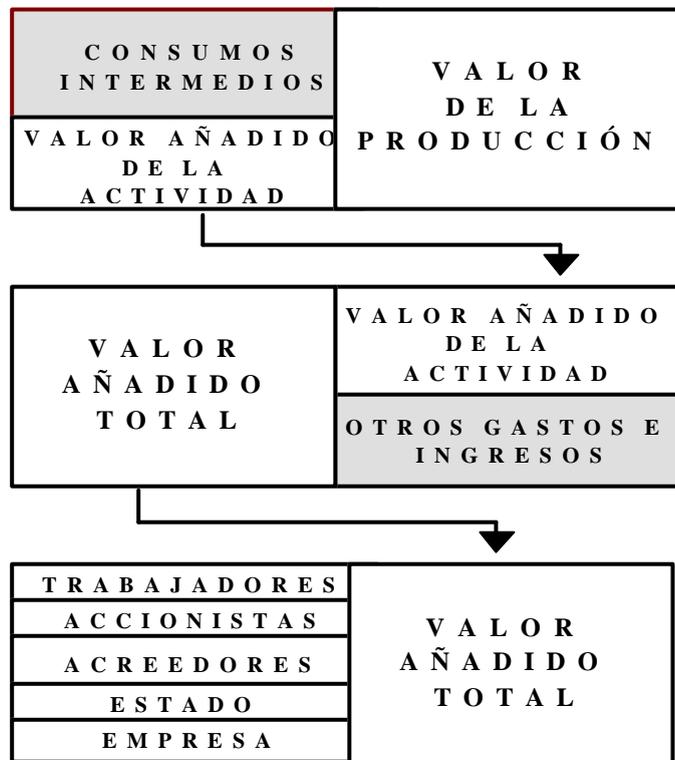
El excedente económico alcanzado por la empresa se distribuye entre los factores productivos que han contribuido a su generación, lo que constituye un importante aspecto social. No obstante, hay agentes económicos como el Estado, que no siendo factores productivos han contribuido a la creación de valor por parte de la empresa, tanto por apoyar inversiones de estructura como por prestar servicios de infraestructura.

En este punto se puede reflexionar si otros agentes económicos, como los clientes y proveedores, aunque no sean factores productivos, han de considerarse en el reparto de la renta total generada por la empresa, pues en ocasiones, como es el caso de las *pérdidas de créditos comerciales incobrables*, de los *descuentos sobre ventas por pronto pago* o de las

diferencias de cambio negativas que tienen su origen en operaciones comerciales, se apropian de parte de la misma¹⁵⁰.

A nuestro juicio, al no ser estos agentes económicos factores productivos, estas partidas, han de ser consideradas como una menor renta generada por parte de la empresa, más que como una transferencia de renta. Por tanto, incluimos como partícipes en el reparto de la renta generada por la empresa al factor trabajo, al capital ajeno, al capital propio, al Estado y a la propia empresa. Aclarados estos puntos, la figura 9 muestra el esquema de generación y reparto de renta.

FIGURA 9: GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA GENERADA



Pasamos ahora a analizar cada uno de las participaciones en el reparto de la renta generada por la empresa.

Participación del personal (GP)

¹⁵⁰ Alfonso y Pizarro (1991, p.67 y 68) además de los distintos factores productivos, incluido el Estado, considera en la distribución de renta las pérdidas de créditos comerciales, los descuentos por pronto pago a clientes, las remuneraciones a profesionales independientes, que no sean empresa, las remuneraciones a administradores y los alquileres a familias. En cuanto a esta última partida Flores (1989) y Cuervo (1994, p.83) la incluyen, también, en el reparto de la renta total generada por la empresa.

El valor añadido es útil a los trabajadores como información a la hora de tomar decisiones. Los trabajadores han de decidir sobre multitud de cuestiones en aspectos que le vinculan con la empresa, a veces individualmente y otras de modo colectivo. Han de decidir si aceptan o no un empleo, qué cantidad de su tiempo han de dedicar, en función de las rentas empleadas, etc. Por otro lado, sus representantes deberán fijar en colaboración con la empresa, la estructura de los sueldos para cada período, y negociar cualquier tipo de prestaciones sociales complementarias (fondos de pensiones, economatos, otras...). En cualquier caso su participación sobre el valor añadido será el eje sobre el que gire la mayor parte de reivindicaciones del mencionado grupo.

Asimismo, la participación de los trabajadores sobre el total de renta generado por la empresa, en relación a los demás beneficiarios del valor añadido, puede servir de argumento como una reivindicación laboral, consecuencia del paralelismo entre tasa de crecimiento real de valor añadido por unidad salarial y el importe de gastos de personal en términos reales.

En esta partida incluimos los importes satisfechos en efectivo, pago de las prestaciones de las que ellos son beneficiarios (contribuciones a la Seguridad Social, pensiones, ayudas, etc.), y participación en beneficios si las hubiera. Es decir, remuneraciones satisfechas a los trabajadores así como otros gastos relacionados con ellos. En nuestra opinión, deben considerarse incluidas en los gastos de personal las retenciones impositivas del trabajo personal practicadas por la empresa en la nómina, puesto que se trata de impuestos que gravan el trabajo y donde la empresa actúa como mero recaudador¹⁵¹.

No todas las opiniones están en esta línea, hay quienes¹⁵² prefieren mostrar las retribuciones a los empleados, una vez deducidas las retenciones impositivas, e incluso, las aportaciones a la seguridad social, mostrando éstas como contribuciones de la empresa al Estado, y ello con el fin de reflejar una mayor asignación de valor añadido empresarial al Sector Público. Otros¹⁵³ por el contrario, entienden que del conjunto de gastos de personal, sólo la partida relativa a la seguridad social es lo que debe figurar como remuneración al Estado.

En definitiva, la participación del personal expresada como porcentaje sobre la renta total generada por la empresa, nos indica el importe que la empresa ha tenido que gastar en concepto de gastos de personal para lograr obtener una unidad de valor añadido.

Sería interesante desglosar en el EVA esta participación en tres conceptos atendiendo a la naturaleza específica del gasto de personal, con lo que se obtendría una mayor información en

¹⁵¹ En este sentido se manifiesta Flores (1989), Fernández Cuesta (1990), Gallizo (1990, p. 263), Cañibano (1990, p.492), González Pascual (1992, p.371) y Ucieda (1992), entre otros.

¹⁵² Alfonso y Pizarro (1991, p. 67) y Cuervo (1994, p.83).

¹⁵³ Muñoz Colomina (1989) y Carmona y Carrasco (1993, p.223).

cuanto a la asignación de renta a este factor que suele ser el que en mayor medida participa en la misma. Estos conceptos podrían ser:

- Sueldos y salarios brutos.
- Participación en beneficios del personal, incluyendo a los administradores.
- Otros gastos (aportaciones a sistemas complementarios de pensiones, seguridad social a cargo de la empresa, indemnizaciones y todos aquellos gastos de naturaleza social realizados en cumplimiento de una disposición legal o voluntariamente por la empresa).

Participación del Estado (IMP)

Ya hemos comentado, en los párrafos anteriores, que si bien el Estado no es un factor productivo contribuye a la creación de valor añadido por parte de la empresa. En este sentido, la aportación de la empresa al Estado se efectúa a través de los impuestos que debe pagar periódicamente. Se computará como verdadera contribución de la empresa al Estado el impuesto sobre beneficios y otros impuestos ligados directamente a la explotación, es decir aquellos impuestos en los que la empresa soporta el gravamen. No incluimos aquellos en los que la empresa actúa como intermediaria (impuestos retenidos a los trabajadores e impuestos retenidos por remuneración de capital, tanto propio como ajeno)¹⁵⁴.

Por tanto, la participación del Estado en el total de renta generada mide la proporción de ésta que la empresa destina al pago de impuestos. Como el impuesto sobre beneficios constituye la mayor parte de esta participación, la misma va a depender del nivel de ganancias obtenidas por la empresa. Por otra parte, la cuantía de esta participación se ve también afectada por las distintas medidas fiscales de apoyo a la inversión empresarial, por lo que del análisis de la misma nos puede dar información acerca del efecto que los incentivos fiscales tienen sobre las empresas.

Participación del capital ajeno (GF)

La retribución del capital ajeno es entendida como un factor de producción por lo que ha de contemplarse en el análisis de la distribución de rentas. La parte de renta que se asigna a este factor viene determinada por los intereses brutos devengados durante el ejercicio. Intereses que están en función de las condiciones del mercado y que no dependen directamente del nivel de actividad de la empresa.

¹⁵⁴ Si bien, algunos autores (Alfonso y Pizarro, 1991, p.68; Cuervo, 1994, p.83) incluyen como reparto de renta al Estado los impuestos retenidos al trabajo y al capital.

Por tanto, esta participación nos informará del importe en concepto de intereses de deuda que la empresa ha devengado como remuneración al capital ajeno para obtener una unidad de renta.

Participación del capital propio (DIV)

Representa la remuneración al capital invertido por los propietarios en la entidad y se materializa en los dividendos brutos, tanto a cuenta como complementarios, percibidos por dichos propietarios. Refleja la parte asignada a los accionistas por unidad de renta generada, lo cual es orientativo del atractivo de las acciones para un posible inversor, pues disminuciones continuadas de esta participación llevará a la pérdida de interés por las mismas.

La decisión de la empresa en cuanto a la parte de la renta generada que va a autofinanciación o a dividendos es importante. Por una parte, hay que considerar que los fondos retenidos han de tener un empleo rentable y además que la retención de beneficios modificará la estructura financiera de la empresa así como el coste del capital o el total de recursos financieros manejados en un periodo. Por otro lado, habrá que determinar si los accionistas prefieren mayores dividendos o una mayor acumulación de riqueza que favorezca las expectativas de la unidad económica (Cañibano y Bueno, 1983, p.71).

Asimismo, para las empresas que cotizan en Bolsa habrá que tener en cuenta que una disminución del reparto de dividendos puede llevar a una bajada en la cotización de las acciones y consecuentemente dificultaría el acceso de la empresa al mercado de capitales.

En último término, la parte de renta que queda para remunerar al capital propio va a estar en función de la participación de otros agentes económicos, trabajo y Estado principalmente, condicionada, en gran medida, por circunstancias exógenas a la empresa.

Participación de la propia empresa (AUTOF)

Los recursos generados por la empresa como consecuencia de su ciclo de explotación, así como los que provienen de la dotación de amortizaciones y provisiones, constituyen la autofinanciación de la empresa. Son aquellos fondos que la empresa obtiene por sí misma sin necesidad de acudir a los mercados o instituciones financieras (Cuervo, 1994, p.474). Por tanto, la autofinanciación incluye las dotaciones a amortizaciones, las provisiones y la parte de beneficios retenidos en la empresa (reservas).

En relación a estos componentes de la autofinanciación se puede distinguir entre autofinanciación de enriquecimiento y autofinanciación de mantenimiento. La primera hace referencia a la parte del beneficio destinado a reservas con la finalidad de reforzar la situación

financiera de la empresa, mientras que la segunda incluiría todos los medios generados por la empresa para el mantenimiento de su capacidad de renta y de su eficiencia en el mercado (dotaciones a amortizaciones y provisiones) (Cuervo, 1975).

La participación de la autofinanciación sobre el valor añadido total generado por la empresa pone de manifiesto la capacidad de la misma para hacer frente, con sus recursos, a nuevos proyectos de ampliación de inversiones, diversificación de mercados, etc.

El cuadro 15 recoge las distintas partidas que componen la participación de cada uno de los distintos agentes económicos en la renta total generada por la empresa.

CUADRO 15: DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO TOTAL

FACTOR	PARTIDAS
FACTOR TRABAJO (GP)	+ Sueldos y salarios brutos + Participación en beneficios + Otros gastos (seguridad social a cargo de la empresa, aportaciones a sistemas complementarios de pensiones, indemnizaciones y gastos de naturaleza social realizados voluntariamente o en cumplimiento de una disposición legal).
CAPITAL AJENO (GF)	+ Intereses de obligaciones y bonos + Intereses de deudas a corto plazo + Intereses de deudas a largo plazo + Intereses por descuento de efectos
CAPITAL PROPIO (DIV)	+ Dividendos a los accionistas: a cuenta y complementarios
ESTADO (IMP)	+ Impuesto sobre beneficios + Otros impuestos
EMPRESA (AUTOF)	+ Dotación a reservas - Beneficios de ejercicios anteriores repartidos en este ejercicio (RESERV) + Dotación a amortizaciones + Variación de las provisiones de explotación (AMORTPROV) - Pérdidas del ejercicio (PE)

Por tanto, la formulación de la distribución del valor añadido total o renta generada quedaría de la siguiente forma:

$$RG = GP + GF + IMP + DIV + AUTOF$$

El modelo de EVA que proponemos se pretende aplicar para evaluar la responsabilidad social de un conjunto de empresas, bien sectorialmente o bien un agregado anual. En este

sentido, se hace necesario incluir en la autofinanciación, como un componente negativo, el importe de las pérdidas de aquellas empresas que presentan resultados negativos en el período considerado. También hemos considerado como un componente negativo de la autofinanciación los beneficios de ejercicios anteriores que se reparten en el ejercicio al cual se refiere el EVA.

Por tanto, el Estado de Valor Añadido que proponemos a partir de la información contable recogida en la cuenta de pérdidas y ganancias y en la propuesta de distribución de beneficios, sería el que se muestra en el cuadro 16. Este estado presenta los valores absolutos y porcentuales para cada uno de los años de estudio, así como las tasas de variación del periodo. En este sentido, la presentación de la estructura porcentual facilita la comparación de una empresa cualquiera con la empresa media del sector, al elaborar estados de valor añadido sectoriales.

CUADRO 16: ESTADO DE VALOR AÑADIDO PROPUESTO

Concepto			Valores Absolutos		Valores %		Variación
			Año N	Año N+1	Año N	Año N+1	
Generación							
<i>CIFN</i>	=	Cifra de negocios					
<i>OI</i>	+	Otros ingresos					
VP	=	VALOR DE LA PRODUCCIÓN					
COINT	-	CONSUMOS INTERMEDIOS					
<i>COEXP</i>		+ Consumos de explotación					
<i>OGEXP</i>		+ Otros gastos de explotación					
VA	=	VALOR AÑADIDO DE LA ACTIVIDAD					
<i>OGEI</i>	+	Otros gastos e ingresos					
RG	=	RENTA GENERADA					
Distribución							
n							
GP	+	Factor trabajo					
GF	+	Capital ajeno					
DIV	+	Capital propio					
IMP	+	Estado					
AUTOF	+	Empresa					
RG	=	RENTA GENERADA					

3.2.2. RATIOS COMPLEMENTARIOS AL ESTADO DE VALOR AÑADIDO

Propuesto un modelo de estado de valor añadido que refleja tanto la generación como distribución del mismo, complementamos el análisis de la información recogida en dicho estado con un conjunto de ratios económico-financieros. Muchos de estos ratios expresan la productividad de los factores, lo que sirve para medir la retribución de cada uno y por tanto determinar la distribución de la riqueza lograda entre los distintos grupo sociales.

A continuación exponemos los distintos ratios que consideramos representativos para complementar el análisis de la información recogida en el EVA agrupados bajo diferentes conceptos. Si bien, a efecto de la elaboración de los ratios y para su posterior aplicación a una muestra de empresas, se han considerado las siguientes agrupaciones patrimoniales (cuadro 17):

CUADRO 17: AGRUPACIONES PATRIMONIALES

Concepto	Partidas
Recursos propios (RP)	Fondos propios* + Ingresos a distribuir - Gastos a distribuir en varios ejercicios - Gastos de establecimiento
Fondos ajenos a largo plazo (FALP)	Acreedores a largo plazo + Provisiones para riesgos y gastos.
Fondos ajenos a corto plazo (FACP)	Acreedores a corto plazo
Activo total neto (ATN)	Activo total neto - Gastos a distribuir en varios ejercicios - Gastos de establecimiento.

* El concepto de Fondos Propios adoptado es el propuesto por AECA (1992, p.20).

a. Ratios para determinar la capacidad de generar valor añadido. Esta capacidad puede medirse de tres formas distintas:

a.1. En relación con los inputs externos. Este ratio mide las unidades monetarias de valor añadido¹⁵⁵ que genera nuestro proceso productivo por cada unidad monetaria de inputs consumida en dicho proceso:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Consumos}} = \frac{VA}{COINT}$$

Es un ratio que puede presentar diferencias importantes en función de cada sector económico en general, y en función del proceso productivo en particular. Hay actividades que necesitan cantidades importantes de materiales para la elaboración del producto final; otras requieren una mayor aportación de servicios exteriores, y otras, todo lo contrario, siendo el ratio diferente en cada caso.

¹⁵⁵ El valor añadido que consideramos en los ratios es siempre el valor añadido de la actividad.

a.2. En relación con los agentes que intervienen en su obtención, medido como el cociente entre el valor añadido generado y cada uno de los agentes correspondientes. Entre ellos destacamos, por su mayor interés el ratio:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Gastos de personal}} = \frac{VA}{GP}$$

Este ratio es una medida adecuada de la productividad de la mano de obra. Indica el valor añadido generado por cada unidad de gastos de personal. Un incremento del mismo supondrá un aumento en la productividad del personal¹⁵⁶.

Otro ratio que se utiliza, para medir la productividad de la mano de obras es:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{N^{\circ} \text{ medio de trabajadores en el año}} = \frac{VA}{N^{\circ} \text{ TRAB.}} \quad 157$$

Este ratio mide lo que se denomina la productividad aparente del factor trabajo. Relaciona el valor añadido con el número de trabajadores medios durante el año. Un incremento de este ratio indica que la productividad del personal ha mejorado al generarse mayor valor añadido con los mismos trabajadores o un mismo valor añadido con menos trabajadores. Por el contrario, una disminución del ratio indicará una pérdida de productividad de la mano de obra.

Si embargo, la utilización de este ratio para comparar la productividad de diferentes sectores, debe hacerse con precauciones, pues los sectores más intensivos en inversiones presentaran ratios de productividad muy distintos a los sectores en que predomine el trabajo manual. Es decir, las diferencias de productividad dependen de la intensidad de capital, del nivel de capacitación de la mano de obra, de los excesos de capacidad productiva, etc. En este sentido, el coste medio de personal, ayuda a la interpretación de los cambios en la productividad del personal. El ratio utilizado como medida de este coste es:

$$\frac{\text{Gastos de personal}}{n^{\circ} \text{ medio de trabajadores en el año}} = \frac{GP}{N^{\circ} \text{ TRAB.}}$$

¹⁵⁶ El ratio contrario al anterior (GP/VA), también es un indicador de la productividad del personal, si bien su interpretación es más confusa, pues una mejora del ratio supondrá una disminución de la productividad. Además, el mismo aparece expresado en porcentajes en el EVA.

¹⁵⁷ El concepto de número de trabajadores adoptado es el del PGC de 1990 que aparece recogido en la norma décima de elaboración de las cuentas anuales y hace referencia a aquellas personas que tengan o hayan tenido alguna relación laboral con la empresa durante el ejercicio, promediadas según el tiempo durante el cual hayan prestado sus servicios. Si bien este dato sólo es obligado para las empresas que presentan la memoria en modelo normal.

Hemos elegido ambos ratios de productividad pues la información que recogen es algo diferente, mientras que el primero hace referencia al valor que se obtiene por cada unidad pagada en concepto de gasto de personal, el segundo expresa el valor obtenido por unidad física de trabajo, por lo que ambos ratios pueden presentar evoluciones diferentes en función del coste de personal.

Entendemos que las medidas de productividad del personal en función del valor añadido y no de las ventas, tienen la ventaja de permitir la comparación entre actividades comerciales y las restantes.

a.2. En relación con la cifra de negocios, entendiendo como tal, el importe de la cifra neta de productos y servicios obtenidos en la actividad normal:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Cifra de negocios}} = \frac{VA}{CIFN}$$

Este ratio supone una medida de la capacidad de generar valor añadido en términos de margen. Por tanto, los valores del mismo variarían en función del sector de actividad que consideremos.

b. Ratios de medidas de la rentabilidad, expresados como cociente entre el excedente generado y los elementos de inversión utilizados. El ratio que vamos a utilizar expresa la rentabilidad de la empresa o productividad del activo y mide el valor añadido generado durante un período por unidad monetaria de inversión total, representada ésta por el volumen total de activo neto:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Activo total neto}} = \frac{VA}{ATN}$$

Una variante del ratio podría ser el considerar solamente la rentabilidad del activo puesto en explotación:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Activo fijo} + \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}} = \frac{VA}{AF + AC - PC}$$

El numerador recoge el valor añadido generado y el denominador el activo fijo más el fondo de maniobra, de tal forma que se excluye el activo circulante que se encuentra financiado

con créditos a corto plazo. El ratio muestra cómo cada unidad de capital empleado ha producido x unidades monetarias de valor añadido.

Como ratio complementario a la productividad del activo y que nos ayuda a explicar los valores de éste, utilizamos el ratio:

$$\frac{\text{Cifra de negocios}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{CIFN}}{\text{ATN}}$$

Este ratio supone una medida de eficiencia en términos de rotaciones.

b.2. Rentabilidad de los capitales propios o productividad del capital. Mide el valor añadido generado por una unidad monetaria de inversión realizada por los propietarios en la empresa, expresada por el valor neto del patrimonio:

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Recursos propios}} = \frac{\text{VA}}{\text{RP}}$$

c. Coeficiente de capital. Expresa el montante de capital económico necesario para generar una unidad monetaria de valor añadido, entendiendo por capital económico la suma del inmovilizado más el circulante. Es decir, el ratio relaciona los medios de producción utilizados en inmovilizado y circulante con la aportación de la empresa a la actividad. Este ratio tiene la siguiente expresión:

$$\frac{\text{Activo total neto}}{\text{Valor añadido}} = \frac{\text{ATN}}{\text{VA}}$$

Si en el numerador del ratio colocamos el inmovilizado (material e inmaterial), tendríamos el coeficiente de intensidad de capital, que representa el montante de inmovilizaciones necesarias para obtener una unidad monetaria de valor añadido. El ratio es el siguiente:

$$\frac{\text{Inmovilizado material} + \text{Inmovilizado inmaterial}}{\text{Valor añadido}} = \frac{\text{INM}}{\text{VA}}$$

d. Relación capital / trabajo: Este ratio nos informa en qué medida se combinan en el proceso productivo el factor trabajo y el factor capital, poniendo de manifiesto la mayor o menor importancia de cada uno de dichos factores.

$$\frac{\text{Inmovilizado material} + \text{Inmovilizado inmaterial}}{\text{Gastos de personal}} = \frac{\text{INM}}{\text{GP}}$$

e. Relación del valor añadido con el resultado de explotación constituye un indicador interesante, pues puede poner de manifiesto la existencia de excesivos costes de explotación o de una mala política de ventas. El ratio es:

$$\frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Valor añadido}} = \frac{\text{REXP}}{\text{VA}}$$

A modo de síntesis, el conjunto de ratios que complementan la información recogida en el EVA aparece en el cuadro 18.

CUADRO 18: RATIOS

RATIOS	
R1 = VA/COINT	R7 = ATN/VA
R2 = VA/GP	R8 = INM/VA
R3 = VA/CIFN	R9 = INM/GP
R4 = VA/ATN	R10 = GP/Nº TRAB.
R5 = VA/RP	R11 = REXP/VA
R6 = CIFN/ATN	R12 = VA/Nº TRAB

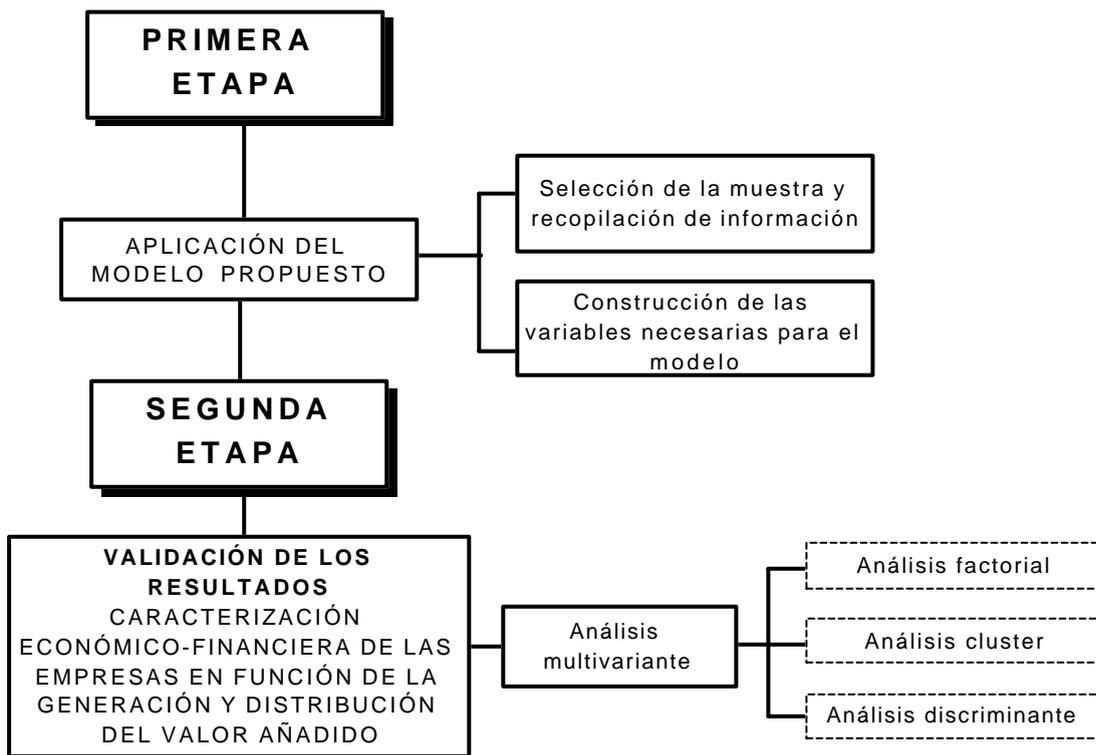
3.3. METODOLOGÍA

La metodología utilizada en la parte empírica de la investigación se basa en el uso de dos técnicas de análisis financiero: análisis de corte transversal (cross-section analysis) y el análisis temporal (time series analysis). Con la primera técnica estudiamos el comportamiento de las variables sujetas a observación en los distintos agregados empresariales considerados (sectores de actividad económica, empresas pequeñas y empresas medianas-grandes) en un momento de tiempo determinado. Con la segunda realizamos el estudio de un mismo agregado empresarial a través del tiempo.

Por tanto, el análisis de la responsabilidad social de la empresa lo realizamos tanto por sectores de actividad económica (industria, construcción, comercio, hostelería y otros servicios), como en función del tamaño de las empresas, diferenciando entre empresas pequeñas y medianas-grandes. Asimismo, añadimos un análisis comparativo con otras bases de datos para determinar en que medida los comportamientos de una realidad concreta (la canaria, en nuestro caso) se diferencian o se asemejan a otras realidades empresariales.

Esta parte de la investigación la dividimos en dos etapas. En una primera etapa aplicamos el modelo de análisis de la responsabilidad social de la empresa, descrito en los apartados anteriores, a una muestra de empresas canarias para un periodo de tres años (1991-1993). Posteriormente, en una segunda etapa, realizamos la caracterización económico-financiera de las empresas en función de la generación y distribución del valor añadido mediante la aplicación del análisis multivariate. Ello nos permite avanzar en el análisis de la responsabilidad social así como confirmar los resultados obtenidos en la primera etapa y validar las hipótesis planteadas (figura 10).

FIGURA 10: FASES DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA



La aplicación del modelo propuesto se realiza en el siguiente capítulo, donde se incluye la selección de la muestra de empresas y la recopilación de información de cada una de las empresas de la misma. El análisis multivariante se desarrolla en el capítulo 5. Por tanto, a

continuación prestamos atención a una serie de aspectos relacionados con la construcción de las variables necesarias para la aplicación del modelo.

El método que utilizamos para la elaboración del EVA propuesto en nuestro modelo se basa en el uso de medidas agregativas. El valor que se presenta para cada variable en el agregado de empresas considerado es la suma de esa variable en cada una de las empresa que forman dicho agregado. En este sentido, la media de cualquier variable sería la que obtendría el agregado como si fuera considerado una única empresa, el criterio de ponderación de cada empresa en el resultado final lo constituye la propia dimensión del valor que esa variable tenga en unas u otras empresas. Esto permite analizar al agregado como si fuera una única empresa, si bien el peso de una pocas empresas podría desvirtuar el análisis, por lo que previamente será necesario eliminar los extremos (outliers)¹⁵⁸.

La determinación de los valores de los ratios se realiza considerando el sector de actividad como la unidad básica de análisis, es decir, se obtienen a partir de la elaboración de los estados financieros agregados de los diferentes sectores.

Por ejemplo, si VA_i y AT_i son respectivamente el valor añadido y el activo total neto de la empresa i en un sector con n empresas, el coeficiente de capital (R7) para ese sector sería:

$$R7 = \frac{\sum_{i=1}^n ATN}{\sum_{i=1}^n VA}$$

Los ratios se expresan en tantos por uno, excepto el coste y la productividad del trabajo, R10 Y R12, que se expresan en millones.

La media agregada tienen una serie de ventajas como representación promedio del comportamiento del sector, pues incluye una ponderación del tamaño de cada empresa, con lo que mejora la representatividad que nos da la media aritmética. No obstante, presenta algunas deficiencias cuando se quiere posicionar a una empresa en el conjunto del sector.

Por ello, el conjunto de ratios propuestos lo acompañamos de la distribución de ratios individuales¹⁵⁹. Esto proporciona información relativa a las medidas de localización y dispersión de la muestra, tales como la media aritmética, la mediana, la desviación típica y los cuartiles. La

¹⁵⁸ Lev y Sunder (1979) los definen como las observaciones insualmente pequeñas o grandes, lo que indica una probabilidad muy alta de que sean el resultado de un error de medida o de una circunstancia excepcional y/o coyuntural, por lo que no deben ser tenidos en cuenta para el análisis aunque la fuente de error no pueda ser identificada.

¹⁵⁹ Este análisis lo hacemos cuando estudiemos la dispersión de la muestra.

distribución de ratios individuales permite a la empresa realizar análisis comparativos y conocer su posición relativa en el conjunto del sector, así como la dispersión de los datos por sectores.

Por otra parte, la utilización de la media agregada como representación promedio del sector, aconseja el empleo de ratios con denominadores positivos. Cuando el denominador del ratio puede tomar valores negativos, la interpretación es muy difícil ya que puede ocurrir todas las posibilidades, desde resultados muy negativos hasta los muy positivos. Además, una pequeña variación del denominador, cuando está cerca del valor nulo, produce cambios muy grandes en el ratio.

Aclaradas algunos aspectos referentes a la construcción de las variables, hay que señalar que la aplicación del modelo nos va a permitir adelantar conclusiones en cuanto a las hipótesis planteadas, si bien, es necesario confirmar los resultados obtenidos y profundizar en el análisis de la responsabilidad social de la empresa.

Por tanto, la segunda parte del análisis empírico tiene como objetivo avanzar en el estudio de la responsabilidad social de la empresa y determinar si se puede establecer un perfil económico-financiero que diferencie a las empresas en función de su capacidad para generar valor añadido y como ello influye en una determinada asignación de renta entre los diferentes partícipes. Tratamos de comprobar en qué medida un conjunto de variables económico-financieras (estructura económica, estructura financiera, dimensión, rentabilidad y productividad y coste del factor trabajo) constituyen factores diferenciadores de las empresas en función de su generación y distribución de rentas.

La resolución de este cuestión justifica la utilización de las técnicas de análisis multivariante que nos permitan considerar distintos ratios a la vez. Las técnicas que empleamos son:

- Análisis factorial
- Análisis cluster
- Análisis discriminante

3.4. LIMITACIONES A LA APLICACIÓN DEL MODELO

La aplicación práctica del modelo tiene algunas limitaciones derivadas, por una parte, de que el mismo se elabora a partir de la información contable que presentan las empresas en el Registro Mercantil, y por otra, de la utilización de ratios. No obstante, entendemos que estas limitaciones no restan validez al mismo.

En cuanto al primer tipo de limitaciones hay que señalar que la existencia de empresas que presenta las cuentas anuales en modelo normal y abreviado y, en muchas ocasiones, la falta de detalle en la memoria, lleva a que no se disponga para todas las empresas de la desagregación que requieren las variables del modelo. Ello obliga a algunas simplificaciones en su aplicación práctica. Estas simplificaciones serían las siguientes:

- Al no aparecer por separado en la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada las partidas *reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación y aumento de existencias de productos terminados y en curso de fabricación* el valor de la producción y los consumos intermedios son conceptos aproximados, pues *la variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación* se presentan como un componente de los consumos intermedios.
- La información obtenida de la cuenta de pérdidas y ganancias (tanto el modelo normal como el abreviado) no permite dissociar los distintos componentes de la partida *trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado*, por lo que el valor de la producción incluye esta partida en su totalidad.
- El *exceso de provisión para riesgos y gastos* no lo podemos deslindar en el modelo abreviado de pérdidas y ganancias de la partida *otros ingresos de explotación*, por lo que lo consideramos como componente del valor de la producción. Por este mismo motivo, la *dotación al fondo de reversión* se muestra como integrante de los consumos intermedios. Por tanto, no tenemos el detalle suficiente para incluir en la autofinanciación las *provisiones para riesgos y gastos* relacionadas con la explotación.
- En la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada no figuran los distintos componentes de la partida *otros gastos de explotación*, lo que hace imposible considerar el importe de “tributos” en el reparto de la renta generada al Estado, incluyendo únicamente el impuesto sobre beneficios.
- Al no aparecer de forma detallada en el modelo abreviado de pérdidas y ganancias las partidas de *otros gastos de explotación y otros ingresos de explotación*, no podemos incorporar los *resultados de operaciones en común* en la partida que hemos denominado otros gastos e ingresos, quedando integrados en el valor añadido de la actividad.
- Los datos contables obtenidos de la información que presentan las empresas en el Registro Mercantil no permite desagregar las *pérdidas de créditos comerciales incobrables* de la provisiones de explotación, por lo que las mismas se recogen en la autofinanciación.
- Los *descuentos sobre ventas por pronto pago* aparecen en la parte de renta que corresponde a los acreedores, pues no se pueden desagregar de la partida de *gastos financieros y gastos asimilados por otras deudas*.

El segundo tipo de limitaciones al modelo se deriva de la utilización de ratios y consecuentemente de las restricciones que los mismos incorporan¹⁶⁰. Ya hemos comentado, al hablar de la metodología algunas de estas limitaciones. Hemos hecho referencia a los valores extremos, al problema de los numeradores y/o denominadores con valores nulos o negativos, así como a la elección de una medida de la tendencia central del sector. Si bien, existen otras limitaciones que afectan a los ratios y de las cuales exponemos a continuación aquellas que consideramos más importantes desde el punto de vista de nuestra investigación

Una de ellas es la desviación de la normalidad de los valores de los mismos. Como señala Lev (1978, p.78), no es corriente encontrar distribuciones normales sino que tienden a ser asimétricas y generalmente inclinadas a la derecha pues los ratios suelen tener un mínimo pero no un máximo. Esta limitación dificulta la interpretación de los ratios y condiciona, en cierta forma, los resultados que se obtienen en la utilización de técnicas multivariantes.

Por otra parte, la utilización de ratios que presentan variables flujos en el numerador y el denominador (como ocurre con alguno de los ratios propuestos en nuestro modelo) supone otra limitación al análisis, al no cumplir la hipótesis de estricta proporcionalidad. Esta limitación la intentamos salvar realizando análisis por sectores.

No obstante y a pesar de las limitaciones comentadas anteriormente somos de la opinión que los ratios constituyen herramientas útiles para el análisis de la información contable, aportando resultados que ayudan a un conocimiento más profundo de la estructura empresarial. Si bien, hemos de ser conscientes de estas limitaciones y por tanto, cautelosos en la interpretación de los resultados que en ciertas ocasiones pueden introducir incongruencias con la realidad empresarial.

¹⁶⁰ El trabajo de García-Ayuso (1995) expone detalladamente las limitaciones en la utilización de los ratios.

PARTE II

Aplicación del modelo económico-financiero de responsabilidad social

Evaluación de la responsabilidad social en la empresa canaria

En los capítulos anteriores quedó de manifiesto como la información de base social ocupa un papel secundario en el conjunto de la información financiera suministrada por las empresas, siendo la memoria la cuenta anual con mayor cabida de este tipo de información.

No obstante, hay estados que no forman parte de las cuentas anuales, y que sirven para reflejar la responsabilidad social de la empresa, al expresar el reparto de la renta generada por la misma. En este sentido, justificamos como el estado de valor añadido constituye un elemento expresivo de esta responsabilidad social al mostrar la actividad empresarial en sus interdependencias con los diferentes grupos sociales. Además es de fácil elaboración pues sólo necesita información de la cuenta de pérdidas y ganancias y de la distribución de beneficios.

En base a este estado elaboramos nuestro modelo de análisis de la responsabilidad social de la empresa que aplicamos a una muestra de empresas canarias, tanto a nivel agregado como sectorial y en función de la dimensión para un periodo de tres años. Analizamos la productividad de los factores, que incide directamente en el reparto del excedente generado, así como las diferencias en dicho reparto en función del sector y el tamaño. Asimismo, estudiamos los desplazamientos que se originan en la posición de cada uno de los agentes a lo largo del periodo considerado.

Este análisis nos va a permitir obtener unas primeras conclusiones acerca de la importancia que pueden tener determinados factores (dimensión, sector, estructura económica, productividad, etc.) en la generación de valor añadido y como ello condiciona una determinada distribución de renta entre los diversos agentes sociales que participan en la misma. Es decir, en que medida los factores económico-financieros inciden en la responsabilidad social de la empresa.

4.1. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA DE EMPRESAS

4.1.1. LA CENTRAL DE BALANCES DE LA UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

La muestra de empresas utilizada en esta investigación está extraída de la Central de Balances de la Universidad de La Laguna (CBUL)¹⁶¹. El objetivo de esta Central es la elaboración de una base de datos de empresas “no financieras”, a partir de la totalidad de las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil de la provincia de Santa Cruz de Tenerife¹⁶². Esta base de datos contribuye a determinar la tipología económico-financiera de las empresas de la provincia por sectores de actividad.

La CBUL incluye únicamente empresas que revisten forma de sociedad anónima o limitada, tanto si han presentado cuentas anuales en modelo normal o abreviado¹⁶³. El cuadro 19 muestra el número de empresas totales en cada año así como su distribución por sectores.

CUADRO 19: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN LA CBUL

SECTOR	1990		1991		1992		1993		Permanecen	
	Emp.	%								
AGRICULTURA-PESCA	101	3,40	135	3,42	143	3,26	152	3,22	78	3,50
INDUSTRIA	219	7,36	279	7,07	348	7,94	347	7,35	172	7,71
CONSTRUCCIÓN	410	13,79	548	13,88	578	13,18	621	13,16	287	12,86
COMERCIO	956	32,15	1.275	31,86	1.472	33,57	1.632	34,58	771	34,56
HOSTELERÍA	212	7,13	284	7,20	307	7,00	337	7,14	147	6,59
OTROS SERVICIOS	973	32,72	1.269	32,16	1.415	32,27	1.543	32,69	754	33,80
SIN DETERMINAR*	103	3,46	174	4,41	122	2,78	88	1,86	22	0,98
AGREGADO	2.974	100	3.949	100	4.385	100	4.720	100	2.231	100
AUDITADAS	181	6,09	191	4,84	268	6,11	228	4,83	134	6,00

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

* Empresas que no especifican su actividad en las cuentas anuales.

La muestra de empresas se clasifica en seis “grandes sectores”: agricultura-pesca, industria, construcción, comercio, hostelería y otros servicios. La desagregación hecha para el

¹⁶¹ La Central de Balances de la Universidad de La Laguna se creó en junio de 1994 mediante un convenio de esta Universidad con las instituciones siguientes: Registro Mercantil de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales de Canarias, Servicios Registrales de Protección de los Consumidores y Usuarios de Canarias, Caja General de Canarias y Fundación Universidad-Empresa. En la actualidad el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España ha publicado los Informes de los ejercicios 1990-91 y 1990-93, relativos a los Resultados de la empresa canaria, así como los trabajos de investigación de los profesores González Gómez (1997) y González Pérez (1997) en los que se utilizan datos de esta Central de Balances.

¹⁶² La Ley 19/1989, de 25 de julio, obliga a presentar las Cuentas Anuales en el Registro Mercantil, si bien no todas las empresas cumplen con este requisito legal.

¹⁶³ Los límites para la confección de cuentas anuales en modelo normal o abreviado están regulados en el Real Decreto 1643/1990 de 20 de diciembre, modificados recientemente por el Real Decreto 572/1997.

sector servicios en los subsectores de comercio, hostelería y otros servicios obedece a su importancia para la economía canaria que se refleja por la incidencia de estas actividades en el empleo y en el total de empresas¹⁶⁴.

Se observa un predominio del sector servicios, que agrupa al 75 por 100, aproximadamente de las empresas y la menor importancia de los sectores agricultura-pesca e industria, con un porcentaje de empresas que no supera el 4 y 8 por 100, respectivamente. Destaca en el sector servicios, que incluye las actividades de comercio, hostelería y otros servicios, la actividad comercial que agrupa al 32 por 100 del total de empresas de la CBUL.

La variación en el número de empresas de un año a otro no sólo es debido a la creación de nuevas empresas cada año sino, también, al corto periodo de tiempo transcurrido desde la entrada en vigor de la obligación de presentar cuentas anuales en el Registro Mercantil. No obstante, los porcentajes de participación del número de empresas por sectores de actividad permanecen prácticamente invariables a lo largo de los cuatro años.

El reducido porcentaje de empresas auditadas, entre el 5 y el 6 por 100 según el año, pone de manifiesto una de las características principales del tejido empresarial canario, el predominio de empresas de pequeña dimensión. La pequeña dimensión por término medio de la empresa canaria se debe especialmente al reducido mercado interno y a la carencia de recursos naturales explotables que han impedido el desarrollo de grandes empresas industriales.

El estudio de Medina *et al.* (1995a) considera que el 98 por 100 del total de las empresas canarias son pequeñas ya que ocupan menos de 51 trabajadores, siendo irrelevante la diferencia entre provincias. Esta característica se repite para el resto de las empresas españolas pues se estima que la pequeña y mediana empresa es la nota predominante del tejido empresarial español al tener un peso relativo entre el 90 y el 99 por 100 en el total de las mismas. Esta tendencia se extiende al resto de los países de la Comunidad Europea y a los de la OCDE debido fundamentalmente a su mayor flexibilidad y especialización, según pone de manifiesto Ivañez (1992)¹⁶⁵.

La cobertura, para la Provincia de Santa Cruz de Tenerife de la Central de Balances, según el Valor Añadido Bruto al coste de los factores, es de un 15,09 por 100 para 1993¹⁶⁶

¹⁶⁴ Comercio absorbe el 20,06% del total de trabajadores, hostelería el 16,26% y otros servicios el 42,80%. En cuanto al total de empresas comercio agrupa al 32,97% del total de empresas, hostelería al 16,25% y otros servicios al 33,19%, según datos del Sistema de Información Laboral Estadístico (SILEST) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social al 30 de Abril de 1995 para S/C de Tenerife y Las Palmas.

¹⁶⁵ Un estudio de interés en cuanto a la importancia de la PYME en España y Europa es el realizado por el IMPI (1995).

¹⁶⁶ La cobertura se realiza para este año pues es el último año cerrado en la CBUL en el momento de realizar esta investigación.

(ver cuadro 20). Por sectores, agricultura-pesca tiene una cobertura del 8,67 por 100; industria del 34,26 por 100; construcción del 26,06 por 100 y servicios del 13,22 por 100.

CUADRO 20: COBERTURA DE LA CBUL EN TÉRMINOS DE VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES. 1993. (Millones de pesetas)

SECTOR	S/C DE TENERIFE*	%	CBUL**	%	COBERTURA CBUL SOBRE S/C TENERIFE (%)
AGRICULTURA-PESCA	49.388	4,36	4.284	2,35	8,67
INDUSTRIA	111.134	9,82	38.070	20,92	34,26
CONSTRUCCIÓN	81.066	7,16	21.125	11,60	26,06
SERVICIOS	890.303	78,66	117.673	64,63	13,22
SIN DETERMINAR			912	0,50	
TOTAL	1.131.891	100	182.065	100	16,09

*Fuente: Banco Bilbao Vizcaya (1997).

** Central de Balances de la Universidad de La Laguna.

Debido a su nivel de cobertura, la muestra de empresas incorporada a la base de datos de la CBUL resume las características esenciales de las empresas canarias en cuanto a su dimensión y a la importancia del sector servicios como base de la estructura empresarial canaria, puesto de manifiesto por su participación en el Valor Añadido Bruto al coste de los factores. El resto de los sectores, según se desprende del cuadro 13, en términos de Valor Añadido, están suficientemente representados.

Sin embargo, la CBUL presenta algunas limitaciones que podemos resumir en:

a. Se refiere únicamente a las empresas que tienen su domicilio social en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y por tanto que han depositado sus cuentas anuales en el Registro Mercantil de esta provincia. Quedan excluidas las sociedades que no ha depositado sus cuentas o que desarrollando parte de su actividad en la Provincia tienen su domicilio social fuera de ella.

b. Se han considerado solamente sociedades mercantiles, concretamente anónimas y limitadas, no se incluyen, por tanto, las cooperativas ni los empresarios individuales.

c. En la CBUL la asignación de las empresas a los distintos sectores de actividad se realiza con criterios de actividad principal, entendiéndose por tal aquella que la propia empresa menciona en primer lugar. Esto implica que una empresa únicamente puede estar asignada a un sector, lo que conlleva que toda su actividad será agregada en dicho sector, independientemente de qué parte de la misma pueda corresponder a otro sector.

4.1.2. CRITERIOS DE SELECCIÓN, REPRESENTACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LA MUESTRA

La muestra se ha seleccionado de la base de datos de la CBUL tomando todas aquellas empresas que incluían en sus cuentas anuales el número de personal y la distribución de beneficios, por ser datos necesarios para el análisis empírico. Además, se consideraron empresas que han mantenido algún nivel de actividad durante el periodo de estudio que abarca el trienio 1991-1993.

El año 1990 no se ha incluido en el análisis, pues los datos del mismo se han obtenido en la CBUL de las cuentas anuales de 1991, que no incluyen la memoria para 1990, y por consiguiente no disponemos de la distribución de beneficios para ese ejercicio.

En cuanto al número de personal para el año 1991, solo se tiene para las empresas auditadas que presentan una memoria con información más detallada. Las empresas no sometidas obligatoriamente a auditoría tienen una memoria, muchas veces incompleta, por lo que en ocasiones el número de personal y el reparto de beneficios no se contempla.

La incorporación, a partir de 1993, de los modelos para presentar las cuentas anuales en el Registro Mercantil¹⁶⁷, facilita los datos del número de personal para el año 1992 y 1993, si bien muchas veces este dato no figura en dichos modelos. Por tanto, la muestra incluye datos de personal para las empresas en los años 1992 y 1993.

La muestra obtenida en base a los criterios descritos anteriormente cuenta con 793 empresas comunes para el periodo 1991-1993. Trabajar con un conjunto de empresas comunes supone un mayor grado de homogeneización para analizar la evolución de las distintas magnitudes en el intervalo de estudio, al evitar la incorporación de nuevas empresas o la baja de empresas existentes en años anteriores, fundamentalmente, cuando estamos analizando años próximos a la entrada en vigor de la obligación de presentar las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

Como comentamos en el apartado dedicado a la metodología, la utilización de la media agregada como representación promedio del sector hace necesario una depuración previa de los datos, lo que supone además una mayor homogeneidad de la muestra. El cuadro 21 recoge los filtros introducidos en la depuración de los datos y el número de empresas afectadas por los mismos.

¹⁶⁷ Orden del Ministerio de Justicia del 14 de enero de 1994.

CUADRO 21: DESCRIPCIÓN DE FILTROS Y N° DE EMPRESAS AFECTADAS

CONCEPTO	VALORES	Nº EMPRES. ELIMINADAS
Valor añadido para alguno de los tres años	Inferiores a 0	82*
Fondos propios para alguno de los tres años	Inferiores a 0	112
Cifra de negocio para alguno de los tres años	Igual a 0	2
Total Activo	> 8.000.000.000	3
Valor añadido / Consumos	Valores extremos	5
Valor añadido / Activo total neto	Valores extremos	3
Valor añadido / Cifra de negocios	Valores extremos	4
Valor añadido / Gastos de personal	Valores extremos	6
Valor añadido / Recursos propios	Valores extremos	5
Inmov. material e inmaterial / Valor añadido	Valores extremos	4
Activo total neto / Valor añadido	Valores extremos	9
TOTAL		235

*De estas empresas el 77% son del sector servicios, el 17% de construcción, el 4% de industria y el 2% de agricultura.

El valor añadido de la actividad es la renta generada por la empresa en el desarrollo de sus actividades corrientes que posteriormente se distribuye entre los distintos agentes que participan en la misma. Por definición, el saldo de esta partida debe ser positiva, por tanto un valor añadido negativo no tiene sentido económico por lo que hemos eliminado aquellas empresas con valor añadido negativo para alguno de los tres años. No obstante, contablemente puedan existir empresas con valores añadidos negativos motivados por consumos intermedios superiores al valor de la producción. Son empresas que no llegan a generar, ni siquiera, un excedente para hacer frente a sus costes laborales.

Además, ratios como el de productividad de la mano de obra representado por el cociente entre valor añadido y gastos de personal, o como el de la rentabilidad de los fondos propios, también llamado productividad del capital, que indica lo que el valor añadido representa respecto a los recursos propios netos, solo tienen sentido con valores añadidos positivos y recursos propios positivos.

En cuanto a los valores extremos, se ha realizado un análisis por sectores para eliminar aquellas empresas que comparadas con las otras de su mismo sector presentaban valores de los ratios excesivamente elevados o reducidos. Asimismo, se han eliminado aquellas empresas que para alguno de los años del periodo tenían un valor del ratio muy diferente al resto de los años.

El resultado de la aplicación de estos filtros es una muestra compuesta por 558 empresas, que supone un 25 por 100 de las empresas que han presentado cuentas anuales, con datos coherentes en el Registro Mercantil de la Provincia de Santa Cruz de Tenerife en todos los años del periodo 1990-1993. El peso de las empresas auditadas en la muestra es de un 17 por 100 aproximadamente. El porcentaje más elevado de las empresas auditadas en la muestra objeto de

estudio que en el total de la CBUL, se justifica por la existencia de una memoria más completa en estas empresas que contiene datos de personal y distribución de beneficios.

Para el tratamiento de los datos las empresas se han agrupado en los seis sectores establecidos en la CBUL. Esta agrupación tiene la ventaja de la síntesis a la hora del análisis de los datos y el inconveniente de que en la agrupación de “otros servicios” se combinan actividades muy dispares como son las actividades inmobiliarias, de transportes, de asesoramiento de empresas, de agencias de viajes, sanitarias, etc.

La muestra se caracteriza por un predominio de empresas del sector servicios (comercio, hostelería y otros servicios), con un porcentaje del 78 por 100 aproximadamente. Destacan las empresas comerciales, que representan el 47 por 100 del total, seguidas de las empresas de otros servicios con un 24 por 100. El sector de agricultura es el menos representado, agrupando el 2,50 por 100 de las empresas (cuadro 22)¹⁶⁸.

CUADRO 22: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA MUESTRA (1991-1993)

SECTORES	CÓDIGOS ACTIVIDAD CNAE. 1993.	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
AGRICULTURA-PESCA	01-05	14	2,51
INDUSTRIA	10-42	58	10,39
CONSTRUCCIÓN	45	48	8,60
COMERCIO	50-52	263	47,14
HOSTELERÍA	55	40	7,17
OTROS SERVICIOS	60-99	135	24,19
TOTAL		558	100

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

El cuadro 23 recoge la cobertura de la muestra de empresas en función del Valor Añadido Bruto al coste de los factores y del empleo para la Provincia de S/C de Tenerife en 1993. En ambos casos es el sector industrial el que tiene una mayor cobertura seguido de la construcción, los servicios y la agricultura.

¹⁶⁸ El cuadro 8 del anexo recoge el número de empresas de la muestra distribuidas por actividades económicas de dos dígitos atendiendo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas para 1993.

**CUADRO 23: COBERTURA DE LA MUESTRA EN TÉRMINOS DE VABcf.
Y DEL EMPLEO**

SECTORES	COBERTURA DE LA MUESTRA SOBRE S/C DE TENERIFE EN TÉRMINOS DE VABcf.	COBERTURA DE LA MUESTRA SOBRE S/C DE TENERIFE EN TÉRMINOS DE EMPLEO*
AGRICULTURA-PESCA	1,17	1,35
INDUSTRIA	6,36	7,17
CONSTRUCCIÓN	5,15	5,93
SERVICIOS	3,41	5,16
TOTAL	3,73	5,14

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

* Los datos de empleo de la Provincia para 1993 se han tomado de Alcaide (1995).

Aparte de la agrupación sectorial, hemos realizado una segunda clasificación de las empresas en función del tamaño de las mismas, pues determinados indicadores económicos, como productividad, coste de personal, intensidad de capital, etc., pueden presentar comportamientos diferentes en función de la dimensión de la empresa.

La elección de un criterio para establecer la dimensión resulta subjetiva y depende de las características de las empresas que integran la muestra. Hemos rechazado el número de empleados como única variable para clasificar a las empresas por tamaño al no disponer de este dato para todas las empresa en 1991. Además, el predominio de empresas comerciales en la muestra, supone la existencia de un número elevado de microempresas que oscilan entre 1 y 10 trabajadores, lo que aconseja utilizar otros indicadores. En este sentido u para 1993 las empresas de menos de 11 trabajadores representan más del 55 por 100 de la muestra y las empresas de menos de 100 trabajadores el 96 por 100 del total (cuadro 24).

CUADRO 24: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DEL N° DE TRABAJADORES .

SECTORES	De 1 a 10 trabaj.		De 11 a 50 trabaj.		De 51 a 100 trabaj.		Más de 100 trabaj.	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993
AGRICULTURA	1,43	1,43	0,72	0,90	0,36	0,18	0,00	0,00
INDUSTRIA	3,05	3,58	5,91	5,38	1,08	1,08	0,36	0,36
CONSTRUCCIÓN	3,58	3,76	3,94	3,58	0,36	0,72	0,72	0,54
COMERCIO	28,14	27,60	16,13	17,20	2,33	1,61	0,54	0,72
HOSTELERÍA	2,51	2,69	2,69	2,69	0,72	0,54	1,25	1,25
OTROS SERVICIOS	16,67	16,85	5,02	5,02	1,08	0,90	1,43	1,43
AGREGADO	55,38	55,91	34,41	34,77	5,91	5,02	4,30	4,30

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Si atendemos a la dimensión media por sectores en función de las variables de personal, activo total, valor añadido y cifra de negocios, son los sectores de hostelería, industria y construcción los que presentan una mayor dimensión en función de las tres primeras variables,

mientras que comercio presenta la mayor cifra de negocio, pero bajos valores para el resto de las variables (cuadro 25).

CUADRO 25: VALORES MEDIOS POR SECTORES. 1993. (miles)

SECTOR	PERSONAL MEDIO	ACTIVO MEDIO	CIFRA DE NEGOCIOS MEDIA	VALOR AÑADIDO MEDIO
AGRICULTURA-PESCA	17,14	174.142,86	261.285,71	41.285,71
INDUSTRIA	29,17	393.741,38	337.396,55	121.775,86
CONSTRUCCIÓN	28,15	345.229,17	194.500,00	87.041,67
COMERCIO	15,88	263.577,95	337.566,54	59.539,92
HOSTELERÍA	41	322.950,00	233.225,00	117.000,00
OTROS SERVICIOS	22,33	159.488,89	150.800,00	74.540,74
AGREGADO	21,79	260.958,78	270.661,29	75.664,87

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En función de las características de la muestra hemos elegido para el análisis de la dimensión la combinación de las variables importe neto de la cifra de negocios, total activo y valor añadido. Por tanto, hemos adoptado una función multicriterio para el análisis de la dimensión muy similar al que contempla la normativa española en el PGC de 1990 y en el TRLSA y la normativa europea en su IV Directiva, para determinar la elaboración de cuentas anuales en modelo normal o abreviado.

Para fijar los límites de estas variables realizamos un análisis cluster¹⁶⁹, forzado a dos grupos, con estas tres variables para el conjunto de las empresas, lo que nos sirvió como referencia para establecer los límites en 1.000 millones para la cifra de negocios, 750 para el activo y 200 de valor añadido. Las empresas que superen al menos dos de dichos límites serán catalogadas como medianas-grandes, el resto de empresas se consideran pequeñas. El (cuadro 26).

CUADRO 26: DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO (miles).

DIMENSIÓN	1991		1992		1993	
	Nº Empres.	% s. Total	Nº Empres.	% s. Total	Nº Empres.	% s. Total
PEQUEÑAS	512	91,76	509	91,21	513	91,94
GRANDES	46	8,24	49	8,78	45	8,06
TOTAL	558	100,00	558	100,00	558	100,00

Fuente: Elaboración propia. CBUL

Como existe cierta variación entre el número de empresas grandes y pequeñas de un ejercicio a otro, para seguir el mismo criterio que en la clasificación sectorial hemos tomado las

¹⁶⁹ Concretamente empleamos el método no jerárquico denominado K-medias y dentro de éste el Quick Cluster.

comunes en los tres ejercicios, quedando 39 empresas grandes y 503 pequeñas, en un total de 542. Ello supone un 7 por 100 de empresas grandes y un 93 por 100 de empresas pequeñas.

Comercio presenta el mayor porcentaje de empresas grandes, un 44 por 100, seguido del sector industrial con un 21 por 100, otros servicios con un 15 por 100 y hostelería y construcción con un 10 por 100 cada uno.

En las empresas pequeñas el sector comercio está representando en un 48 por 100, le siguen las empresas de otros servicios con un 25 por 100 y con una diferencia significativa industria, construcción y hostelería con un 9, 8 y 7 por 100 respectivamente. Por último, las empresas agrícolas, concentradas todas en este grupo de empresas, suponen el 3 por 100.

Si atendemos a los valores medios de personal, activo, cifra de negocios y valor añadido, por tamaños, se aprecian valores muy diferenciados para ambos grupos en cada una de las variables consideradas (cuadro 27).

CUADRO 27: VALORES MEDIOS. 1993. (miles).

SECTOR	PERSONA L MEDIO	ACTIVO MEDIO	CIFRA DE NEGOCIOS MEDIA	VALOR AÑADIDO MEDIO
GRANDES	84,76	1.563.871,79	1.320.282,05	371.487,18
PEQUEÑAS	15,05	138.296,22	165.397,61	46.272,37

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Analizada las características principales de la muestra (distribución sectorial, dimensión y cobertura) pasamos a describir sucintamente el perfil económico-financiero de las empresas de la misma.

4.1.3. PERFIL ECONÓMICO-FINANCIERO DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA

Desde el punto de vista de la estructura económica (cuadro 9 a 12 del anexo) el conjunto de empresas se caracteriza por una inversión en activo fijo del 40 por 100 frente a una inversión en activo circulante del 60 por 100, proporción que se mantiene para los tres años de estudio. Predominan los bienes de inmovilizado material, con un 80 por 100 sobre el total de inmovilizado y los deudores y las existencias con porcentajes del 50 y 30 por 100 respectivamente, del total del circulante. En cuanto a la variación de la inversión en el período 1991-93, ésta ha crecido un 14 por 100, principalmente en la partida de inversiones financieras a corto plazo.

Esta estructura económica es propia de un tejido empresarial como el canario, caracterizado por empresas de dimensión reducida y por actividades que requieren niveles importantes de inversión en circulante¹⁷⁰.

Por lo que se refiere a la estructura financiera, predomina la financiación ajena sobre la financiación propia, si bien no existen grandes diferencias, 52 por 100 y 48 por 100, respectivamente¹⁷¹. En la financiación ajena son los recursos a corto plazo los que predominan, con un 41 por 100 del total de la financiación de la empresa.

Por sectores, la estructura económico-financiera de la muestra presenta un comportamiento similar al del agregado, si bien en hostelería la inversión en inmovilizado supera el 75 por 100, mientras que el circulante tiene porcentajes próximos al 24 por 100. Asimismo, tanto en este sector como en industria los fondos propios tienen una mayor participación que los ajenos.

En cuanto a la estructura de resultados (cuadros 13 a 16 del anexo) las empresas de la muestra presentan un porcentaje de participación del valor añadido del 27 por 100. La participación de los costes de personal está en torno al 17 y 19 por 100, según los años, las amortizaciones y provisiones presentan una participación relativa del 3 por 100 y los gastos financieros del 4 por 100.

Estos costes incrementan su participación en el intervalo de análisis, llevando al resultado neto a una disminución de su participación relativa de casi 4 puntos porcentuales, pasando de representar un 6,17 por 100 en 1991 a un 1,12 por 100 en 1993, con una tasa de crecimiento negativa de un -58 por 100, lo que indican que analizamos un periodo de recesión económica, hecho que pone de manifiesto el interesante trabajo sobre Canarias de Alcaide (1995).

Esta situación se mantiene para los distintos sectores. No obstante, el sector otros servicios presenta una mejor situación comparativamente con el resto de los sectores, con una tasa de crecimiento negativa del resultado neto del -9,13 por 100.

Por lo que se refiere a la estructura económico-financiera y teniendo en cuenta la dimensión (cuadro 17 del anexo), si bien para ambos grupos de empresas se mantiene el mismo comportamiento que para los sectores, mayor peso del circulante que del inmovilizado, en las

¹⁷⁰ En el trabajo de Medina *et al.* (1995b) se puede ver un análisis comparativo de la estructura económico-financiera de las empresas de la CBUL con otras bases de datos como La Central de Balances del Banco de España y la del Instituto de Estudios Fiscales.

¹⁷¹ Esta elevada participación de los fondos propios puede ser debido a la eliminación de los fondos propios negativos en la muestra, lo que lleva a una sobrevaloración de los recursos propios.

empresas grandes el inmovilizado tiene una mayor participación sobre el total de activo¹⁷². La participación de las existencias es prácticamente igual para ambos grupos de empresas predominando los deudores en las pequeñas.

Desde el punto de vista del pasivo las empresas grandes presentan mayores porcentajes de recursos propios que las pequeñas. Este comportamiento puede justificarse por la participación de las empresas industriales, un 21 por 100, en el grupo de empresas grandes, pues como comentamos anteriormente la industria tiene una elevada participación de fondos propios. En ambos grupos de empresas la financiación ajena a corto plazo predomina sobre la financiación ajena a largo, siendo las empresas pequeñas las que tienen mayores porcentajes de financiación ajena a corto plazo.

Por lo que se refiere a la estructura de los resultados (cuadro 18 del anexo) la participación relativa de los gastos de personal es superior en las pequeñas empresas mientras que con los gastos financieros y las amortizaciones sucede lo contrario.

En cuanto al estudio del personal en la muestra, la distribución del mismo por sectores de actividad para 1992 y 1993 (cuadro 28), pone de manifiesto una disminución del personal en el año 1993 respecto a 1992. Los datos de empleo para Canarias reflejan este hecho con un porcentaje de variación media anual para el periodo 1991-93 del -0,70 (Alcaide, 1995).

El sector servicios absorbe el 72,9 por 100 del personal, seguido por industria con el 13,97 por 100, construcción con el 11,15 por 100 y agricultura con el 1,98 por 100.

CUADRO 28: PORCENTAJE DE PERSONAL POR SECTORES

SECTOR	1992		1993	
	nº	%	nº	%
AGRICULTURA-PESCA	252	2,08	240	1,98
INDUSTRIA	1.785	14,64	1.692	13,97
CONSTRUCCIÓN	1.225	10,05	1.351	11,15
COMERCIO	4.280	35,10	4.176	34,47
HOSTELERÍA	1.670	13,69	1.641	13,55
OTROS SERVICIOS	2.980	24,44	3.014	24,88
TOTAL	12.192	100	12.114	100

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

La comparación de estos porcentajes con los que presenta la estructura sectorial del empleo para Canarias y para el conjunto de la economía nacional (cuadro 19 del anexo) muestra dos aspectos interesantes. En primer lugar, la muestra de empresas refleja la estructura sectorial

¹⁷² Las conclusiones relativas al peso del activo fijo en relación al circulante en función de la dimensión de las empresas deben ser matizadas por la pertenencia de estas a un sector de actividad determinado y, por lo tanto, a unas necesidades de capital muy específicas.

del empleo en Canarias. En segundo lugar, la industria concentra un mayor número de empleados en el conjunto de la economía española en relación a Canarias, mientras que las actividades de construcción y servicios tienen mayor importancia en Canarias, consecuencia de las diferencias de la estructura productiva.

Del total de las comunidades autónomas españolas, Canarias es la que concentra el mayor número de trabajadores en el sector servicios, 74 por 100, y a su vez la que menor número de trabajadores ocupa en la industria, 10 por 100, siendo Baleares la comunidad autónoma que le sigue en trabajo industrial con un 20 por 100¹⁷³.

La distribución del personal en fijos y eventuales por sectores de actividad para la muestra de empresas en 1992 y 1993 (cuadro 20 del anexo), añade información a las características del empleo en Canarias. No obstante, hemos de ser cautelosos en la interpretación de estos datos, pues no todas las empresas de la muestra incluyen la diferenciación entre trabajadores fijos y eventuales. Se observa un elevado porcentaje de trabajadores eventuales, lo que refleja el hecho de que Canarias es la comunidad autónoma con mayor porcentaje de trabajo eventual, 43 por 100, seguida Castilla-La Mancha y de Extremadura con porcentajes del 41 por 100 respectivamente.

Por otro lado, los datos confirman la tendencia a nivel nacional de que el sector de la construcción es el que más trabajo eventual tiene seguido de hostelería, siendo industria el sector con una menor eventualidad en el empleo.

Por lo que se refiere al análisis del personal en función de la dimensión, las empresas grandes absorben el 30 por 100 del personal y las pequeñas el 70 por 100. Si atendemos a la clasificación entre fijos y eventuales, el porcentaje de trabajadores fijos es superior al de trabajadores eventuales en ambos colectivos, si bien las grandes tienen un porcentaje superior de trabajo fijo que las pequeñas. En 1993 se observa una mayor eventualidad en el trabajo que en 1992 tanto en las empresas grandes como en las pequeñas (ver cuadro 21 del anexo).

4.1.4 ANÁLISIS DE LA DISPERSIÓN

Como ya hemos señalado anteriormente, la utilización de la media agregada como representación promedio del sector presenta algunas deficiencias cuando se quiere posicionar a una empresa en el conjunto del mismo. En este sentido, la distribución de ratios individuales proporciona información relativa a las medidas de localización y dispersión de la muestra y

¹⁷³ Los datos de empleo por comunidades autónomas, tanto por sectores como por tipo de contratos (fijo o eventual) se refieren a 1993 y han sido extraídos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1993).

permite a una empresa, considerada de forma individual, realizar análisis comparativos y conocer su posición relativa en el conjunto del sector.

Por tanto, en cada sector dividimos cada una de las variables en cuatro grupos o niveles mediante el empleo de la mediana (empresa tipo situada en la mitad de la distribución) y los cuartiles 1 y 3, por lo que cada grupo integra el 25 por 100 de las empresas de la muestra (cuadros 22 a 27 y gráficos 1.1 a 8.12 del anexo). Con ello, una empresa cualquiera, en función del valor del ratio que tenga sabrá donde está posicionada.

Además, calculamos el coeficiente de dispersión de Pearson como medida del grado de dispersión de cada variable y observamos, en general, que los ratios R1, R5, R8, R9 y R10 son los más dispersos y los ratios R2, R3 y R11 los menos, si bien, ello varía atendiendo al sector y al año. Así, por ejemplo, son las empresas de otros servicios las que presentan una mayor dispersión de los ratios, lo cual parece lógico debido a que se agrupan actividades muy diversas. No obstante, construcción, a pesar de agrupar empresas con actividades más semejantes, también presenta, para algunos ratios (concretamente el R10 y el R11 y para 1992 y 1993) una elevada dispersión.

Por otra parte, la dispersión suele ser mayor en el grupo de empresas situadas por encima de la media, es decir, las empresas mejor posicionadas. Por lo que se refiere al tamaño de las empresas, son las de menor dimensión las que presentan una mayor dispersión en los ratios, por lo que este grupo de empresas es más heterogéneo.

4.2. ANÁLISIS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA EMPRESA CANARIA

4.2.1. ANÁLISIS GLOBAL DE LA GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RENTAS

En el periodo de estudio considerado, 1991-1993, el crecimiento del PIB real presenta una tasa anual acumulativa para Canarias del 2,7 por 100 frente al -0,2 de la media española. Estas tasas son las menores del período 1955-1994, lo que caracteriza a los tres años de estudio como años de recesión económica (Alcaide, 1995).

Los porcentajes de variación media anual de Canarias, para el intervalo de análisis, de las magnitudes macroeconómicas respaldan este hecho al observarse porcentajes de variación media anual negativos, tanto para el PIB total, como para el PIB por habitante, así como para los empleos (cuadro 29).

CUADRO 29: PORCENTAJES DE VARIACIÓN

MEDIA ANUAL (1991-1993)

PIB total	- 0,20
Población	0,24
PIB por habitante	- 0,45
Empleos	- 0,82
Fuente: Alcaide (1995)	

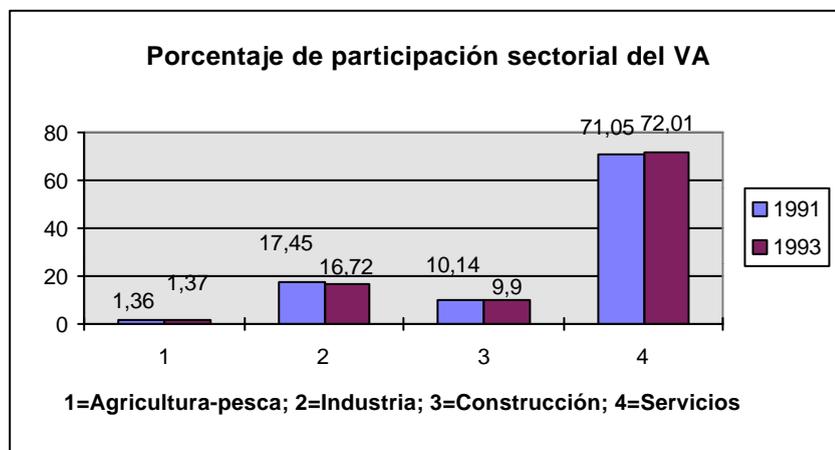
La economía canaria se ha caracterizada a partir de 1967 por una expansión más rápida que la economía española en su conjunto motivada por el desarrollo del turismo extranjero. No obstante, debido a que el crecimiento demográfico de Canarias ha sido más intenso, la convergencia real de la economía canaria frente a la española, en términos de PIB, ha sido más lenta al tener que absorber los efectos del mayor crecimiento de la población (Alcaide, 1995).

La recesión económica, por la que atraviesa la economía canaria en el periodo que estamos analizando, se observa para la muestra de empresas tanto a nivel agregado como sectorial. El resultado neto total, si comparamos los años extremos del periodo, presenta una tasa de crecimiento negativa para el agregado de un -57,88 por 100 con una disminución de su participación porcentual de casi 4 puntos (cuadros 13 a16 del anexo).

Por sectores, comercio y construcción son lo que presentan tasas más acusadas de disminución del resultado neto con porcentajes que superan el 60 por 100, siendo otros servicios el sector que menos acusa la crisis. En cuanto a la dimensión, son las empresas grandes las más afectadas con una disminución de su resultado neto del -57,64 por 100, frente al -50,51 por 100 de las pequeñas (cuadro 18 del anexo).

En general, mejora la actividad de servicios mientras que industria y construcción pierden importancia relativa. Esto se refleja en la figura 11 que recoge, para el conjunto de empresas de la muestra, la participación del valor añadido de los distintos sectores en el valor añadido total.

FIGURA 11



Esta tendencia coincide con la evolución de la estructura productiva canaria según los sectores de actividad económica, que además presenta un comportamiento muy similar al de la media española, como muestra el cuadro 30. Asimismo, los datos recogidos en este cuadro ponen de manifiesto una estructura productiva canaria caracterizada por una pequeña dimensión del sector industrial y el sobredimensionamiento de los servicios en relación a la estructura productiva nacional. Esta mayor importancia relativa del sector servicios se debe al desarrollo del turismo, lo que hace que la economía canaria depende más de la coyuntura económica de los países emisores de su demanda turística que de la nacional.

Estas características de la estructura productiva canaria es lo que ha motivado que la crisis haya tenido una menor repercusión que a nivel nacional, ya que ésta ha sido fundamentalmente de tipo industrial.

CUADRO 30: ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN PORCENTAJES DEL PIB. CANARIAS Y ESPAÑA. 1991-1993

	Canarias		España	
	1991	1993	1991	1993
Agricultura-pesca	4,0	4,2	4,5	5,0
Industria	10,0	9,5	23,8	21,3
Construcción	9,2	7,2	8,9	7,7
Servicios	76,8	79,1	62,3	66,0

Fuente: Banco Bilbao Vizcaya (1997).

Bajo estas condiciones económicas se explica la evolución que experimentan los niveles de actividad de las empresas canarias en el periodo 1991-93, medidos en función del valor añadido. En 1992 se observa un estancamiento de esta magnitud consecuencia del incremento en los precios de los consumos intermedios superiores a los precios de venta, recuperándose en 1993 (cuadro 31).

La misma evolución presenta la renta total generada por el conjunto de empresas (RG), con porcentajes que no superan el 30 por 100 del valor de la producción y donde el componente relativo a los ingresos financieros y resultados extraordinarios (OGEI), tiene poca importancia.

Los ratios R1 a R3 (cuadro 32) representativos de la capacidad de la empresa para generar valor añadido recogen esta tendencia, con valores más bien bajos propios de una estructura empresarial caracterizada por el predominio de empresas comerciales, con valores añadidos bajos, consumos intermedios altos y márgenes pequeños.

El ratio R11, que relaciona el resultado obtenido por la empresa antes de impuestos e ingresos financieros y excepcionales con el valor añadido, resume esta situación de ralentización

de la actividad económica al experimentar una caída, en el intervalo de estudio, de 10 puntos porcentuales.

CUADRO 31

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. AGREGADO. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación. (Millones)								
Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
Generación:								
<i>CIFN</i>	145.950	153.822	151.029	98,41	98,17	98,03	5,39	-1,82
<i>OI</i>	2.353	2.875	3.039	1,59	1,83	1,97	22,15	5,73
VP	148.304	156.697	154.069	100,00	100,00	100,00	5,66	-1,68
<i>COEXP</i>	89.654	97.142	93.017	60,45	61,99	60,37	8,35	-4,25
<i>OGEXP</i>	18.158	18.827	18.831	12,24	12,01	12,22	3,69	0,02
COINT	107.812	115.969	111.848	72,70	74,01	72,60	7,57	-3,55
VA	40.492	40.728	42.221	27,30	25,99	27,40	0,58	3,67
<i>OGEI</i>	3.529	2.611	2.685	2,38	1,67	1,74	-26,02	2,83
RG	44.020	43.338	44.905	29,68	27,66	29,15	-1,55	3,62
Distribución:								
GP	24.672	27.422	28.887	56,05	63,27	64,33	11,14	5,34
GF	5.380	5.628	5.463	12,22	12,99	12,17	4,61	-2,93
IMP	1.114	1.748	1.726	2,53	4,03	3,84	56,84	-1,25
DIV	446	539	562	1,01	1,24	1,25	20,66	4,26
AUTOF	12.407	8.002	8.267	28,19	18,46	18,41	-35,51	3,32
<i>AMORTPROV</i>	3.710	4.317	4.978	8,43	9,96	11,08	16,38	15,30
<i>RESERV</i>	9.362	4.761	4.758	21,27	10,99	10,59	-49,14	-0,08
<i>PE</i>	-664	-1.076	-1.468	-1,51	-2,48	-3,27	62,10	36,35
RG	44.020	43.338	44.905	100,00	100,00	100,00	-1,55	3,62

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

La ralentización de la actividad económica ha supuesto una caída de la eficiencia relativa de la empresa para obtener ingresos, lo que se refleja en el ratio R6, si bien su disminución no es muy pronunciada. Este descenso en las rotaciones va aparejado de una disminución de la rentabilidad, expresada en los ratios R4 y R5, más acusada para la rentabilidad financiera o productividad del capital, R5, que para la rentabilidad económica o productividad del activo R4, siendo este descenso mayor en 1992 que en 1993.

La caída de la productividad del activo supone un incremento del coeficiente de capital, R8, indicando mayores necesidades de capital económico para obtener una unidad de valor añadido.

El ratio R12 muestra un ligera mejoría en la productividad aparente del factor trabajo en 1993 en relación a 1992, es decir, se obtiene mayor valor añadido por personal empleado, consecuencia del incremento del valor añadido acompañado de una ligera disminución del empleo. Las estadísticas para Canarias muestran este incremento de la productividad aparente del factor trabajo a una tasa media del 3,41 en el intervalo 1991-93 (Alcaide, 1995).

Sin embargo, el ratio R2, que expresa la productividad del trabajo como la cantidad de valor añadido generado por cada unidad monetaria pagada en concepto de gasto de personal ha empeorado, debido al aumento del coste del personal a mayor ritmo que el valor añadido.

Este descenso de la productividad del trabajo, expresada por unidad de gasto de personal, junto con el incremento de la intensidad de capital, R8, ha mantenido prácticamente constante, a lo largo del periodo, la relación capital / trabajo, R9.

CUADRO 32: RATIOS DEL AGREGADO

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
1991	0,38	1,64	0,28	0,32	0,66	1,15	3,12	1,06	1,74	-	0,30	-
1992	0,35	1,49	0,26	0,30	0,62	1,13	3,35	1,16	1,72	2,25	0,22	3,34
1993	0,38	1,46	0,28	0,29	0,60	1,04	3,44	1,18	1,73	2,38	0,20	3,48

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

A modo de síntesis, podemos afirmar que el comportamiento de los ratios pone de manifiesto que estamos ante un periodo que se caracteriza por bajos niveles de actividad de las empresas, como reflejan los descensos en la utilización de los activos y consecuentemente descensos en su rentabilidad. A pesar de ello, la pérdida de empleo ha permitido una mejoría en la productividad aparente factor trabajo, pero que no se ha transmitido a una mejora en el valor añadido por unidad gastada en personal, consecuencia de la lenta respuesta de los costes de personal, que han seguido creciendo a lo largo del periodo, a la desaceleración de la actividad económica.

En cuanto al reparto de las rentas, gráficos 12 y 13, es de destacar la escasa participación del Estado y del accionariado sobre el total de recursos generados por las empresas, con porcentajes que no superan el 4 y el 2 por 100 respectivamente.

La mayor participación corresponde al factor trabajo que crece de forma progresiva a lo largo del periodo. En 1991 este factor participaba en un 56 por 100 en el total de renta pasando su participación a representar un 64 por 100 en 1993. Este comportamiento se justifica por el bajo crecimiento del total de renta y el aumento en los costes de personal no compensados por mejoras en la productividad.

El ahorro empresarial se identifica, desde el punto de vista contable, con la autofinanciación, es decir, con la parte de renta que se queda en la empresa para financiar el mantenimiento de la capacidad productiva o su ampliación. La autofinanciación, en su doble vertiente de autofinanciación de mantenimiento como de autofinanciación de enriquecimiento, constituye el ahorro empresarial bruto. La diferencia entre el ahorro empresarial bruto y las amortizaciones es el ahorro empresarial neto o autofinanciación por enriquecimiento.

En el intervalo de estudio la misma experimenta un descenso de casi 10 puntos porcentuales motivado por la disminución de la autofinanciación de enriquecimiento, consecuencia del incremento de las pérdidas.

Por el contrario, las amortizaciones o autofinanciación de mantenimiento, aumentan su participación en casi dos puntos porcentuales en el periodo, por el carácter más bien fijo de esta partida, pasando de un 8,43 por 100 en 1991 a un 11,08 por 100 en 1993.

Los prestamistas mantienen su participación relativa en el total de renta generada por la empresa a lo largo del intervalo de estudio, con porcentajes que no superan el 13 por 100. Este comportamiento obedece a la estabilidad del coste de la deuda en el periodo pues los tipos de interés no han registrado variaciones significativas, así como a la estabilidad en la participación de la financiación ajena sobre el total de la financiación de las empresas (cuadros 9 a 15 del anexo). El aumento moderado de esta participación en 1992 puede explicarse por el descenso en el total de renta generado por las empresas en este año.

GRÁFICO 12

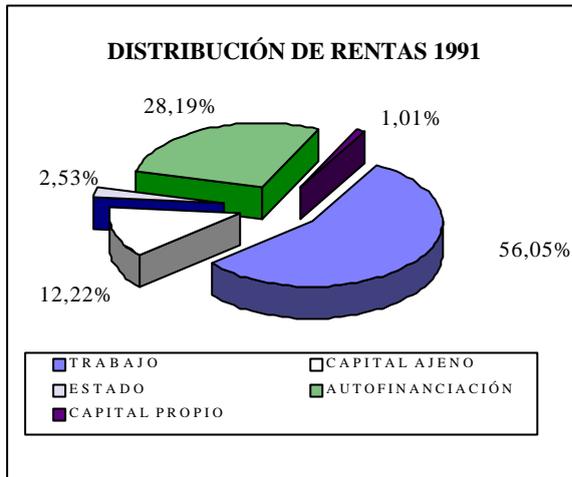
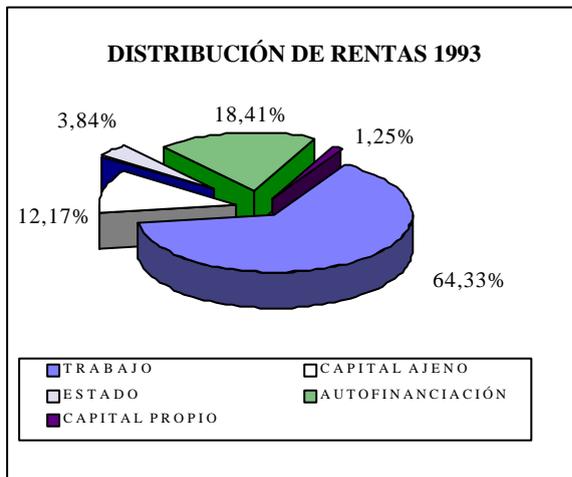


GRÁFICO 13



de rentas de la empresa era del 2,53 por 100, en 1992 esta participación pasa a ser del 4 por 100, manteniéndose en 1993 en un 3,84 por 100.

La primera explicación que consideramos para este comportamiento fue el pensar, que si bien el resultado neto para el agregado es menor para los años 1992 y 1993 que para 1991, el beneficio obtenido por las empresas en 1991 y 1992 es mayor que el obtenido en 1991. Para comprobar este hecho, elaboramos el cuadro 30 del anexo donde se recoge, tanto para el total de empresas de la muestra como por sectores, las empresas que han obtenido beneficios así como el impuesto sobre beneficios contabilizado por dichas empresas. Calculamos el porcentaje que representa el impuesto contabilizado por las empresas sobre el beneficio obtenido, lo que da una idea aproximada del tipo impositivo efectivo que soportan dichas empresas.

Efectivamente el beneficio ha disminuido en 1992 en relación a 1991 mientras que el “tipo impositivo efectivo aproximado” es más elevado. Ello nos hizo pensar que la explicación podría estar en la trayectoria que han experimentado, en el periodo de estudio, los incentivos fiscales a la inversión en Canarias.

La remuneración a las Administraciones Públicas normalmente tiene un carácter eminentemente cíclico en función de los resultados empresariales contables. En periodos económicos de expansión esta participación debe ser mayor que en épocas de recesión económica. Es decir, la participación de los impuestos en la renta generada se ve favorecida por el incremento de la actividad y de la rentabilidad y consiguientemente por el aumento de los beneficios.

En el agregado de empresas, y en general para casi todos los sectores, la evolución de esta participación en el total de rentas generadas presenta un comportamiento atípico en 1992. Se observa un incremento de la misma en 1992, cuando en este año el resultado neto ha disminuido su participación en casi cuatro puntos (cuadro 13 a 15 del anexo). Si en 1991, para el agregado, la participación de los impuestos en el total

El año 1991 fue el último año que las empresas canarias pudieron disfrutar de las deducciones en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades que se podían realizar al acogerse al régimen del Fondo de Previsión para Inversiones¹⁷⁴. Por tanto, en los ejercicios 1992 y 1993 los incentivos a las inversiones para las empresas canarias consistían en acogerse al régimen de la deducción por inversiones en Canarias.

Este régimen, respecto de las inversiones realizadas y que permanezcan en el Archipiélago, es el común previsto en el art. 26 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, con ciertas ventajas para Canarias respecto de los términos en que dicho régimen se aplica en el resto del territorio nacional. Dichas ventajas suponen una deducción por inversiones para las empresas canarias cuyo coeficiente límite de deducción sobre la cuota líquida del impuesto es del 55 por 100¹⁷⁵.

Este cambio en la legislación fiscal conduce a menos incentivos fiscales a las empresas canarias, al considerar deducciones en la cuota impositiva y no en la base imponible, por lo que creemos que explica la mayor carga impositiva en estos años, a pesar de los menores beneficios obtenidos por las empresas.

Asimismo este hecho puede explicar también, en cierta medida, la importante disminución de la autofinanciación de enriquecimiento en 1992, pues la dotación al Fondo de Previsión para Inversiones constituye, desde el punto de vista contable, una reserva.

En 1993 la evolución de los impuestos es lógica, pues el incremento de las pérdidas en este ejercicio para el conjunto de las empresas estudiadas, reduce la participación del Estado.

En general, y atendiendo al año 1991, pues 1992 y 1993 son atípicos en cuanto a la participación en la renta del Estado, podemos decir que el perfil que presenta la distribución de rentas de las empresas canarias refleja las características de su estructura empresarial. En este sentido hay que destacar dos aspectos de interés.

En primer lugar, la importancia de los servicios en el tejido empresarial canario, supondría, en principio, elevadas participaciones del personal en la renta. No obstante, éstas se ven atenuadas por el predominio en este sector de las empresas comerciales en el que las rentas del trabajo no tienen tanta importancia como en el resto de las actividades de servicios.

¹⁷⁴ Regulado en el art. 21 de la Ley 30/1972, sobre régimen económico fiscal de Canarias, establecía como límite máximo de la dotación de beneficios exentos, el 90 por 100 de los beneficios no distribuidos, entendiéndose por tales los destinados a nutrir las reservas de la empresa excluidas las de carácter legal.

¹⁷⁵ Ver Ley 20/1991, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.

En segundo lugar, cabe destacar una reducida participación del Estado consecuencia de los incentivos fiscales a la inversión en Canarias. Esta baja participación origina niveles elevados de autofinanciación de enriquecimiento (21 por 100 del total de renta en 1991) ya por el contrario, la autofinanciación de mantenimiento no es muy elevada consecuencia de la pequeña dimensión de las empresas canarias y del predominio de la actividad comercial caracterizadas por bajos niveles de inmovilizado.

La comparación de los resultados de este análisis con aquellos suministrados por otras bases de datos nos ayuda a definir pautas de comportamiento de las empresas. En este sentido, siendo conscientes de la heterogeneidad en cuanto a la composición y cobertura de las distintas bases de datos que recogen información de empresas a nivel nacional, comparamos el análisis de la generación y distribución de rentas de las empresas canarias con los datos suministrados por la Central de Balances del Banco de España, los Registros Mercantiles y el Instituto de Estudios Fiscales.

La muestra utilizada por la Central de Balances del Banco de España (1996) es de ámbito nacional sobre empresas que colaboran voluntariamente con dicha Central. Predominan las grandes empresas, más de 500 trabajadores, las empresas públicas y las empresas con elevado número de personal fijo. La representación de las distintas actividades es también desigual. No están suficientemente representados ni la agricultura ni los servicios distintos de los transportes.

El Banco de España incorpora en su publicación de la Central de Balances de 1994 una nueva base de datos, con información a partir de 1991, como consecuencia de un acuerdo entre dicha Central y el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España¹⁷⁶. Esta información constituye un complemento importante a la base de datos construida a partir de la colaboración voluntaria de las empresas con la Central de Balances, principalmente en lo que se refiere a las empresas de servicios y de pequeña dimensión.

En esta base de datos destaca la menor importancia de la industria manufacturera, respecto a la Central de Balances Anual. Asimismo, hay que resaltar la mayor participación de las ramas productivas del comercio y otros servicios que para 1993 representan un 61,9 por 100 de las empresas. Es interesante el hecho de que las empresas de menos de 100 trabajadores tienen una plantilla media de 9 empleados, mientras que en la Central de Balances Anual la plantilla media para estas empresas era de 28 empleados.

¹⁷⁶ La información de esta base de datos hasta 1994 se ha recibido de los Registros Mercantiles de Barcelona, Girona, Tarragona, Valencia y Zaragoza.

Otra base de datos interesante es la obtenida por el Ministerio de Hacienda a través de Instituto de Estudios Fiscales de las sociedades que han presentado declaración del Impuesto de Sociedades y con ámbito nacional. Incluye el total de sujetos pasivos que presentan declaración y tributan, ya sea de forma exclusiva o por cifra relativa de negocio, en Territorio de Régimen Fiscal Común. Quedan, por tanto, excluidas las entidades que realizan únicamente operaciones en los territorios de Navarra y País Vasco¹⁷⁷.

El cuadro 33 recoge los ratios más representativos del análisis del valor añadido así como el reparto de las rentas entre los distintos agentes para cada una de las bases de datos mencionadas anteriormente.

La desaceleración de la actividad económica en el periodo de estudio se pone de manifiesto en las distintas bases de datos al observar las tasas de variación del valor añadido. Estas disminuyen a lo largo del periodo, si bien, las empresas canarias experimentan una ligera recuperación de su actividad en 1993. Esto se explica por la evolución del PIB en el bienio 1992-1993, con un descenso del 0,41 para la economía española y un crecimiento del 5,45 para la canaria (Alcaide, 1995).

Como ya comentamos, este hecho tiene su explicación en que la crisis de estos años es fundamentalmente una crisis de carácter industrial, afectando en mayor medida a las empresas peninsulares, consecuencia del mayor peso del sector industrial en éstas en relación a las canarias.

CUADRO 33: COMPARACIÓN DE LA MUESTRA CON OTRAS BASES DE DATOS

Conceptos	CBUL			CBBE (Anual)			CBBE (Registros)			IEF		
	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993	1991	1992	1993
Tasa variación V.A.	-	0,58	3,67	5,90	3,10	0,20	9,10	4,10	-2,30	12,30	4,41	2,31
(V.A. / V.P.)*100	27,30	25,99	27,40	31,30	31,00	30,80	26,70	26,90	28,80	26,94	26,49	26,18
(G.P. / V.A.)*100	60,93	67,33	68,42	59,94	60,73	60,66	76,40	77,30	80,80	63,40	68,01	69,72
(V.A. / R.P.)*100	66,30	61,80	60,40	58,82	60,38	58,89	88,46	87,33	75,70	59,68	55,39	69,61
A.T.N. / V.A.	3,12	3,35	3,44	4,25	4,37	4,62	3,12	3,12	3,36	4,64	4,70	4,39
INMOV. / V.A.	1,06	1,16	1,18	2,11	2,19	2,27	1,00	1,07	1,15	1,57	1,66	1,67
V.A. / personal (mill)	-	3,34	3,48	6,53	6,98	7,43	-	-	-	3,15	3,05	3,15
G.P. / personal (mill)	-	2,25	2,38	3,92	4,24	4,51	2,50	2,40	2,80	2,00	2,07	2,20
Reparto rentas %												
Gastos de personal	56,05	63,27	64,33	56,31	59,65	60,81	69,27	72,71	73,17	55,16	60,38	62,96
Gastos financieros	12,22	12,99	12,17	16,81	18,74	20,32	14,22	13,27	13,94	17,34	19,28	19,83
Amort. y provisiones	8,43	9,96	11,08	17,71	20,26	22,72	8,25	8,61	9,85	18,80	17,84	18,98
Impuestos	2,53	4,03	3,84	3,99	3,38	2,96	3,91	3,38	2,41	3,78	3,31	2,26
Beneficio neto	20,77	9,75	8,58	5,18	-2,03	-6,81	4,35	2,04	0,63	4,92	-0,81	-4,03

¹⁷⁷ La primera publicación de explotación de las cuentas de las sociedades es "Las cuentas de las sociedades en las fuentes tributarias" editada por el Instituto de Estudios Fiscales (1993). Esta publicación recoge los ejercicios 1989 y 1990. Posteriormente se han publicados los ejercicios 1991, 1992 y 1993.

Fuente: Central Balances del Banco de España (1996), Instituto de Estudios Fiscales (1994, 1995 y 1996) y Central de Balances de la Universidad de La Laguna.

La participación del valor añadido sobre el nivel de producción presenta porcentajes muy similares, entre el 26 y 29 por 100, en las bases de datos comparadas. No obstante, en las empresas de la Central de Balances Anual, este porcentaje es algo más elevado, en torno al 31 por 100, debido principalmente a la mayor dimensión de las mismas y a una composición sectorial con una menor participación de la actividad comercial.

Esta mayor dimensión origina mayores costes de personal y mayores productividades para estas empresas. Los costes de personal ascienden a los 4 millones de pesetas anuales por trabajador en las empresas de la Central de Balances Anuales, con productividades en torno a los 7 millones. En las otras bases de datos, el coste anual por trabajador es de 2 millones anuales y la productividad aparente del trabajo se sitúa en 3 millones¹⁷⁸.

La diferencia entre el coste del factor trabajo y su productividad aparente nos indica la proporción en la que se combinan en la producción este factor y el capital. Al ser mayor esta diferencia en las empresas de la Central de Balances Anual indica que estas empresas son más intensivas en capital que en trabajo, lo cual se manifiesta en el coeficiente de intensidad de capital, indicando las mayores necesidades de inmovilizado para obtener una unidad de valor añadido.

En cuanto al reparto de rentas se observa un incremento en la participación del personal a lo largo del periodo en las distintas bases analizadas. La reducción en la renta generada por las empresas consecuencia de la ralentización de la actividad económica, así como el incremento en los costes de personal, explican este hecho al ocasionar mayores necesidades de gasto de personal para obtener una unidad de valor añadido.

La amortización, debido a su carácter de coste fijo, aumentan progresivamente su participación en la renta al disminuir la misma. Esta participación es más elevada en las empresas de la Central de Balances Anual y en las del Instituto de Estudios Fiscales, consecuencia de una estructura productiva con mayor peso de inmovilizado en relación al circulante que las empresas canarias.

Mientras en las empresas canarias el activo fijo representa, aproximadamente el 40 por 100 del total de activo, porcentaje muy similar a las empresas de la base de los Registros Mercantiles, en las empresas de la Central de Balances Anual el porcentaje de activo fijo es de un 60 por 100 y en las del Instituto de Estudios Fiscales está próximo al 52 por 100.

¹⁷⁸ Las base de datos del Instituto de Estudios Fiscales subestima la productividad del factor trabajo, pues el concepto de número de personal hace referencia a las personas físicas distintas que han recibido retribuciones salariales en el año de referencia, mientras que en el resto de las bases se considera el personal medio.

Este hecho se confirma con los datos publicados por el BBV (1997) para 1993, relativos a las amortizaciones, en los que se observa como Canarias es una de las comunidades autónomas con menores porcentajes de amortización junto con Madrid, Baleares, La Rioja y Ceuta y Melilla.

La participación de los acreedores en la renta varía de unas bases a otras. En las empresas canarias y en las de los Registros Mercantiles, esta participación tiene porcentajes muy parecidos, en torno al 12 y 14 por 100, aunque con una evolución algo diferente. En las empresas de la base del Instituto de Estudios Fiscales y de la Central de Balances Anual, esta participación aumenta de forma progresiva con porcentajes que oscilan entre el 17 y el 20 por 100.

Se puede argumentar, como señalan Medina *et al.* (1995a) que la participación de los gastos financieros es inferior para las empresas Canarias en relación al resto debido al menor endeudamiento con coste. Este menor endeudamiento con coste es consecuencia del predominio de la actividad de servicios que conlleva menores inversiones de inmovilizado y una financiación que se realiza, en gran medida, por canales ajenos a los bancarios.

Para todas las bases, excepto para las empresas de la muestra y por los motivos ya analizados, el Estado disminuye su participación. Los porcentajes de participación son similares para todas las muestras comparadas, no obstante para 1991 esta participación es algo menor en las empresas canarias debido a los mayores incentivos fiscales en estas empresas en relación a las peninsulares.

Estos mayores incentivos fiscales se ponen también de manifiesto, en la comparación, para 1991, de la participación en la renta del beneficio neto, observando en la muestra de empresas canarias una participación del 21 por 100, mientras que en las otras bases de datos esta participación no supera el 6 por 100.

La pérdida de participación del beneficio neto en el total de renta es generalizada en todas las muestras comparadas y está motivada por la recesión económica que caracteriza al periodo analizado. Son las empresas de la CBBE anual las que más acusan esta pérdida, debido a las mayores dificultades de las empresas de mayor tamaño en épocas de crisis y al elevado peso del sector industrial en la muestra que como hemos comentado es el más afectado por la crisis.

En términos generales, podemos afirmar que el comportamiento de las empresas canarias, en relación a la generación y distribución del valor añadido, es muy similar al de las empresas nacionales representadas en otras bases de datos. Las mayores diferencias se producen con la Central de Balances Anual debido a su composición sectorial, sesgada hacia la industria, y a la mayor dimensión de las empresas que incluye. Por el contrario, las mayores semejanzas se observan con la muestra de empresas de los Registros Mercantiles, por sus similar composición

sectorial y tamaño, así como por el mismo origen, de los datos, es decir, el Registro Mercantil. No obstante, los mayores incentivos fiscales a la inversión en las empresas canarias en relación al resto de las empresas nacionales, supone un rasgo diferenciador importante en la distribución de la renta en unas y otras empresas.

A modo de conclusión podemos afirmar que la crisis, básicamente de carácter industrial, por la que ha atravesado la economía en el periodo 1991-93 ha afectado menos a las empresas canarias que al resto del territorio nacional, debido al predominio del sector servicios en las empresas canarias. No obstante, se ha producido una ralentización de el ritmo de crecimiento de la economía canaria lo que ha motivado menores niveles de rentas y por tanto cambios en la participación de los distintos agentes en la misma.

Los “ganadores” en este reparto de la renta han sido los trabajadores cuya participación ha crecido a lo largo del periodo, pues a pesar de la pérdida de empleo los costes salariales han seguido aumentando. Por el contrario, la autofinanciación de enriquecimiento ha sido la perdedora, es decir, la participación de la propia empresa en la renta se ha visto perjudicada debido, no sólo a las mayores pérdidas que ha originado el menor ritmo de actividad económica, sino también en parte, a los menores incentivos fiscales a la inversión en las empresas canarias en los años 1992 y 1993. Estos menores incentivos han sido la causa del comportamiento atípico en la participación del Estado, aumentando su participación en momentos de recesión económica.

4.2.2. ANÁLISIS SECTORIAL DE LA GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RENTAS

El comportamiento del agregado de empresas depende de la evolución que experimentan los distintos sectores que lo forman, siendo el sector servicios (comercio, hostelería y otros servicios) el que en mayor medida condicione este comportamiento por ser el más representativo.

La escasa representatividad del sector de agricultura-pesca en la muestra así como en la economía canaria en general, nos ha llevado a no incluirlo como sector independiente en el análisis del valor añadido, no obstante las empresas de este sector aparecen incluidas en el estudio que hemos realizado del agregado y de la dimensión.

4.2.2.1. Análisis de la generación y distribución de rentas en la industria

La industria es un sector poco desarrollado en Canarias en relación al resto de las empresas nacionales si se comparan los porcentajes de participación en el PIB de los distintos sectores (cuadro 30). Ello es debido, entre otros motivos, a las condiciones de insularidad y lejanía, a los escasos recursos naturales destinados a la industria (excepción hecha de productos como las puzolanas, los áridos y las gravas) y a la fragmentación del mercado interior.

No obstante, este sector juega un papel importante en la economía canaria por las siguientes razones. En primer lugar, la actividad y el empleo industrial son menos volátiles que los del sector de la construcción, sector del que dependen varias ramas industriales. En segundo lugar, porque la industria provee y gestiona dos recursos estratégicos del territorio: agua y energía. En tercer lugar, por su potencial de incorporar progreso técnico y de difundir nuevas tecnologías de producción y organizativas. Finalmente la industria genera efectos multiplicadores intraindustriales y hacia los servicios a empresas (González y Dávila, 1995).

La composición de la actividad industrial de Canarias viene determinada por la estructura de la demanda interna, por lo que predominan las industrias alimenticias, de productos minerales no metálicos y papel y artes gráficos. Si bien, no hay que olvidar la importancia del sector tabaquero en Canarias, con una gran tradición histórica pero que en la actualidad se encuentra inmerso en un proceso de reestructuración derivado de la globalización de la economía.

CUADRO 34

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. INDUSTRIA. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación. (Millones)								
Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
Generación:	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
<i>CIFN</i>	18.734	19.331	19.569	98,40	98,67	98,67	3,18	1,23
<i>OI</i>	305	261	264	1,60	1,33	1,33	-14,41	1,19
VP	19.039	19.592	19.833	100,00	100,00	100,00	2,90	1,23
<i>COEXP</i>	9.277	9.599	9.910	48,72	49,00	49,97	3,48	3,24
<i>OGEXP</i>	2.694	2.865	2.860	14,15	14,62	14,42	6,34	-0,18
COINT	11.971	12.464	12.770	62,88	63,62	64,39	4,12	2,45
VA	7.068	7.127	7.063	37,12	36,38	35,61	0,83	-0,90
<i>OGEI</i>	418	351	358	2,19	1,79	1,80	-15,97	1,91
RG	7.486	7.478	7.421	39,32	38,17	37,42	-0,10	-0,77
Distribución:								
GP	4.094	4.421	4.567	54,69	59,11	61,55	7,98	3,32
GF	729	675	582	9,74	9,02	7,84	-7,46	-13,78
IMP	231	474	469	3,09	6,34	6,33	105,13	-0,96
DIV	133	180	213	1,78	2,41	2,87	35,13	18,51
AUTOF	2.299	1.729	1.589	30,71	23,12	21,42	-24,78	-8,10
<i>AMORTPROV</i>	660	796	873	8,82	10,64	11,76	20,54	9,67
<i>RESERV</i>	1.740	1.032	902	23,25	13,80	12,15	-40,71	-12,62
<i>PE</i>	-102	-98	-185	-1,36	-1,31	-2,49	-3,23	88,22
RG	7.486	7.478	7.421	100,00	100,00	100,00	-0,10	-0,77

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Las tasas de variación del valor añadido para las empresas industriales (cuadro 34) ponen de manifiesto la fase de desaceleración de la actividad económica por la que atraviesan las mismas en los años de estudio, siendo este sector junto con comercio los que presentan tasas de variación negativa de esta magnitud si comparamos los años extremos del periodo.

Este comportamiento se corresponde con la evolución del sector a nivel nacional, si bien, como ponen de manifiesto los datos del Informe para la Industria Española (Ministerio de Industria y Energía, 1996) en estos mismos años, la crisis es más acusada en las empresas peninsulares. Por otra parte, si comparamos las cifras referentes a los consumos intermedios de las empresas españolas que se suministran en este Informe, con los de las empresas canarias (cuadro 34) se pone de manifiesto que las primeras tienen unos niveles de consumos intermedios superiores en casi 10 puntos porcentuales que las segundas, lo que sin duda condiciona los peores resultados de las empresas peninsulares. De ello se deduce que las empresas industriales canarias tienen una mayor integración productiva.

Esta evolución del sector se refleja en los ratios que expresan la capacidad de generar valor añadido, que disminuyen de forma progresiva en el intervalo 1991-93 (cuadro 35).

Al igual que para el agregado, la productividad aparente del trabajo aumenta ligeramente en 1993, R12, consecuencia de la reducción de plantillas, no presentando la misma tendencia el

valor añadido generado por unidad gastada en personal, R2, que disminuye, debido al mayor crecimiento del coste del personal, R10, en relación a R12. Por tanto, los incrementos de los gastos de personal unitario han anulado el efecto en la reducción de plantilla. La misma tendencia presenta la productividad aparente del factor trabajo y de los costes de personales a nivel nacional (Ministerio de Industria y Energía, 1996; IMPI, 1995).

Los niveles de productividad de este factor en la industria, en relación al resto de los sectores, son los más elevados junto con comercio. Esto se debe, en parte, a la poca importancia relativa del factor trabajo con el capital que este sector emplea, así como a la mayor estabilidad del empleo. No obstante, hay que tener en cuenta que las diferencias de productividad por sectores están relacionadas con la intensidad de capital, con los desajustes en los volúmenes y precios de las compras de materias primas, con los excesos de capacidad productiva o plantillas, con las diferencias en el nivel tecnológico de las inversiones productivas y con el nivel de capacitación de la mano de obra, factor este último muy importante en Canarias.

La productividad del trabajo en las empresas industriales canarias para 1992 y 1993 presenta valores muy similares a las PYMES manufactureras españolas, según pone de manifiesto el informe anual del IMPI (1995). Estos valores de la productividad del trabajo ascienden a 4 millones de pesetas anuales. Si la comparación la hacemos con las cifras de productividad obtenidas del Informe para la Industria Española, éstas son algo mayores, debido en parte, al mayor tamaño de las empresas industriales de este Informe.

La eficiencia del sector, expresada en forma de rotaciones, R6, disminuye, originado pérdidas de la rentabilidad o productividad del activo, R4, en más de 7 puntos porcentuales y una pérdida más acusada, de casi 10 puntos, de la productividad del capital.

No obstante, la relación capital/trabajo, R9, disminuye que el aumento del coeficiente de intensidad de capital, R8, no compensa la disminución en la productividad del trabajo, R2.

La relación entre el resultado de explotación y el valor añadido desciende en 10 puntos porcentuales, consecuencia de la lenta respuesta de los costes de personal y de la amortización a la ralentización de la actividad económica.

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
1991	0,59	1,73	0,38	0,38	0,62	1,00	2,66	0,94	1,62	-	0,33	-
1992	0,57	1,61	0,37	0,34	0,57	0,91	2,98	1,00	1,61	2,48	0,27	3,99
1993	0,55	1,55	0,36	0,31	0,53	0,86	3,22	0,99	1,53	2,70	0,23	4,17

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En cuanto al reparto de la renta generada por el sector, los trabajadores incrementan su participación en 6 puntos porcentuales. En 1991 este factor participa en un 55 por 100 en el total de renta, mientras que en 1993 su participación pasa a ser de un 61 por 100. Si bien, esta participación es la más baja de los sectores, excepto comercio, consecuencia de una relación capital/trabajo elevada en relación al resto de las actividades.

Este comportamiento del factor trabajo está motivado por el estancamiento de las rentas generadas por este sector en el periodo analizado así como por el incremento de los costes de personal, que pasan de 2,48 millones anuales en 1992 a 2,70 millones en 1993.

Los prestamistas no varían significativamente su posición en el total de rentas generadas en 1991 y 1992 con porcentajes en torno al 9 por 100, más bajos que construcción y comercio, pero más altos que hostelería y otros servicios. No obstante, en 1993 se reduce su participación,

Los accionistas incrementan su participación relativa en las rentas generadas por el sector, lo que se podría explicar por un cambio en la política de dividendos de las empresas orientada a un mayor reparto a dividendos de las empresas con beneficios, ya que el resultado del sector disminuye en estos años. Los porcentajes de participación son bajos, se mueven en torno al 2 y 3 por 100, según los años, pero es el sector que más parte de la renta destina a los accionistas.

La participación del Estado aumenta en más de tres puntos porcentuales en el periodo analizado. En 1991 esta participación suponía un 3 por 100 del total de rentas generadas por las empresas industriales, mientras que en 1992 es de un 6,33 por 100, situándose en 1993 en un 6,24 por 100. Estos porcentajes ponen de manifiesto que es el sector con la mayor participación relativa de impuestos sobre el total de renta. Este hecho se refleja también en el cuadro 30 del anexo donde se observa que el sector industrial es el que soporta los mayores “tipos impositivos efectivos aproximados”. Además, refuerza este hecho el que hablamos de uno de los sectores más rentables de la economía canaria¹⁷⁹.

La autofinanciación pierde progresivamente peso en el total de rentas, casi 10 puntos porcentuales, consecuencia de la disminución de las reservas o beneficios retenidos, debido a la recesión económica del periodo.

¹⁷⁹ Ver ratios de rentabilidad por sectores para la empresas canarias en Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España (1997).

En general, podemos decir que este sector se caracteriza por altas productividades del personal en relación al resto de los sectores, lo que origina una baja participación del personal en la renta. Además, al ser uno de los sectores más rentables presenta los porcentajes de participación del Estado y de los Accionistas más elevados.

4.2.2.2. Análisis de la generación y distribución de rentas en la construcción

El sector de la construcción tiene en Canarias la misma importancia relativa que el sector industrial como pone de manifiesto su participación sobre el PIB (cuadro 24), estando muy ligada su evolución al negocio del turismo. En general, la expectativas del negocio inmobiliario ligado a las promociones de nueva oferta de alojamientos turísticos ha supuesto en Canarias un motor de arranque de la actividad constructora en las épocas de apogeo del turismo.

Tras el boom de este sector en los años ochenta, a comienzo de los noventa entra en una fase de recesión económica motivada principalmente por la disminución en la demanda de edificaciones por parte de la actividad turística. Recesión económica que comienza a recuperarse a lo largo de 1993 por el crecimiento de las obras de ingeniería civil (ver Rodríguez *et al.*, 1995).

Este comportamiento del sector se pone de manifiesto en las tasas de variación del valor de la producción y del valor añadido (cuadro 36). Si bien, el valor de la producción decrece a lo largo del periodo, la tasa de crecimiento del valor añadido experimentó un descenso del -9,79 por 100 de 1991 a 1992 mientras que en 1993 creció en un 12,86 por 100, debido principalmente a la contracción de los consumos intermedios en un -10,14 por 100 que se adaptan a la ralentización de la actividad del sector.

Asimismo, la caída en la demanda se observa en el ratio R6 que disminuye de forma progresiva en el periodo. Por otra parte, los ratios R1 a R3 se retraen en 1992, recuperándose en 1993, reflejando de esta forma el comportamiento de la actividad de las empresas del sector (cuadro 37).

A nivel nacional la pérdida de actividad del sector ha sido menos acusada en relación a Canarias con una pérdida de sólo un punto porcentual en su participación sobre el PIB (cuadro 30).

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. CONSTRUCCIÓN. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación. (Millones)

Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
Generación:								
<i>CIFN</i>	9.668	9.671	9.336	98,05	97,68	95,77	0,02	-3,46
<i>OI</i>	192	230	412	1,95	2,32	4,23	19,88	79,19
VP	9.860	9.901	9.748	100,00	100,00	100,00	0,41	-1,54
<i>COEXP</i>	4.013	4.809	4.301	40,70	48,57	44,12	19,83	-10,57
<i>OGEXP</i>	1.743	1.390	1.270	17,68	14,03	13,02	-20,30	-8,63
COINT	5.757	6.199	5.570	58,38	62,61	57,14	7,68	-10,14
VA	4.104	3.702	4.178	41,62	37,39	42,86	-9,79	12,86
<i>OGEI</i>	500	364	428	5,08	3,68	4,39	-27,29	17,59
RG	4.604	4.066	4.606	46,69	41,07	47,25	-11,69	13,28
Distribución:								
GP	2.651	2.781	2.967	57,58	68,39	64,41	4,89	6,69
GF	401	438	534	8,70	10,76	11,60	9,17	22,09
IMP	61	124	108	1,33	3,04	2,35	102,37	-12,27
DIV	3	16	10	0,07	0,40	0,22	428,79	-38,00
AUTOF	1.488	708	986	32,32	17,41	21,42	-52,42	39,33
<i>AMORTPROV</i>	405	406	567	8,79	9,99	12,31	0,34	39,51
<i>RESERV</i>	1.131	447	517	24,56	10,99	11,23	-60,50	15,82
<i>PE</i>	-47	-145	-98	-1,03	-3,56	-2,12	205,49	-32,60
RG	4.604	4.066	4.606	100,00	100,00	100,00	-11,69	13,28

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Los porcentajes de participación del valor añadido para el sector, que varían entre el 38 y 42 por 100 dependiendo de los años, superan a los del agregado, debido al mayor peso en éste último de los consumos intermedios, pero no alcanzan a los subsectores de hostelería y otros servicios que por las características de los mismos presentan porcentajes más elevados.

El total de rentas generadas por las empresas constructoras sigue la misma tendencia que el valor añadido destacando, no obstante, un mayor peso en este sector en relación al resto (entre el 4 y el 5 por 100), del componente de resultados extraordinarios e ingresos financieros (OGEI).

La productividad del factor trabajo crece en 1993, ratios R2 y R12, ayudada por la por la elevada tasa de crecimiento del valor añadido y por la disminución en el coste de personal, R10, siendo el único sector en el que este coste disminuye ligeramente en 1993. Ello supone mayor obtención de valor añadido tanto por unidad de trabajador como por unidad de gasto de personal. No obstante, la intensidad de capital, R8, después de haber aumentado en 1992, se retrae en 1993, lo que ha mantenido constante la relación capital / trabajo en estos dos últimos años.

Este sector presenta productividades del factor trabajo bajas, que pueden estar originadas por la alta eventualidad del trabajo (cuadro 20 del anexo) así como por los niveles, no muy altos, de intensidad del capital.

La productividad de los recursos propios, R5, es mayor en la construcción que para el resto de los sectores, a excepción del subsector de otros servicios, motivado por la mayor participación de la financiación ajena en el total de la financiación de la empresa.

Por el contrario, la productividad el capital económico, R4, es baja debido a una combinación de los márgenes y las rotaciones, calculadas en función del valor añadido, no muy altas. Esta productividad disminuye en 1992 recuperándose en 1993. Una de las causas de esta disminución puede estar en el incremento de los activos de las empresas constructoras (ver cuadro 12 del anexo) en un contexto de desaceleración económica, lo que ha dado lugar a una sobredimensión de las mismas en 1992.

CUADRO 37: RATIOS DE CONSTRUCCIÓN

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R19	R11	R12
1991	0,71	1,55	0,42	0,31	0,72	0,73	3,23	0,81	1,26	-	0,26	-
1992	0,60	1,33	0,38	0,26	0,62	0,68	3,84	0,97	1,30	2,27	0,14	3,02
1993	0,75	1,41	0,45	0,25	0,64	0,57	3,95	0,91	1,29	2,20	0,15	3,09

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En cuanto a la distribución del total de rentas generadas por el sector entre los distintos agentes habría que destacar que la parte correspondiente al factor trabajo crece en valores absolutos a lo largo del período, sin embargo su participación relativa, no presenta la misma evolución. Se produce un salto importante del año 1991 al año 1992 pasando la participación de este factor de un 57,58 por 100 a un 68,39 por 100, para en 1993 pasar a representar un 64,41 por 100. Estos porcentajes ponen de manifiesto que estamos ante un sector intensivo en trabajo, cuyos requerimientos de trabajo por unidad de output son elevados, si bien hostelería y otros servicios se sitúan en porcentajes superiores.

Este sector junto con otros servicios son los que presentan las menores participaciones del Estado en el total de rentas generadas, con porcentajes que no alcanzan el 3 por 100. Este hecho se confirma al observar los “tipos impositivos efectivos aproximados” del cuadro 30 del anexo .

La participación de los accionistas evoluciona favorablemente en el período pero es bastante baja en relación al resto de los sectores, con porcentajes que no alcanzan el 0,5 por 100.

Los recursos generados internamente por las empresas constructoras disminuyen, al igual que ocurre en el resto de las actividades analizadas. Ello se observa en la pérdida de importancia

relativa, en el total de rentas generadas, de la autofinanciación, consecuencia de la reducción de la dotación a reservas debido al incremento de las pérdidas y a la disminución de los incentivos fiscales a la inversión. Las amortizaciones aumentan su participación relativa de forma progresiva a lo largo del periodo, tanto por el incremento de los inmovilizados materiales, que crecen a una tasa del 15 por 100 (cuadro 12 del anexo), como por la disminución de la renta.

La pérdida de autofinanciación aumenta el recurso a la financiación ajena y la participación de los prestamistas aumenta de forma progresiva en el período, tanto en valores absolutos como relativos, pasando de representar un 8,70 por 100 en 1991 a un 11,60 en 1993. Este sector, junto con comercio es el que presenta los mayores porcentajes de participación de la financiación ajena. Este hecho se puede observar, también, en el balance (cuadros 9 a 12 del anexo) en el que la participación de la financiación ajena a corto y largo crece de forma importante en el período.

A modo de síntesis y por lo que se refiere a los niveles de valor añadido generado por el sector de la construcción así como a la participación del factor trabajo en la renta, las características productivas del mismo, lo sitúan “a caballo” entre la industria y los servicios a excepción de comercio. No obstante, hay que mencionar como característica diferenciadora los porcentajes bastante elevados de participación en la renta de los acreedores, así como la baja productividad del factor trabajo.

4.2.2.3. Análisis de la generación y distribución de rentas en comercio

En general, el sector servicios, a excepción de comercio, se caracterizan por un mayor peso del valor añadido sobre la producción que los sectores de industria y construcción, así como por una mayor participación del personal en el total de rentas generadas por la empresas.

Por lo que se refiere al sector servicios en Canarias, comercio es el subsector que tiene mayor peso específico, tanto por el valor añadido bruto que aporta, un 17 por 100, como por empleo que genera, 20 por 100. Estos porcentajes son algo superiores a los que presenta la actividad comercial para el conjunto nacional, 13 por 100 en cuanto al valor añadido y 16 por 100 en cuanto al empleo¹⁸⁰.

En Canarias, esta actividad se caracteriza por una serie de factores específicos que la diferencian de otras comunidades autónomas españolas, dándose un cierto retraso en la evolución estructural y competitiva del comercio canario respecto al conjunto nacional. Entre estos factores destacan los siguientes (Gutiérrez y Godenau, 1995):

¹⁸⁰ Datos obtenidos para 1993 del Banco Bilbao Vizcaya (1997).

- División del mercado regional en siete mercados insulares lo que implica canales de distribución largos y solapados y supone una importancia del transporte marítimo en la articulación del comercio interior.
- Insuficiencia de la producción interna para atender a la demanda unido al hecho del distanciamiento geográfico de Canarias respecto a los centros productores de bienes objeto de comercio.
- Situación estratégica de Canarias, que posibilita el establecimiento de conexiones con el tráfico comercial internacional. Ello es el origen de la presencia elevada de productos procedentes de otros países.
- Su condición de centro turístico internacional.
- En el ámbito económico cuenta con un marco institucional tradicionalmente diferenciado (Régimen Económico y Fiscal Específico y un modelo particular de integración en la Unión Europea).

Un hecho interesante a destacar en esta actividad es el rápido crecimiento a partir de 1992 de la implantación masiva de nuevos centros comerciales e hipermercados, que sitúa a Canarias con un equipamiento comercial superior a la media nacional y europea¹⁸¹.

Este subsector, tal y como se desprende del cuadro 38, presenta una caída de su nivel de actividad puesta de manifiesto por las tasas de crecimiento negativas del valor añadido, siendo en 1992 de un -5,48 por 100 recuperándose en 1993 al presentar una disminución de sólo el -0,43 por 100, consecuencia de la contracción de los consumos intermedios. Asimismo, su participación relativa pasa del 18,65 por 100 en 1991 al 16,90 por 100 en 1992, mejorando en 1993, pero sin alcanzar los porcentajes del 1991.

Esta participación, es la más baja por sectores, lo que se justifica por las características propias de la actividad comercial, con elevados consumos intermedios, que superan el 81 por 100 para los tres años considerados, destacando una elevada participación de las compras (COEXP) en relación a los otros gastos externos (OGEXP). Esta participación relativa de los consumos intermedios es superior a la que presentan las empresas a nivel nacional¹⁸².

¹⁸¹ Según datos de la Asociación Española de Centros Comerciales (1995) la densidad de centros comerciales Canarias alcanza una tasa de 183 m² por cada 1.000 habitantes, siendo la media nacional de 82,7 m²/1.000 hab. y la europea de 97,2 m²/1.000 hab.

¹⁸² Ver Instituto Nacional de Estadística (1990).

CUADRO 38

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. COMERCIO. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación. (Millones)								
Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
Generación:	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
<i>CIFN</i>	88.338	92.006	88.780	99,02	98,87	98,82	4,15	-3,51
<i>OI</i>	878	1.054	1.061	0,98	1,13	1,18	20,02	0,67
VP	89.216	93.060	89.841	100,00	100,00	100,00	4,31	-3,46
<i>COEXP</i>	65.999	70.327	67.352	73,98	75,57	74,97	6,56	-4,23
<i>OGEXP</i>	6.580	7.007	6.830	7,38	7,53	7,60	6,49	-2,52
COINT	72.579	77.334	74.182	81,35	83,10	82,57	6,55	-4,08
VA	16.637	15.725	15.659	18,65	16,90	17,43	-5,48	-0,43
<i>OGEI</i>	1.539	1.285	1.204	1,73	1,38	1,34	-16,51	-6,34
RG	18.176	17.010	16.862	20,37	18,28	18,77	-6,41	-0,87
Distribución:								
GP	8.613	9.462	9.838	47,39	55,62	58,34	9,85	3,97
GF	3.178	3.428	3.286	17,48	20,15	19,49	7,88	-4,16
IMP	618	776	709	3,40	4,56	4,20	25,54	-8,70
DIV	260	274	228	1,43	1,61	1,35	5,70	-16,81
AUTOF	5.507	3.070	2.802	30,30	18,04	16,62	-44,26	-8,72
<i>AMORTPROV</i>	1.373	1.638	1.771	7,56	9,63	10,50	19,29	8,07
<i>RESERV</i>	4.341	1.765	1.824	23,88	10,38	10,82	-59,34	3,33
<i>PE</i>	-207	-334	-793	-1,14	-1,96	-4,70	60,96	137,44
RG	18.176	17.010	16.862	100,00	100,00	100,00	-6,41	-0,87

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

El total de rentas generadas por las empresas comerciales evolucionan igual que el valor añadido. Las rentas que el sector obtiene en forma de dividendos e intereses, así como el componente extraordinario (OGEI), no son significativos, con porcentajes que no superan el 2 por 100.

Este comportamiento de las empresas comerciales está motivado, como ya hemos señalado para otros sectores, por el descenso en la actividad económica para el periodo y la lenta respuesta de los costes, que comienzan a contenerse en 1993.

Este evolución se corresponde con el panorama de atonía general que muestra el subsector en el período de estudio, a causa de la deficiencia en la estructura empresarial de las islas con un corto margen de maniobra en la competitividad y con escasa proyección hacia el exterior.

Los valores que presentan los ratios, R1 y R3 (cuadro 39), confirman que estamos ante un subsector con una escasa capacidad de generar valor añadido y un margen bajo, el más pequeño de los sectores, en torno al 18 por 100. Este margen esta compensado, en parte, con altas rotaciones, R6, lo que genera niveles de productividad del activo aceptables aunque de los

más bajos junto con el sector de la construcción. Esta productividad descienden a lo largo del intervalo de análisis, demostrando que las empresas aprovechan menos sus activos. Asimismo, la productividad del capital, R5, experimenta una pérdida de casi 10 puntos porcentuales.

El descenso en la productividad del activo lleva aparejado un incremento del coeficiente del capital, R7. Si en 1991 eran necesarias 3,75 unidades de inversión para obtener una unidad de valor añadido, en 1993 se necesitan 4,42 unidades.

La productividad aparente del trabajo, R12, crece ligeramente en 1993, incremento que puede ser debido a la incorporación de nuevos equipos como pone de manifiesto el crecimiento del coeficiente de intensidad de capital, R8. Si bien, en este mismo año, el valor añadido obtenido por unidad de gasto de personal, R2, disminuye, debido al crecimiento en los costes de personal, R10.

Este subsector junto con industria son los que tienen las más altas productividades del factor trabajo, con valores próximos a los 4 millones de pesetas anuales. Ello es debido, entre otras cosas, por la mayor importancia que tiene el factor capital en relación al factor trabajo en el proceso productivo de estos sectores.

En comercio el ratio que recoge la relación entre resultado de explotación y valor añadido, R11, presenta los valores más elevados por sectores, indicando, una vez más los bajos valores añadidos para las empresas del sector. Asimismo, el ratio ha descendido de forma progresiva en el periodo, consecuencia, principalmente, de la disminución del resultado de explotación.

CUADRO 39: RATIOS DE COMERCIO

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
1991	0,23	1,93	0,19	0,27	0,61	1,42	3,75	1,00	1,93	-	0,40	-
1992	0,20	1,66	0,17	0,24	0,54	1,40	4,18	1,20	2,00	2,21	0,29	3,67
1993	0,21	1,59	0,18	0,23	0,52	1,28	4,42	1,36	2,16	2,36	0,26	3,75

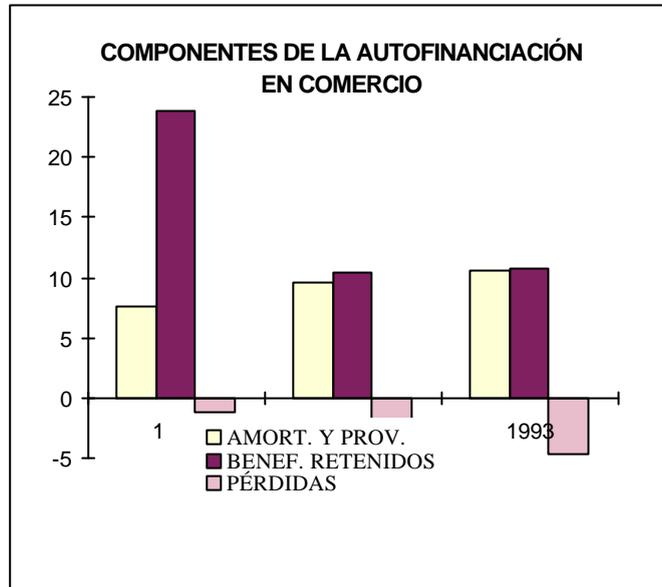
Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En cuanto a la asignación de renta entre los distintos partícipes, cabe destacar el incremento en la participación del factor trabajo, al igual que ocurre en el resto de los sectores, pasando de un 47,39 por 100 en 1991 a un 58,34 por 100 en 1993. No obstante, esta participación es la más baja de todos los sectores.

La autofinanciación disminuye de forma importante en el período. En 1991 suponía un 30,30 por 100 de la renta para en 1993 pasar a representar un 16,62 por 100, siendo el sector que más acusa esta pérdida en la generación de recursos internos. Esta pérdida se refleja principalmente en la disminución de las reservas motivada, al igual que en el resto de los sectores analizados, tanto por el incremento de las pérdidas como por la disminución de los incentivos

fiscales a la inversión. La amortización, aumenta su participación si bien sus porcentajes son bajos en relación al resto de los sectores. La figura 14, donde se muestra la evolución de los distintos componentes de la autofinanciación resume esta situación.

FIGURA 14



Los prestamistas incrementan su participación en el total de rentas generadas, de representar un 17,48 por 100 en 1991 pasan a un 19,49 por 100 en 1993. Esta participación es la más elevada por sectores y está motivada, más por el descenso de facturación lo que incrementa la participación de los costes financieros, que por el incremento de la deuda.

La participación de los accionistas en el total de renta generada por el sector no alcanza el 2 por 100 del total de renta y disminuye a lo largo de todo el periodo. De los subsectores de servicios es el único en el que las pérdidas crecen de forma progresiva, pues hostelería, empeora del 91 al 92 para recuperarse en el 93 y otros servicios presenta una disminución de las pérdidas en el periodo, lo que puede ser el motivo de esta pérdida de participación de los accionistas en la renta.

Los impuestos siguen el mismo comportamiento que en el agregado, con un incremento de los mismos en el total de rentas en 1992 para disminuir en 1993. Esta participación es bastante elevada, en relación al resto de los sectores, excepto industria, con porcentajes que oscilan entre el 3,5 y 4,5 por 100. Esta elevada participación del Estado puede estar motivada por que junto con industria tienen los “tipos impositivos efectivos”, más elevados.

En general, se puede decir que la actividad comercial presenta una serie de rasgos característicos en lo que se refiere al análisis de la generación y distribución de renta que la diferencia del resto de las actividades. En este sentido, destaca el bajo nivel de valor añadido

generado debido a la importancia de los consumos intermedios, así como la existencia en este subsector de una relación capital/trabajo favorable al capital, factores éstos que conjuntamente condicionan una baja participación del trabajo en el total de renta.

Asimismo, los bajos niveles de inmovilizado hacen que sea una de las actividad donde las amortizaciones presentan los menores niveles de participación en la renta. Y, por otro lado, como consecuencia de su elevado endeudamiento, presenta la mayor participación de los acreedores en la renta.

4.2.2.4. Análisis de la generación y distribución de rentas en hostelería

La actividad hotelera genera el 13 por 100 del valor añadido de la comunidad Canaria, mientras que a nivel nacional esta contribución es solo del 7 por 100¹⁸³, lo que pone de manifiesto la importancia del turismo en Canarias.

Tras el bienio 1989-90 en el que se produce un estancamiento de la actividad turística en Canarias debido, principalmente, a la reducción en las tasas de crecimiento de la economía europea y a la fortaleza de la peseta en relación a las principales divisas europeas, la actividad turística se recupera a partir de 1991 con un incremento del 12,4 por 100 en el en el número de visitantes (Navarro y Becerra, 1995)¹⁸⁴.

Esta situación se refleja en las tasas de crecimiento del valor añadido (6 por 100) tanto para 1992 como para 1993 (cuadro 40), siendo este sector junto con otros servicios los que mayores tasas de crecimiento del valor añadido tienen en el periodo. No obstante, esta magnitud disminuye en algo más de 1 punto porcentual a lo largo del intervalo de análisis debido al incremento de los consumos intermedios, que presentan tasas de crecimiento más elevadas que la producción.

Los porcentajes de participación del valor añadido se sitúan en torno al 50 por 100, siendo los más elevados, junto con el subsector otros servicios, por lo que estamos ante un

¹⁸³ Datos para 1993 del Banco Bilbao Vizcaya (1997).

¹⁸⁴ Estos autores en su análisis del turismo en Canarias en la década 1985-1994, realizan un interesante estudio acerca de la productividad de la actividad turística. Observan la existencia de determinados factores (disminución del valor añadido obtenido por plaza turística debido a la especialización de la oferta canarias hacia tipologías extrahoteleras que generan menos servicios, la disminución en la capacidad de gasto medio diario, ausencia de políticas que tienda a maximizar la renta a nivel regional, déficit en las infraestructuras que ha tenido que ser sufragado por la inversión pública y la presión que ejerce la actividad turística sobre los precios de los factores) que están llevando a una rentabilidad marginal del turismo descendente pudiendo incluso llegar a ser negativa. Es decir que, a partir de cierto volumen de visitantes y con la estructura que presenta la oferta turística en Canarias, el incremento de ingreso que genera un turista adicional puede llegar a

subsector con una elevada capacidad de generar valor añadido, debido a la importancia del factor trabajo y su bajos consumos intermedios, en torno al 49 por 100. En éstos tiene un mayor peso los gastos externos y de explotación que los consumos de explotación, lo que no ocurre en ningún otro sector. Ello es debido a las propias características de la actividad hotelera con poca importancia de los aprovisionamientos. El ratio R1 (cuadro 41), con valores que se mantiene próximos a la unidad, junto con R3, muestran también la importancia en este sector del valor añadido.

Además, es de destacar la elevada participación relativa de las rentas en forma de intereses y de los resultados extraordinarios, principalmente en 1991, en que los mismos suponían un 6,93 por 100 del total de la producción.

CUADRO 40

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. HOSTELERÍA. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación.(Millones)								
Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
Generación:	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
<i>CIFN</i>	8.136	8.432	9.329	98,63	95,57	97,96	3,63	10,64
<i>OI</i>	113	391	194	1,37	4,43	2,04	246,50	-50,42
VP	8.249	8.823	9.523	100,00	100,00	100,00	6,96	7,93
<i>COEXP</i>	1.803	1.838	1.989	21,86	20,83	20,89	1,94	8,21
<i>OGEXP</i>	2.250	2.557	2.854	27,27	28,98	29,97	13,66	11,59
COINT	4.053	4.395	4.843	49,13	49,82	50,85	8,44	10,18
VA	4.196	4.428	4.680	50,87	50,18	49,15	5,52	5,70
<i>OGEI</i>	572	183	183	6,93	2,08	1,92	-67,96	0,00
RG	4.768	4.611	4.863	57,80	52,26	51,07	-3,29	5,47
Distribución:								
GP	3.161	3.443	3.439	66,30	74,67	70,72	8,92	-0,11
GF	225	271	261	4,72	5,88	5,37	20,42	-3,71
IMP	72	154	179	1,52	3,35	3,68	113,29	15,80
DIV	2	13	43	0,05	0,29	0,89	455,30	220,69
AUTOF	1.307	729	941	27,41	15,81	19,35	-44,24	29,10
<i>AMORTPROV</i>	470	548	646	9,86	11,89	13,28	16,69	17,73
<i>RESERV</i>	868	400	500	18,22	8,68	10,29	-53,90	24,95
<i>PE</i>	-31	-220	-205	-0,66	-4,77	-4,21	599,45	-6,82
RG	4.768	4.611	4.863	100,00	100,00	100,00	-3,29	5,47

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

La necesidades de inversiones totales, es decir tanto de carácter fijo como circulante, R7, para obtener una unidad de valor añadido son bajas en relación a otros sectores y disminuyen a lo largo del periodo. Por el contrario, las necesidades de inversiones fijas son las más elevados por sectores, con valores para el ratio de intensidad de capital, R8, próximos a 2.

ser menor que el aumento que este mismo turista genera en los costes a través de una mayor demanda de recursos.

A pesar de este elevado coeficiente de intensidad de capital consecuencia, principalmente, de la importancia de los inmuebles en este sector, los niveles de productividad del trabajo son bajos si los comparamos con el resto de los sectores, no alcanzando los 3 millones anuales. En estos bajos niveles de productividad influye la eventualidad de trabajo en este sector. Asimismo, dicha productividad aumenta en 1993 en relación a 1992, tanto por unidad de empleo como por unidad de gasto de personal, ratios R2 y R12, debido a la contención en los costes de personal y a la disminución en el número más que al incremento de la intensidad de capital, R8, que se mantiene constante en estos dos años.

En este sector, por tanto, no existe una relación directa entre intensidad de capital y productividad del factor trabajo lo que si se manifiesta en otros sectores, como es el caso de la industria.

La productividad del activo, R4, está próxima a otros sectores, mientras que la del capital, R5, es inferior debido al elevado porcentaje de participación de los recursos propios en el total del pasivo.

CUADRO 41: RATIOS DE HOSTELERÍA

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
1991	1,04	1,33	0,52	0,35	0,52	0,68	2,86	2,00	2,65	-	0,13	-
1992	1,01	1,29	0,53	0,36	0,54	0,69	2,77	1,92	2,46	2,06	0,10	2,65
1993	0,97	1,36	0,50	0,36	0,55	0,72	2,76	1,92	2,61	2,10	0,13	2,85

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En cuanto al reparto del total de rentas la participación del personal es la más elevada de todos los sectores junto con otros servicios, con porcentajes que oscilan entre el 66 por 100 y el 75 por 100 según el año. Esto es propio de sectores intensivos en mano de obra, en el que los consumos intermedios ceden terreno a los gastos de personal.

La alta participación de los gastos de personal se debe, por tanto, a que es un sector intensivo en trabajo y no a las retribuciones derivadas de la especialidad, como se desprende del coste de personal al relacionarlo con el resto de los sectores.

La participación del capital ajeno en el total de rentas que genera el sector es baja, con porcentajes en torno al 5 por 100. Ello se explica, como ya hemos comentado anteriormente, por la elevada participación de la financiación propia, con porcentajes del total del pasivo próximos al 70 por 100 (cuadros 9 a 11 del anexo).

La autofinanciación pierde peso en el total de rentas generadas consecuencia de la disminución del beneficio retenido, con una tasa del -44 por 100 en 1992, recuperándose en 1993. Las amortizaciones aumentan su peso relativo en la autofinanciación, pasando de un 10

por 100 en 1991 a un 13 por 100 en 1993. Estos porcentajes son superiores a otros sectores debido al importante peso del inmovilizado material.

La participación de los accionistas crece ligeramente en el intervalo de estudio, si bien, sus porcentajes no superan el 1 por 100 en ninguno de los tres años, es por tanto, un sector con una participación de los accionistas muy pequeña.

El Estado mejora su participación relativa, principalmente en 1992 en relación a 1993, por los motivos ya argumentados, pasando de un 1,52 por 100 en 1991 a un 3,35 por 100 en 1992. En 1993 esta participación se mantiene en un 3,68 por 100.

En resumen, destacan como características diferenciadoras de la actividad hotelera, su elevada capacidad para generar valor añadido al ser una actividad principalmente dependiente del factor trabajo lo que origina, a su vez, que este factor presente los porcentajes más altos de participación en la renta, en relación al resto de los sectores. Asimismo, presenta las mayores participaciones de la amortización en la renta debido al importante peso del inmovilizado y las menores participaciones de los acreedores consecuencia de su bajo nivel de endeudamiento.

4.2.2.5. Análisis de la generación y distribución de rentas en otros servicios

El conjunto de actividades agrupadas en “otros servicios” aporta a la economía Canaria el 49 por 100 del valor añadido bruto, mientras que a nivel nacional este porcentaje es de 46 por 100. Estos datos ponen de manifiesto, una vez más, la importancia de los servicios en la economía canaria.

Este subsector (cuadro 42) es el que presenta la mejor situación económica en el periodo que estamos analizando. Si bien, se produce una desaceleración de la actividad, tal y como pone de manifiesto el descenso en las tasas de crecimiento del valor añadido, estas tasas presentan crecimientos positivos de un 15,58 por 100 en 1992 y de un 9,69 por 100 en 1993.

La participación relativa del valor añadido muestra, también, una tendencia favorable, siendo de un 45 por 100 en 1991 y de un 47 por 100 en 1993. Es el único sector que experimenta un crecimiento progresivo de esta participación debido a que la producción crece a un ritmo superior a los consumos.

Esta evolución del valor añadido se refleja en los ratios R1 y R3 que crecen a lo largo del periodo de forma moderada, al igual que ocurre con las rotaciones, R6, lo que lleva a que la

productividad, tanto del activo, R4, como del capital, R5, no se modifiquen substancialmente en los años 1991-1993 (cuadro 43).

CUADRO 42

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. OTROS SERVICIOS. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación. (Millones)								
Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
Generación:	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
<i>CIFN</i>	16.801	19.160	20.358	95,26	95,41	95,13	14,04	6,25
<i>OI</i>	836	922	1.041	4,74	4,59	4,87	10,22	12,94
VP	17.638	20.082	21.399	100,00	100,00	100,00	13,86	6,56
<i>COEXP</i>	5.711	6.999	6.751	32,38	34,85	31,55	22,55	-3,53
<i>OGEXP</i>	3.989	3.910	4.585	22,62	19,47	21,43	-1,99	17,26
COINT	9.700	10.909	11.336	55,00	54,32	52,97	12,46	3,92
VA	7.937	9.174	10.063	45,00	45,68	47,03	15,58	9,69
<i>OGEI</i>	428	369	515	2,42	1,84	2,41	-13,75	39,63
RG	8.365	9.542	10.578	47,43	47,52	49,43	14,08	10,85
Distribución:								
GP	5.809	6.939	7.680	69,45	72,71	72,61	19,44	10,69
GF	747	764	735	8,93	8,00	6,95	2,20	-3,73
IMP	111	180	241	1,32	1,88	2,28	62,14	34,06
DIV	48	55	67	0,57	0,57	0,63	13,75	22,24
AUTOF	1.650	1.606	1.855	19,72	16,83	17,53	-2,66	15,51
<i>AMORTPROV</i>	769	862	1.077	9,19	9,04	10,19	12,14	24,97
<i>RESERV</i>	1.157	1.018	962	13,83	10,66	9,09	-12,05	-5,47
<i>PE</i>	-276	-274	-185	-3,30	-2,87	-1,75	-0,79	-32,61
RG	8.365	9.542	10.578	100,00	100,00	100,00	14,08	10,85

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Llama la atención la elevada productividad del capital en este sector, con valores del ratio R5 muy cercanos a la unidad, indicando que el valor añadido iguala al montante de capitales propios en la empresa. Ello está motivado por una mayor rentabilidad del activo, R4, consecuencia de sus menores necesidades de inversión, en relación al resto de los sectores.

El buen comportamiento que experimenta el valor añadido en este sector, lleva aparejado un incremento de la productividad aparente del factor trabajo, R12, en 1993 en relación a 1992. No obstante, el crecimiento de los gastos de personal a tasas superiores a las del valor añadido, lleva a un ligero descenso del ratio que expresa la productividad del trabajo en función del gasto de personal, R2.

El coeficiente de intensidad de capital, R8, es el menor de todos los sectores analizados, indicando de forma general los bajos requerimientos de inmovilizado material e inmaterial de las empresas de otros servicios para obtener una unidad de valor añadido.

La evolución conjunta del coeficiente de intensidad de capital y de la productividad del trabajo, origina una disminución de la relación capital-trabajo, R9.

El ratio que relaciona el resultado de explotación con el valor añadido, R11, disminuye en el periodo, lo que sugiere que los costes de personal pueden representar una participación excesiva del valor añadido.

CUADRO 43: RATIOS OTROS SERVICIOS

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R19	R11	R12
1991	0,82	1,37	0,47	0,44	1,02	0,94	2,26	0,86	1,17	-	0,17	-
1992	0,84	1,32	0,48	0,45	1,00	0,93	2,24	0,85	1,12	2,33	0,15	3,08
1993	0,89	1,31	0,49	0,47	1,00	0,95	2,13	0,78	1,02	2,55	0,13	3,34

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En cuanto a la participación de los distintos agentes en el total de rentas generadas por las empresas del sector, los trabajadores ven aumentar su participación pero de forma moderada, 3 puntos porcentuales en el período, debido al incremento que experimenta el total de renta del sector. Los porcentajes de participación de este factor, en torno al 73 por 100, son similares a los de hostelería y más altos que para el resto de los sectores. Es por tanto, un sector intensivo en mano de obra.

Los acreedores disminuyen su participación en 2 puntos porcentuales pasando del 9 por 100 en 1991 al 7 por 100 en 1993. Ello se puede explicar por el incremento de los recursos generados que lleva a una menor participación relativa de este factor, más que por cambios en la financiación ajena de la empresa.

El capital propio, al igual que en el resto de los sectores analizados, presenta porcentajes de participación muy bajos (0,6 por 100) que se mantienen prácticamente constante a lo largo de los tres años. Esta actividad junto con hostelería son las que presentan los menores porcentajes de participación de este partícipe.

A diferencia de otros sectores y consecuencia de la mejor situación económica de este sector, la autofinanciación o ahorro empresarial disminuye su participación en el total de rentas en sólo tres puntos. Si en 1991 las cantidades que la empresa destina a nutrir sus reservas y al mantenimiento del capital suponían el 21 por 100 del total de rentas generadas por las empresas de otros servicios, en 1993 representaban el 18 por 100. En este caso esta pérdida de

autofinanciación, materializada en la disminución de reservas, se debe, no al incremento de las pérdidas sino a la disminución de los incentivos fiscales.

Esta disminución de los incentivos fiscales junto a la mejora en los resultados del sector en el intervalo de análisis origina un incremento progresivo de la participación del Estado, al pasar de un 1,32 por 100 en 1991 a un 2,28 por 100 en 1993.

A modo de síntesis y teniendo en cuenta la heterogeneidad que caracteriza al subsector de otros servicios, se puede señalar como notas características la elevada participación del personal en la renta, al igual que hostelería, y la baja participación de la amortización.

4.2.3. ANÁLISIS DE LA GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RENTAS EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN

Analizada la generación y distribución de rentas en función de la actividad económica dedicamos este apartado al análisis de la misma en función de la dimensión, distinguiendo entre empresas pequeñas y medianas-grandes. No obstante, y como ya hemos comentado con anterioridad, adoptar un criterio para clasificar a las empresas en función de la dimensión resulta siempre subjetivo y aunque hemos elegido aquel que mejor se adapta a las características de la muestra, hemos de ser cautelosos en la interpretación de los resultados obtenidos.

Distintos trabajos¹⁸⁵ han puesto de manifiesto la existencia de relaciones entre la estructura económico-financiera y la dimensión de la empresa. La rentabilidad, la productividad del trabajo, la estructura financiera, el costes de personal, etc., presentan comportamientos diferentes en función del tamaño de las empresas. En este sentido, el objetivo que perseguimos en este epígrafe es determinar en qué medida la dimensión afecta a la generación de rentas y a su distribución entre los distintos partícipes.

El valor añadido presenta para las empresas grandes una evolución desfavorable en el intervalo de análisis, tanto en valores absolutos como porcentuales (cuadro 44). Esta situación está motivada por la desaceleración de la actividad económica, con tasas de crecimiento de la producción inferiores a los consumos intermedios, que tardan en adaptarse al ritmo de la actividad.

¹⁸⁵ En este sentido se pueden citar, entre otros, Mato (1990), Calvo y Lorenzo (1993), Fariñas *et al.* (1992), Maroto (1996), Instituto de Estudios Fiscales (1994 y 1995), Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (1995), Ministerio de Industria y Energía (1996) y Banco de España (1996). Asimismo, distintos análisis económico-financieros de carácter regional muestran también relaciones entre determinadas variables y la dimensión. Entre ellos podemos citar a Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España (1997), Junta de Castilla y León. Consejería de Economía y Hacienda (1993, 1995) y Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía (ESECA) (1994).

Para las empresas de menor dimensión, el valor añadido presenta tasas de crecimiento positivas para el periodo, no obstante, estas empresas disminuyen su capacidad de generar valor añadido en un punto porcentual en 1992, para recuperarla en 1993 superando ligeramente los porcentajes de 1991 (cuadro 45). Este comportamiento, algo distinto al de las empresas grandes, está motivado por una desaceleración en el ritmo de la producción menos acusado en este grupo de empresas. Ello pone de manifiesto la mayor flexibilidad de las empresas pequeñas para adaptarse a situaciones de crisis.

CUADRO 44

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. GRANDES. Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación.(Millones)

Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
Generación:								
<i>CIFN</i>	50.854	52.123	51.491	97,94	97,69	97,25	2,50	-1,21
<i>OI</i>	1.071	1.232	1.456	2,06	2,31	2,75	15,03	18,24
VP	51.925	53.355	52.947	100,00	100,00	100,00	2,75	-0,76
<i>COEXP</i>	31.637	33.391	32.413	60,93	62,58	61,22	5,54	-2,93
<i>OGEXP</i>	5.423	5.329	6.046	10,44	9,99	11,42	-1,73	13,46
COINT	37.059	38.720	38.459	71,37	72,57	72,64	4,48	-0,67
VA	14.866	14.635	14.488	28,63	27,43	27,36	-1,55	-1,01
<i>OGEI</i>	1.515	1.250	1.251	2,92	2,34	2,36	-17,46	0,04
RG	16.380	15.885	15.739	31,55	29,77	29,73	-3,02	-0,92
Distribución:								
GP	7.717	8.653	8.780	47,11	54,47	55,79	12,13	1,47
GF	2.169	2.215	2.153	13,24	13,94	13,68	2,11	-2,78
IMP	438	780	821	2,67	4,91	5,21	78,30	5,19
DIV	211	147	214	1,29	0,92	1,36	-30,48	45,99
AUTOF	5.846	4.090	3.770	35,69	25,75	23,96	-30,02	-7,83
<i>AMORTPROV</i>	1.347	1.690	1.990	8,23	10,64	12,64	25,42	17,75
<i>RESERV</i>	4.513	2.454	2.119	27,55	15,45	13,46	-45,62	-13,69
<i>PE</i>	-15	-54	-338	-0,09	-0,34	-2,15	262,18	528,43
RG	16.380	15.885	15.739	100,00	100,00	100,00	-3,02	-0,92

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Como señala Iváñez (1992) en los países desarrollados sometidos a los embates de la crisis y a la feroz competitividad que supone la internacionalización de los mercados, y la acelerada incorporación a los procesos productivos, la pequeña y mediana empresa supone un elemento estabilizador, y es el sector económico más flexible y adaptable en esta lucha contra la crisis y en la adaptación al reto tecnológico. Por tanto, son empresas con una mayor capacidad de adecuación y diversificación de sus productos a los cambios de la oferta y la demanda.

La mayor flexibilidad de estas empresas ha hecho que se hayan adaptado a las nuevas condiciones de competitividad, de tal modo que han sido las responsables de la mayor parte de

la generación de empleo en las dos últimas décadas¹⁸⁶. Fariña *et al.* (1992, p.19) sostienen que la ocupación se ha ido concentrando en el tramo inferior de tamaño como consecuencia del dinamismo de las empresas pequeñas, con una mayor flexibilidad en su configuración técnica productiva y una aceleración en el cambio técnico.

Por lo que se refiere a la capacidad de generar valor añadido en función de la dimensión, se pone de manifiesto una mayor capacidad de generar valor añadido en las empresas grandes que en las pequeñas, tanto en 1991 como en 1992. Si bien, en 1993 son las empresas pequeñas las que presentan mayores porcentajes de participación del valor añadido. Este hecho se aprecia también en la evolución de los ratios R1 y R2 en el periodo de análisis (cuadro 46).

Parece lógico pensar, como argumenta Maroto (1993) que las empresas pequeñas, al operar en sectores con menor intensidad de capital generen un menor valor añadido por unidad vendida en relación a las medianas-grandes. Los Informes del Instituto de Estudios Fiscales relativos a los años 1991 y 1992, confirman una mayor participación del valor añadido sobre el valor de la producción a medida que se incrementa el tamaño de las empresas. Este hecho también se puso de manifiesto en el análisis que realizamos de las distintas bases de datos, observándose una mayor participación relativa del valor añadido en las empresas de mayor dimensión. Por el contrario, el Informe sobre la Industria Española (Ministerio de Industria y Energía, 1996) refleja que el valor añadido bruto en relación a la producción tiene el nivel más alto en las empresas medianas (entre 101 y 500 trabajadores), seguido de las pequeñas (menos de 100 trabajadores) y después de las grandes (más de 500 trabajadores). Por tanto, la evidencia empírica no siempre pone de manifiesto la existencia de una relación positiva entre valor añadido y dimensión.

Si avanzamos un poco más en los posibles motivos que pueden generar un mayor valor añadido, observamos que tanto en el Informe sobre la Industria Española como en el análisis que estamos llevando a cabo de la empresa canaria, lo que realmente está condicionando una mayor o menor capacidad de generar valor añadido es la participación relativa de los consumos intermedios. Así, para 1993 cuando las empresas canarias de menor dimensión generan mayor valor añadido que las grandes, es por una menor participación de los consumos intermedios.

En cuanto al Informe sobre la Industria Española, se observa también una menor participación de los consumos intermedios en las empresas medianas, a las que le siguen las pequeñas y en último lugar las grandes. De ello se puede deducir que si bien el valor añadido aumenta con la dimensión, debido principalmente a que las empresas pequeñas tiene una mayor participación de los consumos intermedios que las grandes, a partir de una cierta dimensión los consumos son muy elevados, indicando la existencia de cierta ineficiencias en estas empresas y

¹⁸⁶ Una interesante relación de trabajos que aportan evidencia empírica sobre la contribución de la PYME a la creación de empleo se pueden ver en Fariña *et al.* (1992, p.115 y ss).

por tanto menores valores añadidos. De este análisis se podría concluir que existe un tamaño crítico a partir del cual la relación entre generación de valor añadido y dimensión es negativa.

En nuestro análisis casi todas son empresas de menos de cien trabajadores, por lo que pensamos que el motivo de que no exista una clara relación entre valor añadido y dimensión se debe a la composición de la muestra, con un predominio de empresas comerciales en las empresas grandes, que son las que generan menores valores añadido, consecuencia de sus elevados consumos intermedios. Por tanto, los distintos criterios utilizados para fijar la dimensión y la distinta composición sectorial de la muestra, puede estar generando estos resultados. En este sentido, justificamos la utilización técnicas de análisis multivariante en el siguiente capítulo que nos ayuden a determinar si realmente la dimensión incide en el mayor o menor nivel de valor añadido.

CUADRO 45

ESTADO DEL VALOR AÑADIDO. PEQUEÑAS.Valores absolutos. Estructura porcentual. Tasas de variación.(Millones)								
Concepto	Valores absolutos			Estructura porcentual			Tasas variación	
Generación:	1991	1992	1993	1991	1992	1993	91-92	92-93
<i>CIFN</i>	78.765	84.782	83.195	98,69	98,40	98,34	7,64	-1,87
<i>OI</i>	1.043	1.378	1.404	1,31	1,60	1,66	32,10	1,89
VP	79.808	86.159	84.599	100,00	100,00	100,00	7,96	-1,81
<i>COEXP</i>	47.407	51.888	49.850	59,40	60,22	58,93	9,45	-3,93
<i>OGEXP</i>	10.891	12.028	11.474	13,65	13,96	13,56	10,44	-4,61
COINT	58.298	63.917	61.324	73,05	74,18	72,49	9,64	-4,06
VA	21.510	22.242	23.275	26,95	25,82	27,51	3,41	4,64
<i>OGEI</i>	1.643	941	1.251	2,06	1,09	1,48	-42,76	32,97
RG	23.153	23.183	24.526	29,01	26,91	28,99	0,13	5,79
Distribución:								
GP	14.181	15.789	16.524	61,25	68,10	67,37	11,34	4,66
GF	2.750	2.885	2.880	11,88	12,45	11,74	4,92	-0,19
IMP	604	868	864	2,61	3,74	3,52	43,76	-0,39
DIV	189	332	315	0,82	1,43	1,28	75,84	-5,09
AUTOF	5.430	3.310	3.943	23,45	14,28	16,08	-39,05	19,13
<i>AMORTPROV</i>	2.025	2.274	2.479	8,75	9,81	10,11	12,31	9,02
<i>RESERV</i>	3.963	1.937	2.331	17,12	8,35	9,51	-51,13	20,37
<i>PE</i>	-558	-901	-868	-2,41	-3,89	-3,54	61,62	-3,72
RG	23.153	23.183	24.526	100,00	100,00	100,00	0,13	5,79

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Las empresas pequeñas son menos intensivas en capital que las grandes, ratios R7 y R8, (cuadro 46). La menor intensidad de capital en las empresas pequeñas lleva a unas retribuciones inferiores por empleado, R10, lo que origina productividades del personal mayores para las grandes que para las pequeñas, ratios R2 y R12.

Esto mismo sucede en las empresas de la base de datos del Instituto de Estudios Fiscales con incrementos en el coste y la productividad del factor trabajo a medida que crece la dimensión. Asimismo, para las empresas de la Central de Balances Anual del Banco de España el coste del personal está directamente relacionado con la dimensión¹⁸⁷.

Las empresas pequeñas son más intensivas en trabajo que en capital que las grandes, lo que se manifiesta en la relación capital trabajo, R9, con valores bastante más elevados en las grandes que en las pequeñas.

El ratio R11, disminuye para ambos grupos de empresas en el periodo analizado consecuencia de la recesión económica, siendo la disminución más acusada en el colectivo de las empresas grandes. Asimismo, estas empresas presentan valores superiores del ratio debido a la mayor participación relativa de su resultado de explotación sobre el valor de la producción (cuadro 18 del anexo).

Las características descritas anteriormente así como la evolución que han tenido en el periodo ambos grupos de empresas, lleva a un descenso en los ratios representativos de la eficiencia y la productividad del activo y del capital, R4 a R6, más acusado para las empresas de mayor dimensión. Asimismo, estos ratios presentan valores más elevados para las empresas pequeñas. La mayor productividad del capital de estas empresas frente a las grandes se debe a su mayor nivel de endeudamiento y la mayor productividad del activo a su menores necesidades de inversión para generar una unidad de valor añadido.

CUADRO 46: RATIOS EN FUNCIÓN DE LA DIMENSIÓN

Años	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R19	R11	R12
<i>GRANDES</i>												
1991	0,40	1,93	0,29	0,28	0,53	0,96	3,55	1,35	2,60	-	0,39	-
1992	0,38	1,69	0,28	0,26	0,47	0,93	3,81	1,50	2,54	2,63	0,29	4,45
1993	0,38	1,65	0,28	0,24	0,44	0,85	4,20	1,55	2,56	2,65	0,26	4,38
<i>PEQUEÑAS</i>												
1991	0,37	1,52	0,27	0,36	0,81	1,32	2,78	0,93	1,41	-	0,25	-
1992	0,35	1,41	0,26	0,35	0,80	1,32	2,89	0,99	1,39	2,09	0,19	2,94
1993	0,38	1,41	0,28	0,34	0,78	1,20	2,98	1,04	1,47	2,18	0,18	3,07

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

En cuanto al reparto de rentas el personal es el más beneficiado, con porcentajes de participación relativa crecientes en el intervalo de estudio para ambos colectivos de empresas y más elevados para las empresas pequeñas que para las grandes. En las empresas pequeñas la

¹⁸⁷ En las empresas de la base del Instituto de Estudios Fiscales la dimensión se establece en función del empleo asalariado, distinguiendo empresas sin asalariados, microempresas las que tienen de 1 a 10 trabajadores, PYMES de 11 a 100 y Grandes Empresas más de 100. Para el Informe Anual del Banco de España las empresas pequeñas son las que tienen menos de 100 trabajadores medidos en cifra media anual, las medianas las que tienen entre 100 y 500 trabajadores y las grandes las que tienen más de 500.

participación del factor trabajo es en 1991 de un 61 por 100 y en 1993 de un 67 por 100, mientras que en las grandes la participación de este factor pase de representar un 47 por 100 en 1991 a un 55 por 100 en 1993. La menor productividad del trabajo en las empresas pequeñas puede justificar esta mayor participación del factor, así como que son empresas más intensivas en trabajo.

Podemos decir que al clasificar a las empresas en función de la dimensión se observa una relación directa entre intensidad de capital y productividad del trabajo. A mayor tamaño, mayor intensidad de capital y mayor productividad del trabajo y una menor participación del factor trabajo en la renta total generada por la empresa.

El comportamiento de los acreedores en la participación de la renta en el intervalo de estudio es similar en las empresas pequeñas que en las grandes. Esta participación se incrementa en 1992 en relación a 1991 y disminuye en 1993 consecuencia de la ligera mejoría en los niveles de renta. Esta participación es algo mayor en las empresas grandes, con porcentajes entorno al 13 y 14 por 100, que en las pequeñas (12 por 100). Ello puede estar motivado por un coste de la deuda algo superior en las grandes que en las pequeñas¹⁸⁸.

Este resultado llama la atención, pues normalmente las empresas pequeñas con un mayor riesgo y un mayor grado de apalancamiento financiero que las grandes presentan un mayor coste de la deuda. No obstante, estos resultados coinciden con los obtenidos por Illueca y Pastor (1996), en un análisis financiero por tamaños realizada con la base de empresas del Instituto de Estudios Fiscales¹⁸⁹.

Estos autores sostienen que el que los costes financieros no sean significativamente distintos por tamaños puede ser debida a la existencia de una concesión de créditos subordinada a la presentación de avales por parte de los propietarios o una financiación condicionada a la adquisición de determinados elementos de activo.

La participación de los accionistas presenta porcentajes inferiores al 2 por 100 en ambos colectivos de empresas, con un comportamiento más regular en las grandes empresas que en las pequeñas. No se aprecia un comportamiento diferenciado en la retribución del capital en función de la dimensión de las empresa.

La autofinanciación o ahorro empresarial pierde peso en el total de rentas, tanto para las empresas grandes como las pequeñas, siendo las pérdida más acusada para las empresas grandes. Mientras las empresas grandes pierden 12 puntos porcentuales en las pequeñas las

¹⁸⁸ El coste de la deuda calculado de forma aproximada como el ratio gastos financieros/fondos ajenos, es de un 8,4 por 100 para las grandes y 8 por 100 para las pequeñas, en 1993.

¹⁸⁹ El estudio de Medina *et al.* (1995b) refleja las semejanzas entre las empresas de la CBUL y del IEF.

pérdida es de 7 puntos. El motivo de este comportamiento se encuentra, una vez más en el la disminución de los beneficios de las empresas. En las empresas grandes la disminución es progresiva, en las pequeñas disminuye de forma brusca del 91 al 92, recuperándose ligeramente en 1993. La disminución más acusada para las grandes puede deberse a un incremento de las pérdidas mayor para este grupo de empresas, como se manifiesta en los cuadros 44 y 45.

La participación de la autofinanciación es superior en las empresa de mayor tamaño debido a sus mayores necesidades de inversión en capital fijo de las mismas. Si bien, la autofinanciación de enriquecimiento presenta diferencias más acusadas, en cuanto a las amortizaciones y provisiones la diferencia es menor, debido, presumiblemente al mayor peso de las provisiones de insolvencia en la pequeñas consecuencia de su mayor volumen de deudores.

A lo largo del periodo el Estado aumenta su participación de forma progresiva en el colectivo de empresas grandes. En 1991 esta participación representa el 2,67 por 100 del total de rentas, mientras que en 1993 asciende al 5,14 por 100. En las empresas pequeñas la participación del Estado es algo menor, con porcentajes que no superan el 4 por 100 en ninguno de los tres años. La mayor participación del estado en las empresas grandes se debe a que presentan mayores rentabilidades económicas¹⁹⁰.

A modo de síntesis, podemos concluir que el análisis de la generación y distribución del valor añadido en función de la dimensión, no deja clara la existencia de una relación positiva entre dimensión y valor añadido por lo motivos anteriormente explicados.

En cuanto al reparto de rentas, las empresas pequeñas se caracterizan por una mayor participación de los gastos de personal sobre el total de rentas que las grandes, lo que puede estar motivado por una menor productividad del trabajo y consecuentemente por una mayor importancia del trabajo en el proceso productivo. Por el contrario, la mayor rentabilidad económica, así como el mayor coste de la deuda en las empresas de mayor dimensión hacen que el capital ajeno y el Estado tengan una mayor participación en la renta en estas empresas en relación a las de menor tamaño. Asimismo, la participación de la propia empresa en la renta es mayor en las empresas grandes debido a sus mayores necesidades de capital fijo.

Algunos de estos comportamientos de las empresas canarias, en cuanto a la generación y distribución de renta en función de la dimensión, quedaron de manifiesto en la comparación que realizamos de estas empresas con otros bases de datos, donde las empresas de la CBBE anual tienen una dimensión mayor al resto.

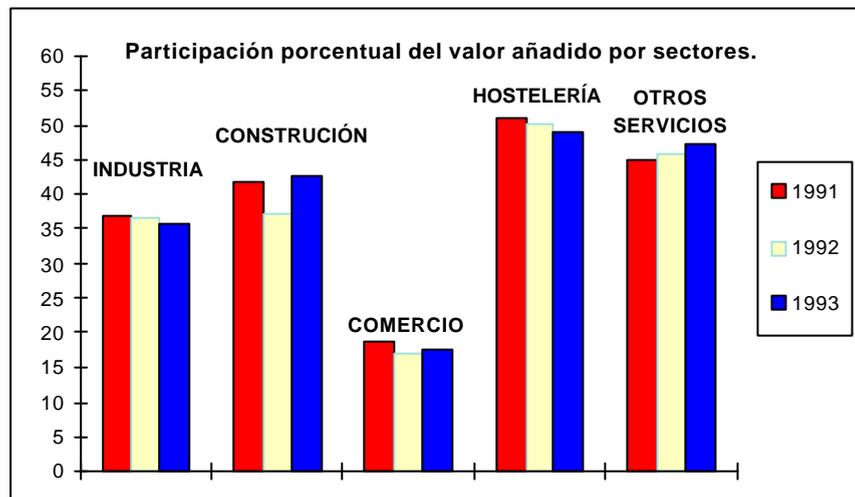
¹⁹⁰ Para el grupo de empresas grandes la rentabilidad económica (beneficios antes de intereses e impuestos/activo total neto) es mayor que en las pequeñas. En 1993 era de 8,5 por 100 para las grandes y de 8,3 por 100 para las pequeñas. Si bien, la diferencia es pequeña.

4.2.4. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN FUNCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y LA DIMENSIÓN

La aplicación del modelo de análisis de la responsabilidad social en función de la actividad y de la dimensión de las empresas, nos lleva a las siguientes conclusiones que confirman algunas de las hipótesis planteadas.

1. Si atendemos a la actividad económica de las empresas, podemos afirmar que la misma condiciona la generación de valor añadido, lo que confirma la primera hipótesis planteada. En este sentido, son las actividades de hostelería y otros servicios las que presentan una mayor participación relativa del valor añadido sobre el valor de la producción con porcentajes que superan el 45 por 100 en todos los años (figura 15).

FIGURA 15



La mayor participación relativa del valor añadido en estas actividades se debe a la poca importancia de las adquisiciones externas (consumos intermedios) en relación al factor trabajo. Así, la participación relativa de sus consumos intermedios está entre el 50 y 55 por 100, mientras que en comercio, actividad con menor valor añadido en relación al resto, éstos superan el 80 por 100. Por otra parte, son actividades en las que el factor trabajo es más importante en relación al capital en el proceso productivo, como pone de manifiesto la diferencia entre productividad del trabajo (R12) y coste del personal (R10) recogidas en el cuadro 47.

CUADRO 47: DIFERENCIAS ENTRE PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y COSTES DE PERSONAL POR SECTORES

SECTORES/DIMENSIÓN	R12		R10		R12 - R10	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993
INDUSTRIA	3,99	4,17	2,48	2,70	1,51	1,47
CONSTRUCCIÓN	3,02	3,09	2,27	2,20	0,75	0,89
COMERCIO	3,67	3,75	2,21	2,36	1,46	1,39
HOSTELERÍA	2,65	2,85	2,06	2,10	0,59	0,75
OTROS SERVICIOS	3,02	3,34	2,33	2,55	0,69	0,79
GRANDES	4,45	4,38	2,63	2,65	1,82	1,73
PEQUEÑAS	2,94	3,07	2,09	2,18	0,85	0,89

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

2. La segunda conclusión, relacionada con la anterior, es la existencia de una relación negativa entre productividad del trabajo y participación de este factor en el total de rentas generadas. Las actividades menos productivas, como son hostelería, construcción y otros servicios, son las que tienen una mayor participación del factor trabajo en la renta. Esto también se observa en relación a la dimensión. Las empresas pequeñas, con una menor productividad de la mano de obra presentan una mayor participación del trabajo en la renta.

Estos resultados confirman que la productividad del trabajo no sólo depende de la intensidad de capital sino de otros factores a los que ya hemos hecho alusión en los párrafos anteriores, pues hostelería es una actividad intensiva en capital pero presenta una baja productividad de la mano de obra. Es decir, no son los sectores más intensivos en capital los de mayor productividad del factor trabajo. Este resultado coincide con el obtenido por Gallizo (1990, p.291).

Por tanto, se puede afirmar que las actividades más intensivas en capital no siempre tienen una menor participación del trabajo en la renta, ya que ello depende de la importancia del factor capital en relación al factor trabajo en el proceso productivo¹⁹¹. En cuanto a la dimensión, si se cumple que la mayor intensidad de capital en las empresas grandes en relación a las pequeñas, está relacionada positivamente con una menor participación en la renta del factor trabajo para las empresas de mayor dimensión. Ello es así porque en las empresas de mayor dimensión, el capital es más importante que el trabajo en el proceso productivo como ponen de manifiesto los datos del cuadro 47.

3. No se puede generalizar la existencia de una relación positiva entre dimensión y valor añadido, lo que contradice la segunda hipótesis planteada. Como ya comentamos, el valor añadido depende, en gran medida, de los consumos intermedios y no siempre las empresas grandes tienen menores consumos intermedios, pues depende del tipo de actividad de estas empresas y del tamaño que estemos considerando. En concreto, para las empresas canarias caracterizadas por el predominio de la actividad comercial, la dimensión no condiciona la mayor obtención de valor añadido¹⁹². También, observamos como en el Informe sobre la Industria Española (Ministerio de Industria y Energía, 1996), en las empresas de más de 500 trabajadores, el valor añadido es menor que en los tamaños más pequeños.

¹⁹¹ En este sentido estos resultados no concuerdan con los de Gallizo (1990, p.291), que obtiene una relación negativa entre intensidad de capital y participación del factor trabajo en la renta, aunque no siempre los sectores más intensivos en capital son los más productivos. Entendemos que esta disparidad de resultados entre ambos trabajos se explica por la distinta composición sectorial de las muestras empleadas.

¹⁹² Este resultado también se pone de manifiesto en Registro de la Propiedad y Mercantiles de España (1997).

Además, pensamos que el criterio para medir la dimensión es siempre subjetivo y por tanto la existencia de una relación positiva entre dimensión y valor añadido puede estar en cierta medida condicionada por el criterio elegido.

Por tanto, la actividad de las empresa y el criterio elegido para clasificar a las empresa en función de la dimensión, condiciona la relación entre dimensión y valor añadido, por lo que se hace necesario ampliar la muestra de empresas para poder analizar dicha relación dentro de cada sector de actividad, distinguiendo a las empresas por tamaños.

De lo argumentado en los párrafos anteriores se desprende que las empresas más intensivas en capital no siempre son las que generan un mayor valor añadido. Si bien, la actividad hotelera es intensiva en capital y genera altos niveles de valor añadido, la empresas industriales son más intensivas en capital que las de otros servicios y genera un menor valor añadido, lo que pone de manifiesto una vez más la importancia de la relación entre el capital y el trabajo en el proceso productivo.

4. Los sectores con mayor valor añadido no son los más rentables, lo que confirma una de los inconvenientes del estado de valor añadido, que es que el mismo puede alentar a los directivos a la maximización de esta magnitud. La maximización del valor añadido mediante la elaboración por la propia empresa de materiales necesarios para su proceso productivo en lugar de adquirirlos del exterior, aumenta el valor añadido al aumentar los gastos de personal, pero puede disminuir la rentabilidad si se están fabricando más caros que lo que cuesta adquirirlos del exterior.

Por tanto, la políticas de maximización del valor añadido deben orientarse a la reducción de costes en el consumo de materiales y servicios utilizados en la actividad productiva más que en la sustitución de adquisiciones externas por materiales elaborados por la propia empresa.

5. En general, se observa como las empresas más rentables¹⁹³, tanto por sectores, como es el caso de industria, como por dimensión, las grandes son más rentables que las pequeñas, son la que obtienen una mayor participación del Estado en el total de rentas generadas. Si bien, no son las más rentables las que tiene una mayor participación de los accionistas en la renta. Si atendemos a la actividad económica, en la mayor parte de los casos, si hay una relación directa entre rentabilidad y participación de los accionistas, pero si atendemos a la dimensión no se aprecia esta diferencia. Por ello, parece que el reparto de dividendos depende más de las políticas internas de las empresas que de la obtención

¹⁹³ Por sectores la rentabilidad económica para 1993 es la siguiente: industria 9,1 por 100; construcción 6,7 por 100; comercio 8,1 por 100; hostelería 6,6 por 100 y otros servicios 8,4 por 100.

de beneficio, ya que tampoco se observa a lo largo de periodo de estudio, que siempre que aumenten los beneficios aumente esta participación y viceversa.

6. Las actividades más endeudadas, comercio y construcción, son las que presentan mayores participación en la renta del capital ajeno. Por tanto, la estructura financiera parece condicionar el reparto del excedente generado.

Sin embargo, si atendemos a la dimensión, las empresas pequeñas están más endeudadas que las grandes y son éstas últimas las que tienen una mayor participación en la renta de los acreedores. La explicación a este hecho podría estar, como ya comentamos en la diferencia en el coste de la deuda en ambos tipos de empresas. No obstante, también hemos de pensar que la participación de cualquier agente en la renta depende de la participación relativa de los demás, por lo que la posición, en este caso, de los acreedores puede estar influida por la parte de renta que se estén llevando el resto de los partícipes.

7. En relación a la autofinanciación de mantenimiento se observa que las actividades con mayor peso de inmovilizado, hostelería e industria, son la que tienen mayor participación en la renta de las mismas, mientras que comercio y otros servicios tiene una baja participación de este tipo de autofinanciación en la renta, al tener un bajo peso del inmovilizado sobre el total de activo.

Por lo que se refiere a la autofinanciación de enriquecimiento, industria es la que presenta un mayor porcentaje de participación en relación al resto de los sectores, lo que parece justificarse por su elevada rentabilidad. Para el resto de los sectores no se aprecian marcadas diferencias. No debemos olvidar que este tipo de autofinanciación se ve acrecentada en las empresas canarias por los mayores incentivos fiscales a la inversión en las mismas en relación a resto de empresas nacionales. En cuanto a la dimensión, son las empresas grandes las que tienen mayor participación en la renta de ambos tipos de autofinanciación, debido al mayor peso del inmovilizado así como a la mayor participación relativa del beneficio neto en relación a las pequeñas.

En cuanto a la dimensión, son las empresas grandes las que tienen mayor participación en la renta de ambos tipos de autofinanciación, debido al mayor peso del inmovilizado así como a la mayor participación relativa del beneficio neto en relación a las pequeñas.

En base a las conclusiones anteriores se pueden establecer relaciones entre las características económico-financieras de las empresas (dimensión, estructura de costes, estructura financiera, etc.) y la generación y distribución de renta. Se comprueba como la actividad económica condiciona una determinada distribución de renta entre los distintos agentes económicos y por tanto, en función de cual sea esa distribución podemos hablar de actividades más responsables que otras.

Si bien, en todas las actividades es el factor trabajo el que más parte de la renta se lleva, no cabe duda que en actividades como hostelería y otros servicios su participación es muy superior al resto. Es decir, podríamos afirmar que este tipo de actividades es más responsable con este factor si atendemos a la parte de renta que se lleva en relación al resto de los partícipes. En este sentido sería interesante conocer la composición de la renta que se destinada al factor trabajo, principalmente en lo que se refiere a gastos en formación, economatos, participación en beneficio etc. Si bien, como muchas de las cuentas son abreviadas no podemos hacer esa distinción.

Para determinar las relaciones entre las variables económico-financieras y la generación y distribución de rentas, planteamos en el siguiente capítulo un análisis multivariante, que nos ayude a cuantificar la importancia de cada una de estas variables en la obtención y distribución de valor añadido entre los distintos agentes sociales. Este análisis nos permitirá corroborar los resultados obtenidos en esta parte de la investigación y confirmar la última hipótesis de trabajo.

No obstante, la aplicación del modelo a la muestra de empresas pone de manifiesto la existencia de otras variables, no económico-financieras, que también influyen en la generación y distribución de renta, como pueden ser determinadas políticas estatales como por ejemplo los incentivos a la inversión o políticas internas a la empresa, como la elección entre mayor pago de dividendos o mayor autofinanciación.

Por tanto, las características del entorno empresarial así como los distintos estilos de dirección pueden incidir en el reparto de renta, lo que aconseja la ampliación de este estudio mediante la incorporación de variables cualitativas, que podrían obtenerse a través de una encuesta a las empresas.

Capítulo 5

Validación estadística de los resultados del modelo propuesto

En el capítulo anterior, al aplicar el modelo económico-financiero de responsabilidad social a una muestra de empresas tanto en función de la actividad económica como de la dimensión de las mismas, obtuvimos algunas conclusiones acerca de la responsabilidad social de la empresa, expresada ésta en base a la generación y distribución de rentas.

Se comprobó la relación existente entre determinadas variables económico-financieras (estructura de costes, dimensión, estructura financiera, rentabilidad, etc.) y la generación y distribución del valor añadido. Vimos como la actividad económica condiciona una determinada distribución de renta y en este sentido, en función de cual sea esa distribución, podemos hablar de actividades más responsables que otras.

Por tanto, el objetivo de este capítulo es confirmar la existencia de las relaciones entre las variables económico-financieras y la generación y distribución de renta y determinar la importancia que tienen cada una de dichas variables. Para ello utilizamos técnicas de análisis multivariante que permiten relacionar varias variables a la vez y cuantificarlas para determinar su importancia. Ello aportará resultados complementarios en la contrastación de las hipótesis planteadas.

En una primera etapa del análisis consideramos el conjunto de variables económico-financieras, que en función de los resultados obtenidos en el capítulo anterior, condicionan la generación y distribución de renta. Posteriormente realizamos un análisis factorial en componentes principales con el objeto de reducir el conjunto de dichas variables a un grupo limitado de factores, que sin suponer una pérdida significativa de información eliminen las correlaciones existentes entre las variables originales. Los factores así obtenidos son las variables independientes del análisis discriminante que realizamos posteriormente.

Determinadas las variables independientes el objetivo es analizar la influencia de las mismas en la generación y distribución de la renta. En este sentido elegimos como variable dependiente la participación relativa del valor añadido sobre el valor de la producción, que constituye una medida de la capacidad de la empresa para generar renta. Para ello dividimos la muestra de las 558 empresas en dos grupos en función de la variable dependiente mediante la técnica “cluster

analysis” lo que nos permite distinguir dos grupos bien diferenciados y lo más homogéneos posible en función de la variable observada.

Definidos los dos grupos de empresas la aplicación del análisis discriminante a los mismos nos proporciona el conjunto de factores que mejor discriminan en función de la capacidad de generar valor añadido, permitiendo la caracterización económico-financiera de los grupos en base a dicha variable y la incidencia de esta caracterización en la distribución de renta.

Por último, para comprobar la validez de los resultados, repetimos el análisis con la muestra de empresas en 1992 y comparamos los resultados obtenidos.

5.1. SELECCIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES. ANÁLISIS FACTORIAL EN COMPONENTES PRINCIPALES

El objetivo de este epígrafe es la elección, en función de los resultados obtenidos en el capítulo anterior, de un conjunto de variables que definan la situación económico-financiera de las empresas para determinar la incidencia de las mismas en la generación y distribución de renta. Estas serán utilizadas como variables independiente en el análisis discriminante.

La literatura especializada ha propuesto varias clasificaciones a priori de ratios financieros tomando como base las características que se consideran más relevantes a la hora de definir la situación de una empresa si bien, no existe una Teoría General del Análisis Financiero Mediante Ratios, que permita identificar las relaciones existentes entre ellos y explicar cómo deberían ser utilizados para definir las principales características de las empresas¹⁹⁴. Por tanto, a la hora de la elección de los ratios nos hemos basado, principalmente, en las características del análisis que vamos a realizar.

De los resultados obtenidos en el capítulo anterior se comprobó que no existe una relación positiva entre dimensión y valor añadido, con lo que se rechaza una de las hipótesis de partida. Por tanto, incorporamos la variable dimensión para contrastar estos resultados. Dicha variable la representamos por la cifra de negocios, el activo total neto y el valor añadido, tal y como hicimos para la clasificación de las empresas en función de la dimensión, por las razones allí aludidas.

Asimismo, se puso de manifiesto la importancia de la estructura de costes, principalmente los costes de personal y los consumos intermedios en la obtención y distribución de renta. Así, actividades con un elevado grado de dependencia de las prestaciones externas, como es comercio, presentan niveles de valor añadido y participaciones del personal en la renta inferiores a aquellas actividades, como hostelería, cuya dependencia de los consumos intermedios es

¹⁹⁴ Sobre estos aspectos se puede consultar el interesante trabajo de García-Ayuso (1996) sobre las técnicas del análisis factorial aplicadas al análisis de la información financiera.

menor. En este sentido incluimos como variables independientes la participación del personal y los consumos intermedios sobre la cifra de negocios como variables independientes.

Además, incorporamos a estas variables de costes otras tres variables que hacen referencia a las amortizaciones, gastos financieros e impuestos debido al papel que desempeñan los mismos en la generación de renta.

En cuanto a la rentabilidad, se observó como las actividades más rentables no eran las que generaban un mayor valor añadido, lo que nos hizo reflexionar acerca de los inconvenientes que puede tener la maximización del valor añadido. No obstante, si se observó una relación positiva entre dimensión y rentabilidad¹⁹⁵, pero las empresas más grandes no siempre son las que generan mayor valor añadido.

Por otra parte, se puso de manifiesto una relación positiva entre rentabilidad y mayor participación del Estado en la renta, siendo las empresas más rentables las que mayor participación del Estado tienen en la renta, pues generalmente son las empresas rentables las que pagan impuestos. Para analizar estas relaciones las variables de rentabilidad elegidas son los márgenes, las rotaciones y la rentabilidad económica y financiera.

Se observó también, una relación inversamente proporcional entre productividad del factor trabajo y participación de este factor en la renta, si bien, no se puso de manifiesto que los sectores más intensivos en capital fueran más productivos. En este sentido, incluimos la variable productividad del trabajo para contrastar estos resultados.

Por otra parte, no cabe duda, que la estructura financiera condiciona el reparto del excedente generado por la empresa pues cada fuente de financiación conlleva obligaciones de pago y asignaciones de derechos de propiedad diferentes. Así, en las actividades más endeudadas la participación de los acreedores en la renta era superior al resto de actividades. Como ratios representativos de la estructura financiera y basándonos en que la desagregación de las partidas que tenemos es la del balance abreviado, hemos elegido dos ratios de endeudamiento, uno a largo y otro a corto, y un ratio de autonomía financiera.

Por último, incorporamos al conjunto de variables que definen la situación económico-financiera de las empresas variables representativas de la estructura económica, pues se pusieron de manifiesto relaciones entre estas variables y la obtención y reparto de la renta. Por ejemplo, las empresas con mayor peso del inmovilizado presentaban una mayor participación de la autofinanciación de mantenimiento en la renta.

¹⁹⁵ Estos mismos resultados se obtuvieron en el trabajo de González Pérez (1997, p.232) para una muestra de empresas de la CBUL.

El cuadro 48 recoge el conjunto de variables económico-financieras clasificadas en seis grupos, junto con la identificación y la formulación de las mismas.

CUADRO 48: VARIABLES ECONÓMICO-FINANCIERAS¹⁹⁶

DENOMINACIÓN	IDENTIFICACIÓN	FORMULACIÓN
DIMENSIÓN (en miles)		
Activo total	ATN	ATN
Cifra de negocio	CIFN	CIFN
Valor añadido	VA	VA
ESTRUCTURA FINANCIERA		
Tasa de participación de los recursos propios	TPRP	RP/PT
Tasa de participación de los fondos ajenos	TPFA	FA/PT
Tasa de participación de los fondos ajenos a c. plazo	TPFACP	FACP/PT
ESTRUCTURA ECONÓMICA		
Tasa de participación del activo circulante	TPAC	AC/ATN
Tasa de participación del activo inmovilizado (inmov. material inmaterial)	TPINM	INM/ATN
Tasa de participación del capital circulante	TPCC	CC/ATN
RETABILIDAD		
Rotación del activo	ROTATN	CIFN/ATN
Rotación de los recursos propios	ROTRP	CIFN/RP
Tasa de participación del B° de explotación	TPBEXP	BEXP/CIFN
Tasa de particip. del B° antes de int. e impuestos	TPBAIT	BAIT/CIFN
Tasa de participación del B° antes de impuestos	TPBAT	BAT/CIFN
Tasa de participación del B° neto	TPBN	BN/CIFN
Rentabilidad económica de la explotación	REEXP	BEXP/ATN
Rentabilidad económica de las inversiones	RE	BAIT/ATN
Rentabilidad financiera	RF	BN/RP
ESTRUCTURA DE COSTES		
Participación de los gastos de personal	TPGP	GP/CIFN
Participación de las amortizaciones	TPAMORT	AMORT/CIFN
Participación de los consumos intermedios	TPCOINT	COINT/CIFN
Participación de los gastos financieros	TPGF	GF/CIFN
Participación de los impuestos	TPIMP	IMP/CIFN
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO		
Productividad aparente del trabajo (en miles)	PROD	CIFN/PERS

La media y la desviación típica de cada una de las variables incluidas en el análisis se reproducen en el cuadro 49¹⁹⁷.

¹⁹⁶ Las abreviaturas utilizadas corresponden a los siguientes términos: AMORT: Amortización del ejercicio, ATN: Activo Total Neto, AC: Activo Circulante, BAIT: Beneficio antes de Intereses e Impuestos (Resultado antes de impuestos + gastos financieros) BAT: Beneficio antes de impuesto, BEXP: Beneficios de explotación, BN: Beneficio neto, CC: Capital Circulante, CIFN: Cifra de Negocios, COINT: Consumos Intemedios, FA: Financiación Ajena, FACP: Financiación Ajena a Corto Plazo, GF: Gastos Financieros, GP: Gastos de Personal, IMP: Impuesto sobre beneficios, INM: Inmovilizado material e inmaterial, PERS: Personal medio, PT: Pasivo Total y RP: Recursos Propios.

¹⁹⁷ El tratamiento estadístico de todo esta parte se ha realizado con el SPSS.

**CUADRO 49:
ANÁLISIS UNIVARIANTE DE LAS VARIABLES**

	Mean	Std Dev
ATN	260119,8548	502205,3215
CIFN	270661,5878	437451,4714
PROD	15654,7918	22073,33717
RE	0,08485	0,10671
REEXP	0,06921	0,10894
TPAC	0,62715	0,26507
TPAMORT	0,03859	0,07718
TPBAIT	0,07829	0,32938
TPBAT	0,02978	0,37007
TPBEEP	0,04887	0,15905
TPBN	0,01942	0,34977
TPCC	0,17869	0,28482
TPCOINT	0,66393	0,22021
TPFA	0,55112	0,25443
TPFACP	0,44846	0,24354
TPGF	0,04851	0,13203
TPGP	0,26905	0,20301
TPIMP	0,01037	0,03533
TPINM	0,34154	0,26187
TPRP	0,44888	0,25443
VA	75664,24373	126655,8405
RF	0,02130	0,42775
ROTRP	6,57598	9,73338
ROTATN	1,75579	1,42343
Number of Cases		558

La matriz de correlaciones (cuadro 50) presenta fuerte correlación entre algunos pares de variables, como indica el valor, muy bajo, del determinante de esta matriz, lo que justifica la realización del análisis de componentes principales (ACP). Resulta interesante destacar las altas correlaciones entre las variables que miden la dimensión, ATN, VA y CIFN así como la correlación de la tasa de participación de los impuestos (TPIMP) con las variables representativas de los márgenes (TPBAIT, TPBAT, TPBEEP y TPBN).

El método de componentes principales nos va a permitir transformar un conjunto de variables (variables originales) correladas entre sí en otro conjunto de variables (componentes)¹⁹⁸, que son combinaciones lineales de las variables originales y que estén

¹⁹⁸ Si bien el método empleado es el de componentes principales el programa SPSS denomina a los componentes factores, por lo que a lo largo del análisis utilizamos indistintamente el término factor y componente.

incorreladas. Por tanto, es un método de reducción que permite reducir la dimensión del número de variables que inicialmente se ha considerado en el análisis¹⁹⁹.

CUADRO 50: MATRIZ DE CORRELACIONES

¹⁹⁹ Un desarrollo amplio de esta técnica se puede encontrar en Bisquerra (1989), González López-Valcárcel (1991), Camacho (1995), Uriel (1995) y Ferrán (1996).

	ATN	CIFN	PROD	RE	REEXP	TPAC	TPAMORT
ATN	1,00000						
CIFN	0,73627	1,00000					
PROD	0,20733	0,34684	1,00000				
RE	-0,02177	0,04448	0,18231	1,00000			
REEXP	-0,05545	0,02271	0,15633	0,94191	1,00000		
TPAC	-0,08843	-0,02174	0,12432	0,03759	0,02462	1,00000	
TPAMORT	0,02349	-0,10312	-0,15429	-0,14922	-0,16181	-0,41819	1,00000
TPBAIT	0,09299	-0,00197	-0,00887	0,30684	0,20016	-0,11509	0,11909
TPBAT	0,06458	0,01197	0,00730	0,27741	0,18808	-0,05597	-0,07700
TPBEXP	0,08080	0,02515	0,03097	0,49824	0,49790	-0,07598	-0,21659
	ATN	CIFN	PROD	RE	REEXP	TPAC	TPAMORT
TPBN	0,05949	0,01078	0,00694	0,25506	0,16635	-0,05257	-0,06632
TPCC	-0,01513	-0,01499	0,08722	0,07482	0,05398	0,60977	-0,16683
TPCOINT	0,10100	0,21573	0,40723	-0,08108	-0,10432	0,23954	-0,15249
TPFA	-0,06629	-0,03062	0,00006	-0,05433	-0,03543	0,18019	-0,12794
TPFACP	-0,07856	-0,00613	0,03331	-0,04658	-0,03633	0,37530	-0,26006
TPGF	0,05095	-0,03847	-0,04259	-0,01206	-0,02783	-0,13024	0,51291
TPGP	-0,13169	-0,23750	-0,43441	-0,22442	-0,24481	-0,19172	0,35024
TPIMP	0,08752	0,01862	0,00781	0,38063	0,32328	-0,06583	-0,14996
TPINM	0,00581	-0,02551	-0,14468	-0,02790	-0,00742	-0,94446	0,43159
TPRP	0,06629	0,03062	-0,00006	0,05433	0,03543	-0,18019	0,12794
VA	0,66703	0,73231	0,03835	0,06110	0,04125	-0,11922	0,00206
RF	0,02663	0,05713	0,06242	0,57389	0,56480	0,02386	-0,04609
ROTRP	-0,15463	-0,02846	0,07566	0,05269	0,06154	0,18781	-0,15875
ROTATN	-0,26074	0,00255	0,24433	0,21579	0,23213	0,23855	-0,26814
	TPBAIT	TPBAT	TPBEXP	TPBN	TPCC	TPCOINT	TPFA
TPBAIT	1,00000						
TPBAT	0,93528	1,00000					
TPBEXP	0,77325	0,80409	1,00000				
TPBN	0,92215	0,99677	0,78064	1,00000			
TPCC	-0,02611	0,00698	-0,02123	0,00259	1,00000		
TPCOINT	-0,01805	-0,02686	-0,12622	-0,02294	0,06144	1,00000	
TPFA	-0,07717	-0,10418	-0,02489	-0,09455	-0,48791	0,14997	1,00000
TPFACP	-0,09473	-0,06909	-0,05787	-0,06025	-0,50580	0,18887	0,76672
TPGF	-0,12675	-0,46960	-0,32473	-0,49331	-0,08471	0,03026	0,09949
TPGP	-0,09453	-0,17495	-0,28865	-0,17764	-0,04313	-0,72158	-0,13826
TPIMP	0,66746	0,60661	0,69426	0,54082	0,04751	-0,05424	-0,15520
TPINM	0,11244	0,05390	0,07543	0,05187	-0,57776	-0,22810	-0,16367
TPRP	0,07717	0,10418	0,02489	0,09455	0,48791	-0,14997	-1,00000
VA	0,04670	0,04916	0,09016	0,04383	-0,03648	-0,12571	-0,09851
RF	0,17054	0,18608	0,30123	0,18239	0,06278	0,00003	-0,12900
ROTRP	-0,05993	-0,03858	-0,03998	-0,03130	-0,17820	0,15524	0,48383
ROTATN	-0,11242	-0,02908	-0,07345	-0,02116	0,10059	0,19743	0,00929
	TPFACP	TPGF	TPGP	TPIMP	TPINM	TPRP	VA
TPFACP	1,00000						
TPGF	-0,04268	1,00000					
TPGP	-0,15823	0,25453	1,00000				
TPIMP	-0,12721	-0,03515	-0,07395	1,00000			
TPINM	-0,35229	0,12943	0,17297	0,05106	1,00000		
TPRP	-0,76672	-0,09949	0,13826	0,15520	0,16367	1,00000	
VA	-0,08710	-0,02127	0,07962	0,08094	0,05647	0,09851	1,00000
RF	-0,04746	-0,09611	-0,20017	0,14350	-0,03004	0,12900	0,07526
ROTRP	0,41282	-0,04136	-0,12855	-0,09425	-0,15707	-0,48383	-0,10169
ROTATN	0,14200	-0,19895	-0,15522	-0,09513	-0,19195	-0,00929	-0,13000
	RF	ROTRP	ROTATN				
RF	1,00000						
ROTRP	-0,04042	1,00000					
ROTATN	0,10619	0,35714	1,00000				

Determinant of Correlation Matrix = 0,00000

Justificada la realización del ACP vamos a extraer los componentes que representan los datos. Para ello consideramos como condiciones previas que el número de componentes a extraer explique un porcentaje superior al 85 por 100²⁰⁰ de la varianza total y se extraerán aquellos componentes cuyos valores propios (eigenvalues) o varianza explicada por cada factor sea superior a uno (regla de Kaiser)²⁰¹. Se trata de explicar el máximo de variación con el mínimo de componentes.

CUADRO 51: ESTADÍSTICAS FINALES (24 VARIABLES)

Variable	Communality *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
ATN	0,82716 *	1	4,96427	20,7	20,7
CIFN	0,87080 *	2	3,88887	16,2	36,9
PROD	0,55141 *	3	2,92732	12,2	49,1
RE	0,91635 *	4	2,57856	10,7	59,8
REEXP	0,91998 *	5	2,08999	8,7	68,5
RF	0,51967 *	6	1,59906	6,7	75,2
ROTATN	0,52680 *	7	1,31440	5,5	80,7
ROTRP	0,43652 *				
TPAC	0,96560 *				
TPAMORT	0,64927 *				
TPBAIT	0,93280 *				
TPBAT	0,96475 *				
TPBEXP	0,86532 *				
TPBN	0,94133 *				
TPCC	0,90531 *				
TPCOINT	0,84935 *				
TPFA	0,92803 *				
TPFACP	0,82072 *				
TPGF	0,85830 *				
TPGP	0,78456 *				
TPIMP	0,61294 *				
TPINM	0,94731 *				
TPRP	0,92803 *				
VA	0,84016 *				

En el cuadro 51 se aprecia como la varianza total explicada por los componentes cuyo valor propio es superior a uno alcanza el 80,7 por 100. Por tanto para aumentar este porcentaje vamos eliminando las variables con las menores comunalidades, es decir aquellas variables cuyo porcentaje de varianza explicado por los componentes retenidos es pequeño. Con la eliminación de las variables ROTRP, RF y ROTATN, se consigue que los componentes retenidos expliquen un porcentaje de varianza total superior al 85 por 100.

²⁰⁰ Un gran número de trabajos empíricos dirigidos a la determinación de un conjunto de ratios útiles para el análisis de la información financiera, en los que se emplea la técnica de componentes principales con rotación varimax, presentan porcentajes superiores al 85 por 100 (ver García-Ayuso 1996).

²⁰¹ Este criterio es el que adopta el programa estadístico SPSS por defecto.

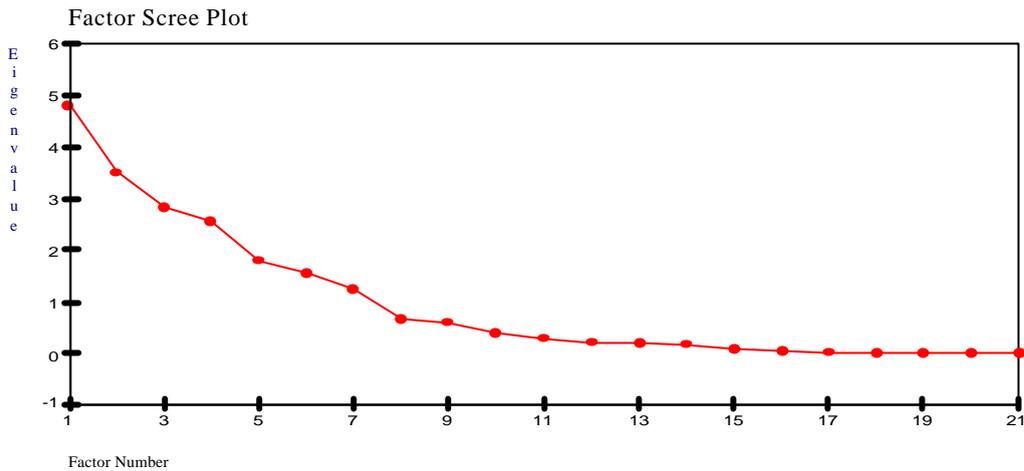
En este sentido, el cuadro 52 muestra como las 21 variables finales en el análisis se agrupan en 7 componentes, con valor propio mayor a la unidad, que explican el 87,1 por 100 de la varianza total. En todas las variables la proporción de varianza explicada por los componentes retenidos (comunalidad) es superior al 50 por 100. Las variables peor representadas por los 7 componentes retenidos son la productividad del factor trabajo, con una comunalidad del 55,27 por 100 y la tasa de participación de los impuestos con un 62,15 por 100.

CUADRO 52: ESTADÍSTICOS FINALES (21 VARIABLES)

Variable	Communality *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
ATN	0,80874 *	1	4,80059	22,9	22,9
CIFN	0,87878 *	2	3,52076	16,8	39,6
PROD	0,55265 *	3	2,81421	13,4	53
RE	0,93050 *	4	2,54360	12,1	65,1
REEXP	0,95094 *	5	1,80688	8,6	73,7
TPAC	0,97067 *	6	1,57186	7,5	81,2
TPAMORT	0,75638 *	7	1,23346	5,9	87,1
TPBAIT	0,97554 *				
TPBAT	0,97684 *				
TPBEXP	0,87287 *				
TPBN	0,95523 *				
TPCC	0,92394 *				
TPCOINT	0,85449 *				
TPFA	0,92855 *				
TPFACP	0,85223 *				
TPGF	0,90444 *				
TPGP	0,84213 *				
TPIMP	0,62154 *				
TPINM	0,95159 *				
VA	0,85474 *				

El gráfico de sedimentación (scree plot) (figura 16) representan los valores propios en el eje de ordenadas y los factores en el eje de abscisas. Este gráfico es un argumento a favor de retener 7 factores, pues el punto de inflexión que separa los componentes con varianzas altas de aquellos otros con varianzas bajas está en el componente 7.

FIGURA 16



Una forma de comprobar lo bien que se ajusta el modelo a los datos es fijarse en las magnitudes de los residuales que se recogen en la matriz de correlación reproducida, aunque la interpretación es difícil pues no existe un criterio claro del porcentaje máximo de residuales que se puede aceptar para considerar que el modelo se ajusta a los datos. En nuestro caso, la matriz de correlación reproducida contiene 23 (10 por 100) residuales con unos valores absolutos superiores a 0,05.

Los coeficientes de la matriz de factores (cuadro 53), que son las correlaciones entre las variables originales y los factores, son el medio de que se dispone para interpretar el significado de cada factor. No obstante, la solución representada por estos factores es difícil de interpretar debido a que algunos de ellos aparecen correlacionados con muchas variables. Así, el factor 2 tiene correlaciones superiores al 50 por 100 con 8 variables (estas variables aparecen en negrita en el cuadro 53). Para facilitar la interpretación de los factores se realiza la rotación de los mismos.

CUADRO 53: MATRIZ FACTORIAL

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7
TPBAT	0,91017	0,03318	-0,17746	-0,06787	-0,32562	-0,04230	0,05838
TPBEXP	0,90610	0,10028	-0,18015	-0,02310	0,05308	0,07064	-0,03174
TPBN	0,88821	0,03919	-0,18037	-0,06818	-0,35093	-0,05423	0,03871
TPBAIT	0,86358	-0,05626	-0,24887	-0,01548	-0,20574	-0,03760	0,34740
TPIMP	0,74047	-0,04046	-0,07322	-0,03601	0,06344	0,09385	0,22828
TPFACP	-0,20975	0,73920	-0,46749	0,08773	-0,06650	0,17651	-0,00120
TPAC	-0,08157	0,68069	0,44687	-0,37292	-0,12483	0,29792	0,23994
TPINM	0,07333	-0,66665	-0,46970	0,31026	0,14571	-0,32928	-0,23508
TPFA	-0,24399	0,66034	-0,61691	0,15848	0,01212	0,13547	0,09369
TPRP	0,24399	-0,66034	0,61691	-0,15848	-0,01212	-0,13547	-0,09369
TPAMORT	-0,17055	-0,58348	-0,25738	0,12869	0,04396	-0,13506	0,53278
TPGP	-0,27520	-0,57977	-0,20817	-0,19030	-0,12788	0,57049	0,09435
TPCC	0,10344	0,00143	0,81564	-0,42209	-0,05931	0,12634	0,22434
CIFN	0,11929	0,12046	0,37070	0,83034	-0,05985	0,13660	-0,03038
ATN	0,14875	-0,01465	0,29818	0,79021	-0,14665	0,19349	0,11881
VA	0,15230	-0,12224	0,24552	0,72872	-0,08460	0,46267	-0,06381
REEXP	0,48957	0,14139	0,03212	-0,05705	0,80558	0,15951	-0,11220
RE	0,55375	0,13725	0,04145	-0,04529	0,75791	0,16090	-0,03041
TPCOINT	-0,04589	0,51313	0,23571	0,20142	-0,05158	-0,66174	0,22890
PROD	0,11047	0,33786	0,33970	0,30709	0,21766	-0,40893	0,04471
TPGF	-0,39671	-0,23335	-0,12346	0,15162	0,39940	0,02475	0,70303

En la solución inicial cada uno de los factores comunes están correlacionados en mayor o menor medida con cada una de las variables originales. Con los factores rotados se trata de que cada una de las variables tengan una correlación lo más próxima a 1 que sea posible con uno de los factores y correlaciones próximas a 0 con el resto. De esta forma, cada factor tendrá una correlación alta con un grupo de variables y baja con el resto de variables. Examinando las características de un grupo de variables asociado a un determinado factor se pueden encontrar rasgos comunes que permitan identificar el factor y darle una denominación que responda a esos rasgos comunes.

La rotación de factores en el espacio transforma la matriz factorial inicial en otra, denominada matriz factorial rotada, de más fácil interpretación. La matriz factorial rotada es una combinación lineal de la primera y explica la misma cantidad de la varianza inicial.

El método de rotación empleado ha sido el Varimax. Es un tipo de rotación ortogonal de los factores que trata de minimizar el número de variables con saturaciones altas en un factor. Las variables fuertemente correladas entre sí presentan saturaciones altas (en valor absoluto) sobre un mismo factor y bajas sobre el resto. La rotación es un proceso iterativo que continua hasta que las mejoras son muy pequeñas.

En el cuadro 54 se representa la matriz factorial rotada que nos ayuda a la identificación e interpretación de los componentes.

CUADRO 54: MATRIZ FACTORIAL ROTADA

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7
TPBAIT	0,97490	0,02397	-0,04686	0,01642	0,04953	0,01523	0,13922
TPBAT	0,96627	0,04902	-0,03339	0,00762	0,00801	0,02540	-0,19716
TPBN	0,95037	0,04216	-0,03922	0,00211	-0,02195	0,02949	-0,21761
TPBEEEXP	0,82317	-0,01841	-0,06093	0,04327	0,38705	0,01532	-0,19825
TPIMP	0,71273	0,09613	0,03854	0,05893	0,30124	-0,02594	0,08911
TPFA	-0,05348	-0,95859	0,02736	-0,04191	-0,01044	0,05396	0,03567
TPRP	0,05348	0,95859	-0,02736	0,04191	0,01044	-0,05396	-0,03567
TPFACP	-0,05430	-0,89366	0,16742	-0,02886	-0,03001	0,06551	-0,12887
TPAC	-0,05256	-0,16978	0,95173	-0,06609	0,00918	0,11393	-0,12595
TPINM	0,05021	0,16164	-0,94617	-0,01001	0,00205	-0,10313	0,13024
TPCC	-0,00249	0,60613	0,74260	-0,03684	0,03420	0,05002	-0,00702
VA	0,03191	0,04843	-0,04382	0,90396	0,05748	-0,16543	-0,04044
CIFN	-0,02477	0,00754	-0,01015	0,89634	0,01743	0,26581	-0,06021
ATN	0,08254	0,04040	-0,01469	0,87695	-0,07144	0,13626	0,08589
REEXP	0,15890	0,01890	0,00041	-0,01764	0,95850	0,06409	-0,04674
RE	0,24780	0,03215	0,03359	0,00905	0,92801	0,07511	0,00206
TPCOINT	-0,01999	-0,11503	0,14246	-0,01046	-0,18263	0,88461	0,06751
TPGP	-0,13530	0,10895	-0,04766	-0,01802	-0,15621	-0,84877	0,25405
PROD	-0,04608	0,04586	0,05871	0,19650	0,17233	0,69019	-0,01774
TPGF	-0,27623	-0,07761	-0,02331	0,01961	0,10109	-0,03319	0,89992
TPAMORT	0,01885	0,14978	-0,34362	-0,03482	-0,19736	-0,15514	0,74249

El componente con mayor poder explicativo es el que agrupa las variables representativas de los márgenes y la tasa de participación de los impuestos, seguido de la estructura económica y la estructura financiera. Estos tres componentes explican más de la mitad (53 por 100) de la variabilidad contenida en los datos iniciales. El cuarto lugar lo ocupa la dimensión, seguida de la rentabilidad económica y de los dos componentes que agrupan las variables representativas de los costes de la empresa, aportando explicación adicional sobre la varianza hasta acumular el 87,1 por 100 de la varianza total.

En general, podemos decir que los distintos componentes presentan un alto grado de homogeneidad en relación a las variables que lo forman, siendo los dos últimos factores los más heterogéneos. Asimismo los 7 componentes contribuyen de forma significativa a explicar la variabilidad total de los datos, pues todos ellos explican más de un 5 por 100 de esta variabilidad (cuadro 52).

A continuación pasamos a explicar y a dar nombre a cada uno de los componentes.

Componente 1: Márgenes.

Este componente es el que más contribuye a explicar la variabilidad contenida en los datos de partida al explicar el 22,9 por 100 de la varianza total. La tasa de participación del beneficio antes de intereses e impuestos sobre la cifra de negocios es la variable con la que este componente tiene una correlación superior, seguida de la tasa de participación del resultado antes de impuestos y la tasa de participación del resultado neto. El margen calculado en función del beneficio de explotación presenta una correlación algo menor, y por último la tasa de participación de los impuestos. Es decir, las empresas con mayores márgenes presentan mayores tasas de participación del impuesto sobre beneficios, lo cual es lógico pues los mayores márgenes suelen ser indicativos de mayores rentabilidades y sólo las empresas rentables pagan impuestos. Todas las variables están correlacionadas positivamente con el componente, estamos en presencia de un componente unipolar.

Componente 2: Estructura financiera.

Este componente explica el 16,2 por 100 de la varianza total, presentado altas correlaciones con las tres variables que lo forman.

Está correlacionado positivamente con la tasa de participación de los fondos propios y con la misma intensidad pero distinto signo con los fondos ajenos. La correlación con la tasa de participación de los fondos ajenos a corto plazo es también negativa pero algo menor a las de las dos variables anteriores. La proximidad de los valores de las correlaciones de este factor con el total de deuda y con la deuda a corto plazo se explica, principalmente, por que la mayor parte de la deuda es a corto plazo. Un 79 por 100 del total de la deuda en 1993 es deuda a corto plazo mientras que sólo el 21 por 100 es deuda a largo plazo.

Este componente opone por un lado a las empresas que tienen un mayor peso relativo de fondos propios y, por otro, a las que tienen una mayor participación relativa de la financiación ajena, siendo la deuda a corto plazo el tipo de financiación ajena mayoritario.

Componente 3: Estructura económica.

El componente estructura económica explica el 13,4 por 100 de la varianza total. Está correlacionado positivamente con la tasa de participación del activo circulante, siendo con esta variable con la que la correlación es mayor. Ello se puede explicar por que en las empresas de la muestra el activo circulante representa el 58 por 100 del total del activo. También presenta una correlación positiva, aunque algo menor (74 por 100), con la tasa de participación del capital circulante.

Por el contrario, este componente tienen una correlación negativa con la tasa de participación del inmovilizado material e inmaterial, por lo que opone a las empresas con mayor

peso de este tipo de inmovilizado frente a las que tienen una mayor proporción de activo circulante.

Componente 4: Dimensión.

Este componente, bastante cercano al anterior, explica el 12,1 por 100 de la varianza total. Tiene una correlación positiva con el valor añadido, la cifra de negocios y el activo total neto. Por tanto, la dimensión queda definida por tres variables (ATN, CIFN y VA), adoptado de esta forma una definición multicriterio de la dimensión, que responde mejor a las características de la muestra, tal y como establecimos al distinguir las empresas en función del tamaño.

Componente 5: Rentabilidad económica.

La rentabilidad económica explica el 8,6 por 100 de la varianza total. Tiene una alta correlación positiva con las dos variables que lo forman (la rentabilidad de explotación y la rentabilidad de las inversiones) presentando, asimismo, una alta homogeneidad con las mismas.

Una rentabilidad de la explotación positiva llevará a una rentabilidad de las inversiones positivas, a no ser que los resultados financieros o extraordinarios se coman el beneficio de explotación.

Componente 6: Consumos.

A este componente al que denominamos consumos, por ser los consumos intermedios la variable con más peso, explica el 7,5 por 100 de la varianza total. El que esta variable sea la de mayor peso puede explicarse por la mayoritaria participación en la muestra de las empresas comerciales, caracterizadas, como hemos comentado anteriormente, por elevados consumos intermedios.

Este componente presenta una correlación positiva con la tasa de participación de los consumos intermedios y con la productividad aparente del factor trabajo. Por el contrario, la correlación es negativa con la tasa de participación de los gastos de personal.

Las empresas con altas tasas de participación relativa de los consumos intermedios sobre la cifra de negocio tendrán bajas tasas de participación del factor trabajo y normalmente mayores productividades de este factor. Así, las empresas comerciales presentan elevados porcentajes de participación relativa de los consumos intermedios sobre un 83,56 por 100 para 1993 y una baja participación del personal, 11,08 por 100, con una productividad aparente de este factor de 3,75 millones. Por el contrario, para las empresas hoteleras la tasa de participación de los consumos intermedios es más de treinta puntos porcentuales inferior (51,91 por 100), mientras que la

Realizado el análisis factorial para determinar las variables independientes hemos obtenido siete componentes que caracterizan la situación económico-financiera de la empresa, produciéndose un alto grado de homogeneidad entre las variables y el componente.

Hemos de destacar que el componente consumos agrupa las variables más representativas en el análisis de la generación y distribución de renta como son la participación relativa de los costes de personal y de los consumos intermedios, mostrando una relación negativa entre ambas. Además aparece en este factor la productividad aparente del trabajo, indicando que las empresas con mayor importancia del personal en el proceso productivo presentan menores productividades. Por tanto, el análisis factorial confirma alguno de los resultados ya obtenidos.

Por otra parte, el componente de rentabilidad que agrupa los márgenes incorpora la tasa de participación de los impuestos, lo que parece indicar que las empresas más rentables son las que tienen una mayor participación de los impuestos. No obstante alguno de los resultados del análisis factorial son algo confusos, como ocurre con el factor siete, por lo que se hace necesario avanzar algo más en el análisis multivariante.

5.2. SELECCIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE. ANÁLISIS CLUSTER

Una vez determinadas las variables independientes que se identifican con los siete factores obtenidos en el análisis de componentes principales, el siguiente paso es estudiar la influencia de esas variables en la generación y distribución del valor añadido. En este sentido, consideramos como variable dependiente el ratio VA/VP que expresa el grado de dependencia de la empresa con respecto a las prestaciones externas, pudiendo variar entre 0 y 1. Así, un ratio próximo a 1 indicará que la empresa asegura sus propias fases de producción, mientras que un ratio próximo a 0 representa que la empresa necesita, en gran medida, de las prestaciones externas para llevar a cabo sus actividades. Por tanto, este ratio es un buen indicador de la capacidad de la empresa para generar valor añadido, pues a mayor ratio menos dependerá la empresa de los consumos intermedios y más valor añadido generará y viceversa.

Para determinar la variable dependiente dividimos la muestra de empresas en dos grupos en función de la variable considerada: capacidad de generar valor añadido. La división de la muestra en dos grupos y no más se debe a que con más de dos grupos ya no se obtenían grupos bien diferenciados.

La técnica de análisis empleada para dicha división es el análisis cluster²⁰². Concretamente empleamos el método no jerárquico denominado K-medias y dentro de éste el Quick Cluster²⁰³. Este método configura los grupos de empresas tratando de maximizar la distancia entre sus centros de gravedad. El centro del cluster viene dado por la media de los individuos que forman cada variable. La distancia entre grupos es la euclidia al cuadrado que es la que emplea el algoritmo Ward que es el utilizado por nosotros. Los centros finales de los cluster (cuadro 56) indican que los grupos están bien diferenciados en función de la variable considerada.

CUADRO 56: CENTROS DE CADA GRUPO

CLUSTER	VA/VP
1	0,2217
2	0,5914

El cluster 2 agrupa a las empresas con mayor capacidad de generar valor añadido. Reúne 198 empresas, que suponen el 35 por 100 del total. El cluster 1 agrupa el resto de las empresas, 360, que constituyen el 65 por 100. El cuadro 57 muestra la composición por sectores de cada cluster, destacando el predominio de empresas comerciales en el cluster 1 y las empresas de otros servicios en el cluster 2. Es lógico este predominio de empresas comerciales en el cluster 1, ya que son las empresas con mayor participación relativas de los consumos intermedios y por tanto con menores niveles de valor añadido, además, es el grupo más numeroso por ser la actividad comercial la que predomina en la muestra de empresas. Se corrobora, por tanto, la hipótesis de trabajo referente a la importancia de la actividad en la generación de valor añadido.

CUADRO 57: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS CLUSTERS

SECTOR	CLUSTER 1		CLUSTER 2	
	Nº empresas	%	Nº empresas	%
AGRICULTUR-PESCA	9	2,50	5	2,53
INDUSTRIA	30	8,34	28	14,14
CONSTRUCCIÓN	21	5,83	27	13,64
COMERCIO	240	66,67	23	11,62
HOSTELERÍA	19	5,28	21	10,61
OTROS SERVICIOS	41	11,38	94	47,48

²⁰² Para dividir la muestra en dos grupos podíamos haber utilizado otras técnicas, como los cuartiles o los quintiles. Si bien, para conseguir dos grupos bien diferenciados con estas técnicas habría sido necesario eliminar una parte de las empresas, por lo que optamos por el “cluster análisis” conservando la totalidad de las empresas.

²⁰³ Los planteamientos teóricos de este tipo de análisis se exponen ampliamente en Bisquerra (1989).

TOTAL	360	100	198	100
--------------	------------	------------	------------	------------

Como nos interesa el efecto de las variables independientes conjuntamente sobre la capacidad de generar valor añadido así como sobre el reparto de este valor añadido, el cuadro 58 recoge la distribución de la renta, para cada uno de los grupos, entre los distintos factores que contribuyen a la creación de la misma.

Los resultados recogidos en este cuadro confirman alguno de los aspectos ya comentados con anterioridad como es la importancia del factor trabajo en la participación de la renta de las empresas con mayor capacidad de generar valor añadido. En este sentido, se observa como las empresas de mayor valor añadido destinan el 72 por 100 de su renta al personal. El resto de las empresas, cluster 1, destinan al factor trabajo un 56 por 100 del total de renta generada. Por lo que se refiere a los acreedores son las empresas de menor valor añadido las que destinan un mayor porcentaje del total de renta a los mismos, lo cual puede ser debido a un mayor nivel de endeudamiento en estas empresas.

No obstante, los resultados del análisis discriminante nos ayudarán a la interpretación de las diferencias en cuanto al reparto de rentas en los dos grupos.

CUADRO 58: DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN CADA CLUSTER

GRUPOS	AUTOF*/RG*	GP/RG	GF/RG	IMP/RG	DIV*/RG
CLUSTER 1 (Baja capacidad de generar VA)	18,51 %	56,45 %	18,44 %	4,80 %	1,71 %
CLUSTER 2 (Alta capacidad de generar VA)	17,69 %	72,24 %	6,93 %	2,52 %	0,62 %

5.3. DIFERENCIAS ECONÓMICO-FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE RENTA. ANÁLISIS DISCRIMINANTE

El análisis discriminante se utiliza para clasificar a distintos individuos en grupos alternativos a partir de los valores de un conjunto de variables (variables explicativas o clasificadores) sobre los individuos a los que se pretende clasificar. Cada individuo puede pertenecer a un solo grupo. La pertenencia a uno u otro grupo se introduce en el análisis mediante una variable categórica que toma tantos valores como grupos existentes. Esta variable es la variable dependiente, mientras que las variables clasificadores son las variables independientes (Uriel, 1995, p.258)²⁰⁴.

En este sentido utilizamos el análisis discriminante para comprobar las relaciones existentes entre determinadas variables económico-financieras y la generación y distribución de renta. Es

²⁰⁴ En el análisis discriminante hemos utilizado la misma bibliografía que para el análisis factorial.

decir, vamos a comprobar otra de las hipótesis planteadas, es posible establecer un perfil económico-financiero de las empresas en función de sus niveles de valor añadido y consecuentemente de su distribución de renta.

En el análisis discriminante, la información de las variables clasificadores se recoge en unas funciones, denominadas funciones discriminantes, que se utilizan en el proceso de clasificación y que son combinaciones lineales de las variables clasificadores. Estas funciones se pueden expresar de la siguiente forma:

$$Z_{km} = C + U_1X_{1km} + U_2X_{2km} + \dots + U_pX_{pkm}$$

Z_{km} = Puntuación en la función discriminante para el caso m en el grupo k .

X_{ikm} = Valor de la variable discriminante X_i para el caso m en el grupo k .

U_i = Coeficientes discriminantes o de ponderación de la función.

C = Constante.

En nuestro caso nos encontramos con dos grupos de empresas definidos por la variable “capacidad de generar valor añadido”, que toma el valor 1 (QCL_1) para las empresas de menor capacidad de generar valor añadido y el valor 2 (QCL_2) para el otro grupo de empresas.

Las variables discriminantes, como quedó de manifiesto en el apartado anterior son las siguientes: los márgenes (FAC1_1), la estructura financiera (FAC2_1), la estructura económica (FAC3_1), la dimensión (FAC4_1), la rentabilidad económica (FAC5_1), los consumos intermedios (FAC6_1) y los gastos financieros y las amortizaciones (FAC7_1).

El análisis discriminante se aplica para fines explicativos y predictivos. En el primer caso se trata de determinar la contribución de cada variable clasificadora a la clasificación correcta de cada uno de los individuos. En la aplicación predictiva lo que se pretende es determinar al grupo al que pertenece cada individuo para el que se conocen los valores que toman las variables clasificadoras.

La utilización del análisis discriminante en esta investigación es principalmente con fines explicativos pues el objetivo es determinar que factores económico-financieros diferencian mejor a las empresas en función de su capacidad de generar valor añadido y como ello incide en la distribución de renta. No obstante, el cálculo de las funciones discriminantes nos ayuda a predecir la pertenencia de una nueva empresa a uno de los grupos establecidos.

La técnica de análisis discriminante lineal parte del cumplimiento de una serie de hipótesis (Gabás, 1990, pp.37-38):

- Es necesario que haya al menos dos grupos.
- Para cada grupo se necesitan dos o más casos.
- Se puede utilizar cualquier número de variables discriminantes siempre y cuando su número sea inferior al número de casos menos dos.
- La variable que define los grupos debe ser nominal mientras que las variables discriminantes tienen que ser medibles. Cuando las variables sean cualitativas habrá que convertirlas en variables cero-uno.
- Ninguna variable discriminante debe ser combinación lineal de otras variables discriminantes.
- El número máximo de funciones discriminantes que se puede calcular podrá ser igual al número de variables discriminantes, siempre y cuando su número no sea mayor que el número de grupos menos uno.
- Las matrices de varianza-covarianza de cada grupo ha de ser aproximadamente iguales.
- Las variables discriminantes han de tener una distribución normal multivariable.

Las seis primeras hipótesis son requisitos matemáticos del modelo si bien las dos últimas no es absolutamente necesario que se cumplan, pues la técnica es lo suficientemente robusta para obtener buenos resultados sin el cumplimiento de igualdad de matrices de varianzas-covarianzas y distribución normal multivariable.

Comenzamos analizando las diferencias entre los grupos a nivel univariante. Las medias de cada grupo así como las desviaciones típicas se muestran en el cuadro 59. Las medias para los factores ponen de manifiesto que el FAC3_1 y el FAC6_1 son mayores en el grupo 1 que en el grupo 2, mientras que para el resto de los factores sucede lo contrario. El FAC6_1 presenta la mayor diferencia entre las medias de ambos grupos lo que indica que este factor va a ser el que mejor diferencia a los grupos. Asimismo las desviaciones típicas de este factor para cada grupo están muy próximas lo que refleja una gran homogeneidad en los grupos en relación al factor. Por tanto, del análisis univariante podemos anticipar que el FAC6_1, consumos, es una buena variable discriminante.

CUADRO 59:
ANÁLISIS DESCRIPTIVO UNIVARIANTE DE LOS GRUPOS

Medias de los grupos				
QCL_1	FAC1_1	FAC2_1	FAC3_1	FAC4_1
1	-0,06985	-0,10699	0,15345	-0,00752
2	0,12699	0,19453	-0,27900	0,01368
Total	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
QCL_1	FAC5_1	FAC6_1	FAC7_1	
1	-0,10199	0,54063	-0,08716	
2	0,18544	-0,98297	0,15848	
Total	0,00000	0,00000	0,00000	

Desviaciones típicas de los grupos				
QCL_1	FAC1_1	FAC2_1	FAC3_1	FAC4_1
1	0,29623	0,97548	0,86809	1,02513
2	1,62554	1,01704	1,15450	0,95502
Total	1,00000	1,00000	1,00000	1,00000
QCL_1	FAC5_1	FAC6_1	FAC7_1	
1	0,88934	0,68089	0,35986	
2	1,15434	0,69087	1,59759	
Total	1,00000	1,00000	1,00000	

Posteriormente hacemos contrastes previos univariantes de igualdad de medias para saber si los grupos se diferencian o no significativamente respecto a cada una de las siete variables consideradas (ver cuadro 60). El estadístico Lambda de Wilks es el valor en el que se basa este contraste. Este estadístico compara la dispersión intragrupo con la dispersión total para toda la muestra, oscilando sus valores entre cero y uno. Un valor próximo a uno indica que la variación dentro de los grupos y la total son muy parecidas respecto a la variable considerada, no siendo ésta una buena variable discriminante. Por el contrario un valor próximo a cero significa que la variable en cuestión separa muy bien a los grupos mientras que la variabilidad intragrupo es muy pequeña, rechazando así la hipótesis nula de igualdad de medias entre los grupos:

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \dots \mu_n$$

y aceptando la hipótesis alternativa:

$$H_1 : \text{No todas las } \mu \text{ son iguales}$$

CUADRO 60:
CONTRASTE UNIVARIANTE DE IGUALDAD DE MEDIAS

Wilks' Lambda (U-statistic) and univariate F-ratio with 1 and 556 degrees of freedom				
Variable	Wilks' Lambda	F	Significance	Label
FAC1_1	0,99111	4,98500	0,0260	Márgenes
FAC2_1	0,97915	11,84030	0,0006	Estructura financiera
FAC3_1	0,95711	24,91420	0,0000	Estructura económica
FAC4_1	0,99990	0,05730	0,8108	Dimensión
FAC5_1	0,98105	10,73790	0,0011	Rentabilidad económica
FAC6_1	0,46762	632,99870	0,0000	Consumos
FAC7_1	0,98616	7,80230	0,0054	Amortización y gtos. financieros

Se observa como la dimensión (FAC4_1) tiene la Lambda de Wilks más alta y la correspondiente F, al cambio, más baja, resultando no significativa, es decir, los dos grupos de empresas no se diferencian por la dimensión. No existe una relación clara en la muestra de empresas analizada entre dimensión y capacidad de generar valor añadido, lo que ya se puso de manifiesto, concretamente para 1993, en el análisis del valor añadido en función de la dimensión, realizado en el capítulo anterior.

Este resultado admite dos interpretaciones alternativas. O bien no existen diferencias en la dimensión respecto a los grupos, o bien el comportamiento de las empresas en los dos grupos no es internamente homogéneo, de modo que en cada grupo coexisten empresas grandes y pequeñas con respecto a la media del factor. Parece ser la primera interpretación, como se desprende del análisis descriptivo univariante (cuadro 59), la que en mayor medida contribuye a explicar este resultado, pues las varianzas de los grupos respecto a la dimensión no presentan grandes diferencias.

Por tanto, los resultados obtenidos confirman que no existe una relación positiva entre dimensión y generación de valor añadido, contradiciendo los resultados de algunos estudios empíricos²⁰⁵ y una de las hipótesis planteadas. No obstante, la explicación podría estar, como ya comentamos en el capítulo anterior a que el criterio empleado para medir la dimensión y la estructura sectorial de las muestras utilizadas en los otros trabajos son diferentes, lo que aconseja la ampliación de estudio a una muestra más amplia donde se puede hacer una clasificación de las empresas por tamaños en cada sector.

El resto de las variables si discriminan por lo que se rechaza la hipótesis de igualdad de medias de seis variables para los dos grupos de empresas. La variable consumos (FAC6_1) es la que más discrimina seguida de la estructura económica (FAC3_1), la estructura financiera (FAC2_1), la rentabilidad económica (FAC5_1), la amortización y costes financieros (FAC7_1) y los márgenes (FAC1_1). Es por tanto, la participación de los consumos intermedios y de los gastos de personal los ratios que en mayor medida diferencian a los grupos de empresas en función del valor añadido, lo cual es lógico debido a la importancia de estas dos variables en la obtención de valor añadido.

Al ser la variable consumo la que más discrimina, se puede afirmar que una de las principales características diferenciadoras de las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido son los consumos intermedios y los gastos de personal, confirmando una vez más resultados ya obtenidos.

Justificada la realización del análisis discriminante al haber rechazado la hipótesis nula de igualdad de medias de seis variables para los dos grupos de empresas, el siguiente paso es la

²⁰⁵ Ver Instituto de Estudios Fiscales (1994, 1995) y Maroto (1993).

obtención de la función discriminante que permite separar lo mejor posible esos grupos de empresas. El procedimiento utilizado para ello es el iterativo paso a paso (stepwise)²⁰⁶ para la selección de la variable por ser el que se aplica con mayor frecuencia.

En este procedimiento en cada paso puede entrar y también salir una variable en el conjunto seleccionado dependiendo del valor que tenga el estadístico F correspondiente a la Lambda de Wilks. Antes de comenzar la aplicación del procedimiento es necesario fijar un valor F mínimo para entrar (Minimum F to enter) y un valor de F máximo para salir (Maximum F to remove) así como un nivel de tolerancia mínimo (Minimum tolerance level) que es una medida del grado de asociación lineal entre las variables²⁰⁷. El cuadro 61 muestra las condiciones iniciales del proceso.

Los cuatro primeros parámetros que figuran en el cuadro 54 son parámetros que aplica el SPSS por defecto. El programa fija el número máximo de iteraciones (Maximum number of steps) en el doble del número de variables, para nuestro caso 14. El nivel de tolerancia mínimo es 0,001, es decir, las variables incluidas en la ecuación deberán superar dicha cifra. Los valores por defecto de la F-min-para-entrar y la F-max-para-salir son 3,84 y 2,71 respectivamente.

El número de funciones discriminantes es igual a 1 ya que solo hay dos grupos y la probabilidad asignada a cada grupo es la que le da el programa en función del tamaño de cada grupo, 65 por 100 para el primero y 35 por 100 para el segundo.

**CUADRO 61:
CONDICIONES INICIALES DEL PROCEDIMIENTO ITERATIVO**

²⁰⁶ Existen otros métodos de selección de variables: selección hacia adelante (forward) y selección hacia atrás (backward) que pueden consultarse en la bibliografía reseñada en esta parte.

²⁰⁷ El haber realizado previamente al análisis discriminante un análisis factorial en componentes principales para las variables evita los problemas que se pueden derivar de la asociación lineal de las variables.

```

Stepwise variable selection
  Selection rule:  minimize Wilks' Lambda
  Maximum number of steps..... 14
  Minimum tolerance level..... 0,00100
  Minimum F to enter..... 3,84000
  Maximum F to remove..... 2,71000

Canonical Discriminant Functions
  Maximum number of functions..... 1
  Minimum cumulative percent of variance... 100,00
  Maximum significance of Wilks' Lambda... 1,0000

Prior probabilities
  Group   Prior   Label
    1     0,64516  Baja capacidad de generar valor añadido
    2     0,35484  Alta capacidad de generar valor añadido
  Total   1,00000
    
```

Los resultados de aplicar el método “stepwise” con los contrastes de inclusión y exclusión de variables basado en la Lambda de Wilks se recogen en el cuadro 62. El FAC6_1, consumos, es la primera variable que se incorpora en el proceso iterativo de inclusión de variables pues es la que tiene la Lambda más pequeña (0,46762) y por consiguiente la F más elevada (cuadro 60). Posteriormente se incorpora el FAC3_1, estructura económica, el FAC2_1, estructura financiera, el FAC5_1, rentabilidad económica, el FAC7_1, tasa de participación de la amortización y de los gastos financieros y por último, el FAC1_1, los márgenes.

CUADRO 62: TABLA RESUMEN DEL PROCESO ITERATIVO

Step	Action	Vars in	Wilks' Lambda	Sig.	Label
1	FAC6_1	1	0,46762	0,0000	Consumos
2	FAC3_1	2	0,42473	0,0000	Estructura económica
3	FAC2_1	3	0,40388	0,0000	Estructura financiera
4	FAC5_1	4	0,38493	0,0000	Rentabilidad económica
5	FAC7_1	5	0,37110	0,0000	Amortización y gtos. financieros
6	FAC1_1	6	0,36221	0,0000	Márgenes

Incorporadas al análisis las variables que contribuyen significativamente a la discriminación, se construye la función lineal discriminante de Fisher, a partir de la información sobre dichas variables, que permite clasificar con los menores errores a las empresas en cada uno de los grupos considerados.

Para formalizar la función discriminante se estiman los coeficientes de ponderación maximizando la variabilidad entre grupos respecto a la variabilidad dentro de los grupos. Estos coeficientes, para cada uno de los grupos, aparecen en el cuadro 63.

**CUADRO 63:
COEFICIENTES DE LA FUNCIÓN DISCRIMINANTE**

Classification function coefficients (Fisher's linear discriminant functions)			
QCL_1	=	1	2
FAC1_1		-0,1924904	0,3499826
FAC2_1		-0,2948631	0,5361148
FAC3_1		0,4228823	-0,7688770
FAC5_1		-0,2810737	0,5110431
FAC6_1		1,4899192	-2,7089440
FAC7_1		-0,2402154	0,4367553
(Constant)		-0,9207492	-2,6311141

Estos coeficientes permiten construir las siguientes funciones, una por grupo:

$$Z_{1m} = -0,92 - 0,19*FAC1_1 - 0,39*FAC2_1 + 0,42*FAC3_1 - 0,28*FAC5_1 + 1,49*FAC6_1 - 0,24*FAC7_1$$

$$Z_{2m} = -2,63 + 0,35*FAC1_1 + 0,54*FAC2_1 - 0,77*FAC3_1 + 0,51*FAC5_1 - 2,71*FAC6_1 + 0,44*FAC7_1$$

A partir de estas dos funciones discriminantes se clasifica a cada una de las empresas de la muestra en el grupo para el que obtenga la mayor puntuación discriminante (Z_{km}). Se ponderan los valores de las variables discriminantes de la empresa m según los coeficientes de Z_1 y Z_2 y la puntuación mayor de ambas nos indica el grupo al que pertenece la empresa.

También se obtiene una única función discriminante lineal de Fisher restando Z_1 de Z_2 en la que cada empresa se asigna al grupo cuyo centro en el espacio de los factores esté más próximo. La función de Fisher es la siguiente:

$$Z_m = -1,71 + 0,54*FAC1_1 + 0,84*FAC2_1 - 1,19*FAC3_1 + 0,79*FAC5_1 - 4,20*FAC6_1 + 0,68*FAC7_1$$

La interpretación de las funciones discriminantes se basa en los coeficientes típicos y en los coeficientes de estructura (cuadro 64) que nos dan información acerca de la importancia de cada variable en la función discriminante.

Los coeficientes discriminantes típicos (Standardized canonical discriminant function coefficients) se obtienen cuando se tipifican - o estandarizan - cada una de las variables clasificadoras para que tengan media cero y desviación típica unitaria. De esta forma se evitan los problemas de escala que pudieran existir entre las variables siendo la magnitud de estos coeficientes estandarizados un indicador de la importancia que tiene cada variable en el calculo de la función discriminante. Por ejemplo, el que el coeficiente típico de la variable FAC3_1 sea

0,4 significa que por cada unidad que varíe dicha variable la función discriminante varia 0,4 unidades. También podríamos decir que la influencia de la variable FAC6_1 en la función discriminante es casi el 60 por 100 mayor que el de la variable FAC3_1.

Fijándonos en los valores absolutos de estos coeficientes la variable FAC6_1 es la que tiene el mayor coeficiente, por lo que es la que más discrimina, seguida de FAC3_1, FAC2_1, FAC5_1, FAC7_1 y FAC1_1. Estos resultados son los obtenidos en el proceso iterativo de inclusión de variables realizado anteriormente.

Otra forma de analizar la contribución de una variable en la función discriminante es mediante los coeficientes de estructura que miden la correlación entre los valores de la función y los de la variable. Esta información se ofrece, también, en el cuadro 64 bajo el título de Structure matrix. Estos coeficientes son congruentes con los coeficientes típicos o estandarizados, al presentar la función la mayor correlación con el FAC6_1 y el FAC3_1.

**CUADRO 64:
COEFICIENTES TÍPICOS Y DE ESTRUCTURA DE LA FUNCIÓN DISCRIMINANTE**

Standardized canonical discriminant function coefficients		Structur matrix: Pooled within-groups correlations between discriminating variables and canonical discriminant functions (Variables ordered by size of correlation within function)	
	Func 1		Func 1
FAC1_1	-0,19525	FAC6_1	0,80409
FAC2_1	-0,29729	FAC3_1	0,15952
FAC3_1	0,42153	FAC2_1	-0,10997
FAC5_1	-0,28366	FAC5_1	-0,10473
FAC6_1	1,03810	FAC7_1	-0,08927
FAC7_1	-0,24305	FAC1_1	-0,07136

Una vez interpretadas las funciones discriminantes se pasa a la interpretación de los grupos en el espacio discriminante. Esta interpretación viene dada por los centroides o centros de gravedad (medias de los grupos en el espacio discriminante). Estos centroides se obtienen multiplicando los coeficientes no estandarizados (no típicos) por las medias de las variables en cada uno de los grupos (ver cuadro 65). El grupo 1 (empresas con baja capacidad de generar valor añadido) tiene un centroide de 0,98 y el grupo 2 (empresas con alta capacidad de generar valor añadido) de -1,79. Las empresas del grupo 1 tienen altos valores del factor estructura económica y del factor consumos y bajos del restos y el grupo viceversa, lo que es coherente con las medias de las variables para cada uno de los grupos.

CUADRO 65: COEFICIENTES NO ESTANDARIZADOS (NO TÍPICOS) Y CENTROIDES

Unstandardized canonical discriminant function coefficients	
	Func 1
FAC1_1	-0,1959513
FAC2_1	-0,3001646
FAC3_1	0,4304855
FAC5_1	-0,2861272
FAC6_1	1,5167069
FAC7_1	-0,2445343
(Constant)	-7,22056671E-16

Canonical discriminant functions evaluated at group means (group centroids)	
Group	Func 1
1	0,98234
2	-1,78607

Una primera medida de la bondad global del modelo es la tabla de clasificación (cuadro 66), que muestra el porcentaje de empresas bien y mal clasificados en cada grupo y el porcentaje global de empresas bien clasificadas. En nuestro caso el porcentaje global de empresas bien clasificadas es bastante alto, el 93,91 por 100. En el grupo 1 se clasifican bien un porcentaje de empresas mayor que en el grupo 2 lo que implica una mayor dispersión en el grupo 2.

CUADRO 66: RESULTADOS DE LA CLASIFICACIÓN

Actual Group	No. of Cases	Predicted Group Membership	
		1	2
Group 1	360	346 96,10%	14 3,90%
Group 2	198	20 10,10%	178 89,90%
Percent of "grouped" cases correctly classified:			93,91%
Classification processing summary			
558 (Unweighted) cases were processed.			
0 cases were excluded for missing or out-of-range group codes.			
558 (Unweighted) cases were used for printed output.			

Otros estadísticos que permiten comprobar la eficiencia de la función discriminante se representan en el cuadro 67. El autovalor (eigenvalue) mide las desviaciones de las puntuaciones discriminantes entre los grupos respecto a las desviaciones dentro de los grupos. Cuanto más alto es este valor la dispersión será debida a las diferencias entre grupos y, en consecuencia, la función discriminará mucho los grupos. En nuestro análisis este valor es de 1,76, por lo que podemos afirmar que estamos ante una buena función discriminante.

La columna siguiente al autovalor indica el porcentaje de varianza (percent of variance) intergrupo explicada por cada función. Es una medida de la importancia relativa de cada una de las funciones discriminantes. En nuestro caso al existir una sola función discriminante, ésta explica el 100 por 100 de la varianza intergrupo del modelo. La siguiente columna, que expresa el porcentaje de varianza acumulado, se corresponde con la anterior.

La correlación canónica es otra medida de la bondad del ajuste y mide las desviaciones de las puntuaciones discriminantes entre grupos respecto a las desviaciones dentro de los grupos. Cuando sólo existen dos grupos, la correlación canónica coincide con el coeficiente de Pearson entre la puntuación discriminante y el grupo de pertenencia. En nuestro caso la correlación es de 0,80.

La Lambda de Wilks mide las desviaciones de las puntuaciones discriminantes dentro de los grupos respecto a las desviaciones totales sin distinguir grupos. Si su valor es grande, próximo a 1, la dispersión será debida a las diferencias dentro de los grupos y, en consecuencia los grupos están poco separados pudiéndose confundir los centros de los grupos. Este estadístico, por tanto, permite contrastar la hipótesis nula en el análisis discriminantes de que los centros de los grupos son iguales.

En nuestro análisis rechazamos la hipótesis nula al tener un valor de la Lambda de 0,36 que se corresponde con una chi-cuadrado de 561,59 cuyo nivel de significación crítico es 0,00. Las variables de forma global ejercen un efecto significativo en la separación de los grupos. No obstante, el que una Lambda sea significativa no puede interpretarse como un indicador de la eficiencia de la función discriminante, pues lo único que prueba es que existen diferencias entre las medias. Pero diferencias pequeñas entre los grupos pueden ser estadísticamente significativas y en cambio no permitir una buena discriminación entre los grupos, aunque si la Lambda no es significativa la discriminación no será posible.

CUADRO 67: CONTRASTES DE SIGNIFICACIÓN DEL MODELO

Canonical Discriminant Functions									
Fcn	Eigenvalue	Pct of Variance	Cum Pct	Canonical Corr	After Fcn	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig
1*	1,7608	100	100	,7986	0	0,362209	561,59	6	0,00000

* Marks the 1 canonical discriminant functions remaining in the analysis.

El estadístico M de Box, cuyo resultado se reproduce en el cuadro 68, es una prueba para comprobar la hipótesis de igualdad entre las matrices de varianzas-covarianzas. El contraste de Barlett-Box utiliza el estadístico *M* que compara, en el numerador, los determinantes de las estimaciones de la matriz de covarianzas para cada grupo y, en el denominador, el determinante de la estimación global de la matriz de covarianzas. Si el numerador es muy superior al denominador será indicativo de que existe heteroscedasticidad, es decir, de que no existe homogeneidad entre las matrices de covarianza de cada grupo.

En nuestro análisis se obtiene un *M* de Box muy alto cuya aproximación a *F* se traduce en un nivel de significación igual a 0,00 que significa que las poblaciones de ambos grupos pueden

tener matrices de covarianzas diferentes y, por tanto, no existe la misma dispersión en los dos grupos.

CUADRO 68: PRUEBA DE M DE BOX

Test of Equality of Group Covariance Matrices Using Box's M				
The ranks and natural logarithms of determinants printed are those of the group covariance matrices.				
Group Label		Rank		Log Determinant
1		6		-6,160895
2		6		1,491437
Pooled within-groups covariance matrix				
		6		-1,004752
Box's M	Approximate F	Degrees of freedom		Significance
1359,30645	63,89506	21	623772,1	0,0000

Considerando el no cumplimiento de la hipótesis de homocedasticidad, la cual no es una condición necesaria del análisis discriminante, aunque junto con la hipótesis de normalidad minimiza la probabilidad de errores en la clasificación, realizamos la interpretación de los resultados obtenidos.

Rechazada una de las hipótesis planteadas en cuanto a la dimensión como factor explicativo o caracterizador de la capacidad de generar valor añadido por parte de las empresas, por los argumentos ya expuestos con anterioridad, de los resultados obtenidos en el análisis se desprende lo siguiente.

Parece confirmarse la importancia de la actividad económica en la capacidad de las empresas para generar valor añadido, lo que se puso de manifiesto en los resultados del análisis cluster al agrupar el mayor número de empresas comerciales en el grupo de menor capacidad de generar valor añadido.

El factor que en mayor medida diferencia a las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido es el factor consumos. En este sentido, se entiende que las empresas con una elevada participación de los consumos intermedios presentan una menor capacidad de generar valor añadido. La participación relativa de los consumos intermedios en las empresas de baja capacidad de generar valor añadido es del 82 por 100, mientras que para el otro grupo de empresas esta participación es sólo del 44 por 100.

La mayor parte de los consumos intermedios de las empresas de bajo valor añadido son consumos de explotación, consecuencia de la participación mayoritaria en este grupo de las empresas comerciales. El 88 por 100 del total de los consumos intermedios de estas empresas son consumos de explotación, frente al 50 por 100 de las de alto valor añadido. Por tanto,

entendemos que las compras de existencias juegan un papel importante en las empresas de bajo valor añadido, llevando a niveles de existencias importantes en el activo, debido a que en Canarias la situación de lejanía respecto al continente europeo dificulta el abastecimiento.

Otra variable del componente consumos es la participación relativa de los gastos de personal y se observa una participación más elevada de los mismos en las empresas de alto valor añadido, que a su vez son menos productivas. Es decir, parece darse una relación negativa entre productividad y participación del factor trabajo en el proceso productivo y consecuentemente en el reparto de renta. Efectivamente, si atendemos al reparto de renta entre los distintos factores productivos en ambos grupos de empresas (cuadro 58) se comprueba que el grupo de menor valor añadido es el que presenta una menor participación del factor trabajo. Este resultado concuerda con los obtenidos en el análisis por actividades económicas.

Asimismo, los resultados del análisis discriminante muestran una relación negativa entre intensidad de capital y participación del factor trabajo en la renta, pues el grupo de menor valor añadido es más intensivo en capital y presenta una menor participación del factor trabajo en la renta. Además, se pone de manifiesto que las empresas más intensivas en capital son más productivas. Este resultado se obtuvo en el análisis por tamaños pero no en función de la actividad económica, ya que las actividades más intensivas en capital tenían mayor participación del personal en la renta y no eran las más productivas. Por tanto, la relación entre intensidad de capital y participación del factor trabajo en la renta depende de la importancia del factor trabajo en relación al factor capital en el proceso productivo.

Las empresas de bajo valor añadido presentan un coeficiente de capital (4,52) que es más del doble que las empresas de alto valor añadido (2,16) es decir las primeras necesitan el doble de inversión, en fijo y circulante, para generar una unidad de valor añadido. En cierta medida ello se explica por una mayor intensidad de capital en las empresas de bajo valor añadido, 1,36 frente a 0,96, llevando a este grupo de empresas a una productividad del personal algo superior a las de mayor valor añadido (3,7 millones frente a 3,2 millones) y explicando la menor participación del trabajo en el total de renta para estas empresas de bajo valor añadido (56 por 100 frente a 72 por 100).

En segundo lugar, la estructura económica es el factor que mejor diferencia a ambos grupos de empresas. Las empresas de bajo valor añadido se caracterizan por mayores participaciones del activo circulante y del capital circulante y menores de inmovilizado sobre el total de activo, que las empresas con mayores valores añadidos. La tasa de participación del activo circulante en las empresas de bajo valor añadido es del 63 por 100 frente al 30 por 100 del inmovilizado (inmovilizado material e inmaterial) mientras que en las empresas con alto valor añadido estas tasas son muy similares, en torno al 45 por 100.

Si bien en ambos grupos de empresas la composición del inmovilizado es muy similar, con un 79 por 100 de inmovilizado material sobre el total de inmovilizado, en la composición del circulante la principal diferencia esta en la participación de las existencias y deudores. Mientras que para el grupo de bajo valor añadido las existencias suponen el 35 por 100 del activo circulante y los deudores el 45 por 100 en el otro grupo las existencias son el 16 por 100 y los deudores el 59 por 100, no habido muchas diferencias en el resto de las partidas del circulante.

Por tanto, en un tejido empresarial como el canario, con predominio de la actividad comercial, parece que las empresas que generan bajo valor añadido suelen caracterizarse por una estructura económica con predominio del activo circulante sobre el inmovilizado. lo que condicionan una determinada distribución de renta en cuanto a la autofinanciación de mantenimiento.

Del cuadro 69 se desprende como el grupo de mayor peso de inmovilizado sobre el total de activo tiene una mayor participación en la renta de las amortizaciones mientras que la mayor participación del activo circulante supone mayor participación en la renta de las provisiones. La participación de las provisiones de circulante es 3 puntos porcentuales inferior en este grupo de empresas en relación al de menor valor añadido. El elevado nivel de existencias en las empresas de menor generación de valor añadido, puede ser la causa de esta mayor participación de las provisiones.

CUADRO 69: PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS COMPONENTES DE LA AUTOFINANCIACIÓN EN LA RENTA

GRUPOS	RESER./ RG*	AMORTIZ./ RG	PROV. / RG
CLUSTER 1 (Baja capacidad de generar VA)	7 %	8 %	4 %
CLUSTER 2 (Alta capacidad de generar VA)	8 %	9 %	1 %

En tercer lugar, el factor que mejor diferencia a los grupos de empresas es la estructura financiera, caracterizando a las empresa de mayor valor añadido por unos mayores fondos propios y una menor financiación ajena en relación al resto. En este grupo de empresas los fondos propios tiene una participación 53 por 100 mientras que para el otro grupo la participación es del 46 por 100.

Por tanto, son las empresas de menor valor añadido las más endeudadas, con un ratio de endeudamiento (fondos ajenos entre fondos propios) de 1,16 frente al 0,9 de las empresas de mayor valor añadido y en consecuencia lo que explica una mayor participación de los gastos financieros en el total de la renta, un 18 por 100 frente al 7 por 100 de las empresas de mayor

valor añadido. Asimismo, el coste de la deuda es mayor en las empresas más endeudadas (8,5 frente a 7,2).

Si comparamos en la función discriminante la interpretación de este factor con la del factor 7, tasa de participación de los gastos financieros y de las amortizaciones, que ocupa el quinto lugar en la diferenciación de los grupos, se produce aparentemente una contradicción, pues los coeficientes de la función discriminante indican que el grupo de más valor añadido está relacionado positivamente con los gastos financieros, lo cual no parece lógico ya que las empresas de mayor capacidad de generar valor añadido tienen una menor financiación ajena.

La interpretación que damos a este hecho es la siguiente. Si bien, el volumen de deuda es inferior en el grupo de más valor añadido y el coste medio contable es 1,3 puntos inferior, el volumen de gastos financieros, del grupo de alto valor añadido es un 23 por 100 de los gastos financieros totales, mientras que la cifra de negocios con la que se compara para calcular la tasa de participación correspondiente es un 21 por 100 del total de ventas de la muestra, lo que implica que el ratio GF/CIFN sea mayor en estas empresas. Por lo que las empresas con mayor tasa de participación de la amortización tienen mayor participación de los gastos financieros pero no por estar más endeudados.

Por tanto, y en cuanto al reparto de renta (cuadro 58) los resultados del análisis discriminante confirman una mayor participación en la renta de los acreedores en las empresas más endeudadas.

En cuarto lugar, el factor que mejor diferencia a los grupos es la rentabilidad económica, presentando una mayor rentabilidad, de un punto superior, las empresas con alto valor añadido, consecuencia de su menor endeudamiento y coste de la deuda. Asimismo esta mayor rentabilidad se explica por los mayores márgenes en este grupo de empresas en relación a las de menor valor añadido, siendo este factor, los márgenes, el que en sexto lugar diferencia a los dos grupos de empresas. En este sentido los resultados contradicen, en parte, los obtenidos en el análisis por actividades, pues aquí existe una relación directa entre rentabilidad y valor añadido, cosa que por actividades no se producía.

Además, la participación en la renta del Estado es superior en el grupo de menor generación de valor añadido (5 por 100 frente a 2 por 100) que es menos rentable que el otro. Si bien, el grupo de mayor valor añadido presenta mayores márgenes y mayor participación de los impuestos sobre la cifra de negocios, como comentamos al interpretar los grupos en el espacio discriminante, la participación del Estado en la renta es menor en relación al otro grupo.

El grupo 2 (mayor valor añadido) supone el 29 por 100 de los impuestos totales y el 56 por 100 de la renta total, mientras que el grupo 1 (menor valor añadido) representa el 71 por

100 de los impuestos y el 44 por 100 de la renta, lo que lleva a un ratio IMP/RG menor en el grupo 2.

Si calculamos el “tipo impositivo aproximado” como hicimos en el estudio del valor añadido por sectores, obtenemos para el grupo de menor valor añadido un tipo del 26 por 100 y para el otro un 21 por 100, lo que ayuda a explicar esta diferencia. Asimismo, si consideramos que en ambos grupos el porcentaje de participación del beneficio neto sobre la renta es igual, la parte de renta que se distribuye ente personal, acreedores y que se queda en la empresa para el mantenimiento de capital es mayor en el grupo de mayor valor añadido, lo que implica una menor participación del Estado.

La parte de renta que las empresas destinan a dividendos es reducida y su comportamiento, como se puso de manifiesto a lo largo del análisis del valor añadido, es bastante heterogéneo, no respondiendo en general a la buena o mala marcha de la economía sino a la política de dividendos de las empresas. Es decir, la existencia conjunta de empresas con pérdidas y beneficios pueden llevar a que estas últimas repartan una cantidad importante de dividendos aunque la situación económica general no sea buena.

Por lo que se refiere a los dos grupos de empresas son la de menor valor añadido las que presentan un porcentaje mayor de participación de los dividendos en la renta, un 2 por 100 frente al 1 por 100 de las de alto valor añadido. La más elevada rentabilidad económica de las empresas que generan mayor valor añadido por unidad de producción no conduce a una mayor participación de los accionistas en la renta total generada. Pues estas empresas destinan la mayor parte de sus beneficios a reservas, lo que conduce a una participación en la renta de la autofinanciación de enriquecimiento mayor (8 por 100) en relación al otro grupo de empresas (7 por 100) (cuadro 69).

Si calculamos la participación del beneficio neto (suma de las cantidades asignadas a dividendos y reservas) en el total de renta generado por la empresa, se observa como los dos grupos de empresas presentan la misma participación, un 9 por 100, no obstante, mientras que las empresas de bajo valor añadido destinan un 20 por 100 de este beneficio a dividendos y un 80 por 100 a reservas, el otro grupo de empresas destina sólo un 7 por 100 a dividendos y el resto a reservas.

De lo dicho en los párrafos anteriores se desprende que si bien se pueden establecer determinados rasgos diferenciadores de las empresas en función de sus niveles de valor añadido, lo que si queda claro es que las características económico-financieras de las empresas condicionan una determinada distribución de renta y por tanto inciden en la responsabilidad social de la empresa, al influir en la participación relativa de los distintos factores en la misma.

5.3.1. INCORPORACIÓN DEL EFECTO SECTOR EN EL ANÁLISIS DISCRIMINANTE

El objetivo de introducir la variable sector en el análisis es, principalmente, la de validar empíricamente la importancia del mismo en la capacidad de generar valor añadido así como incorporar criterios de homogeneización en la muestra.

La variable sector es considerada en el análisis como una variable cualitativa independiente. Al ser el sector comercio el que mayor representatividad tiene en la muestra, en función del número de empresas, damos el valor 1 a las empresa de este sector y el valor 0 al resto.

Los resultados de aplicar el método “stepwise”, a las ocho variables independiente (las siete obtenidas en el análisis factorial más la variable sector) se muestran en el cuadro 70.

CUADRO 70: TABLA RESUMEN DEL PROCESO ITERATIVO INCORPORANDO EL SECTOR

Step	Action		Vars in	Wilks'		
	Entered	Removed		Lambda	Sig.	Label
1	FAC6_1		1	0,46762	0,0000	Consumos
2	FAC3_1		2	0,42473	0,0000	Estructura económica
3	SECTOR		3	0,39929	0,0000	Sector
4	FAC5_1		4	0,38207	0,0000	Rentabilidad económica
5	FAC2_1		5	0,36590	0,0000	Estructura financiera
6	FAC7_1		6	0,35592	0,0000	Amortización y gtos. financieros
7	FAC1_1		7	0,34861	0,0000	Márgenes

Este cuadro muestra como el sector ha entrado a discriminar en tercer lugar y la dimensión ha quedado excluida, indicando, de nuevo, que no constituye una variable diferenciadora en la capacidad de generar valor añadido. No obstante, lo que nos interesa es ver el peso relativo de las variables en las funciones discriminantes, para determinar la variable que más discrimina, para ello se recogen en el cuadro 71 los coeficientes estandarizados.

CUADRO 71: COEFICIENTES ESTANDARIZADOS

Standardized canonical discriminant function coefficients	
	Func 1
FAC1_1	-0,17908
FAC2_1	-0,27084
FAC3_1	0,37069
FAC5_1	-0,27598
FAC6_1	0,95393
FAC7_1	-0,21185
SECTOR	0,24743

Estos coeficientes muestran que los consumos (FAC6_1) seguidos de la estructura económica (FAC3_1) son las variables que más importancia tienen en la separación de los grupos, resultados obtenidos antes de la incorporación del sector. Le siguen la rentabilidad económica (FAC5_1) y la estructura financiera (FAC2_1), que han alterado el orden con la incorporación del sector, ocupando el quinto lugar la variable SECTOR, seguida de la participación de los gastos financieros y las amortizaciones (FAC7_1) y por último los márgenes (FAC1_1).

Por tanto, tal y como quedó de manifiesto en el capítulo anterior, la incorporación de la variable cualitativa sector, como variable independiente, corrobora la hipótesis planteada en cuanto al sector como elemento diferenciador de las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido.

El cuadro 72 recoge los resultados de la clasificación con la incorporación del sector, mostrando un porcentaje global de empresas bien clasificadas (93,37 por 100) muy similar al que obtuvimos sin considerar el efecto sector. Se mejoran los resultados del grupo 2, es decir la variable sector incorpora una mayor homogeneización a este grupo, pero disminuyen las empresa bien clasificadas en el grupo 1.

CUADRO 72: RESULTADOS DE LA CLASIFICACIÓN CONSIDERANDO EL SECTOR

Actual Group	No. of Cases	Predicted Group Membership	
		1	2
Group 1	360	341 94,70%	19 5,30%
Group 2	198	18 9,10%	180 90,90%
Percent of "grouped" cases correctly classified:			93,37%
Classification processing summary			
558 (Unweighted) cases were processed.			
0 cases were excluded for missing or out-of-range group codes.			
558 (Unweighted) cases were used for printed output.			

5.4. VALIDACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para validar los resultados obtenidos en el análisis que hemos realizado tomamos la misma muestra de empresas pero en el año 1992 y le aplicamos la metodología que utilizamos para los datos de 1993. Con el objetivo de determinar las variables independientes a incluir en el análisis

discriminante partimos de las 21 variables tomadas finalmente en el análisis factorial (cuadro 52) pero calculadas para 1992.

CUADRO 73: ESTADÍSTICOS FINALES. 1992

Variable	Communality *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
CIFN	0,89152 *	1	5,23805	24,9	24,9
PROD	0,38301 *	2	3,53854	16,9	41,8
RE	0,90887 *	3	2,9359	14	55,8
REEXP	0,94005 *	4	2,56373	12,2	68
TPAC	0,95938 *	5	1,47536	7	75
TPAMORT	0,63643 *	6	1,13399	5,4	80,4
TPBAIT	0,91088 *	7	1,06393	5,1	85,5
TPBAT	0,90162 *				
TPBEXP	0,88783 *				
TPBN	0,88783 *				
TPCC	0,94013 *				
TPCOINT	0,84045 *				
TPFA	0,92371 *				
TPFACP	0,87713 *				
TPGF	0,92162 *				
TPGP	0,83461 *				
TPIMP	0,70011 *				
TPINM	0,94085 *				
TPRP	0,93035 *				
VA	0,86619 *				
ATN	0,86693 *				

Los resultados obtenidos se muestran en el cuadro 73. Se retienen siete componentes, al igual que ocurría para 1993 y la varianza total explicada por los componentes cuyo valor propio es superior a uno supera el 85 por 100. Por tanto, el nivel de significación es adecuado, si bien algo menor que para la muestra en 1993.

En todas las variables la proporción de varianza explicada por los componentes retenido es superior al 50 por 100 a excepción de la productividad aparente del factor trabajo.

La matriz factorial rotada, cuadro 74, nos muestra las variables agrupadas en los distintos componentes, ayudándonos a la interpretación de los mismos. Los siete componentes obtenidos presentan muchas similitudes con los obtenidos para 1993, si bien existen algunas diferencias.

CUADRO 74: MATRIZ FACTORIAL ROTADA. 1992

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7
TPBAIT	0,92392	0,04493	-0,06194	0,06307	-0,04510	0,11030	0,18226
TPBAT	0,89686	0,12484	-0,01922	0,03811	-0,02023	0,10458	-0,26173
TPBN	0,86210	-0,01735	-0,04843	0,00206	-0,00107	0,36186	0,10497
TPBEEXP	0,86210	-0,01735	-0,04843	0,00206	-0,00107	0,36186	0,10497
TPIMP	0,80570	0,16962	0,05782	0,06009	-0,06034	0,02890	-0,10371
TPRP	0,09103	0,94426	-0,05004	0,06042	-0,08806	0,00937	-0,12822
TPFA	-0,10066	-0,93811	0,03197	-0,05965	0,07256	0,00810	0,15372
TPFACP	-0,08240	-0,89308	0,21662	-0,03110	0,08083	-0,01680	-0,13431
TPAC	-0,07978	-0,14369	0,95430	-0,06148	0,11269	0,03243	-0,06437
TPINM	0,05356	0,13466	-0,95203	-0,01158	-0,09303	-0,01062	0,06770
TPCC	-0,00427	0,64170	0,72166	-0,03153	0,03704	0,04559	0,05571
TPAMORT	-0,18844	0,18579	-0,52205	-0,03763	-0,19261	-0,17021	0,47579
VA	0,05107	0,05732	-0,04734	0,91102	-0,15422	0,06378	-0,01563
CIFN	-0,02355	-0,00735	0,01971	0,89804	0,28350	0,03742	-0,04774
ATN	0,10612	0,07900	-0,01793	0,89636	0,08690	-0,16209	0,10872
TPGP	-0,13722	0,14787	-0,09217	0,02469	-0,88548	-0,02202	0,01587
TPCOINT	-0,17359	-0,12322	0,19922	0,01480	0,82098	-0,23441	-0,16207
PROD	-0,08495	0,03249	0,01879	0,16098	0,55793	0,19150	0,02259
REEXP	0,39093	0,00739	0,06300	-0,04929	0,03017	0,88230	-0,03755
RE	0,41999	0,02565	0,08152	-0,02133	0,03658	0,85028	-0,02010
TPGF	0,06374	-0,16783	-0,09036	0,05299	-0,05267	0,01285	0,93567

El componente con mayor poder explicativo es el que agrupa las variables representativas de los márgenes y la tasa de participación de los impuestos, seguido de la estructura financiera y de la estructura económica, al igual que sucedía para 1993. Estos tres componentes explican más del 55 por 100 de la variabilidad contenida en los datos iniciales.

La estructura económica incorpora en 1992 la tasa de amortización, que en el análisis de 1993 estaba incluida en el componente 7. La tasa de amortización está inversamente relacionada con el componente poniendo de manifiesto que a mayor activo circulante, menor inmovilizado y consecuentemente menor amortización. La incorporación de esta variable en la estructura económica parece más coherente, desde una interpretación económica, que su agrupación junto a los gastos financieros.

El cuarto componente agrupa las variables representativas de la dimensión de la empresa, al igual que ocurría en 1993, y con un porcentaje de explicación de la varianza prácticamente igual.

El quinto componente corresponde a los consumos y el sexto a la rentabilidad económica, por lo que se invierte el orden en relación a 1993. Por tanto, en 1992, el componente consumos explica un porcentaje mayor de la varianza que en 1993. Ello parece lógico si tenemos en cuenta

que en 1992 los consumos intermedios y los gastos de personal crecieron, en general, a una mayor tasa que en 1993.

El último componente está formado por una sola variable, la tasa de participación de los gastos financieros.

Realizado el análisis de las variables independientes para 1992 y comprobado que los resultados obtenidos son muy semejantes a los de 1993, pasamos al análisis de la variable dependiente.

La realización del análisis cluster para 1992 lleva a la configuración de dos grupos de empresas claramente diferenciados, como ponen de manifiesto los centros de gravedad recogidos en el cuadro 75.

CUADRO 75: CENTROS DE CADA GRUPO. 1992

CLUSTER	VA/VP
1	0,6035
2	0,2246

En 1992, el cluster 1 agrupa a las empresas con mayor capacidad de generar valor añadido y el cluster 2 las de menor capacidad, al contrario que para 1993. El cluster 1 agrupa a 164 empresas y el cluster 2 recoge 394, produciéndose una diferencia de 34 empresas por grupo con respecto a 1993. En relación a la asignación sectorial de empresas en cada grupo, cabe destacar en 1992 una mayor participación de las empresas de otros servicios en el grupo de mayor valor añadido, mientras que las empresas comerciales disminuyen su participación en el grupo de menor valor añadido (cuadro 76).

CUADRO 76: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS CLUSTERS. 1992

SECTOR	CLUSTER 1		CLUSTER 2	
	Nº empresas	%	Nº empresas	%
AGRICULTUR-PESCA	3	1,83	11	2,79
INDUSTRIA	22	13,41	36	9,14
CONSTRUCCIÓN	18	10,98	30	7,61
COMERCIO	20	12,20	243	61,68
HOSTELERÍA	17	10,36	23	5,84
OTROS SERVICIOS	84	51,22	51	12,94
TOTAL	164	100	394	100

La distribución de la renta entre los distintos factores para cada uno de los grupos se recoge en el cuadro 77, manteniéndose el mismo comportamiento que para 1993.

CUADRO 77: DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN CADA CLUSTER. 1992

GRUPOS	AUTOF*/RG*	GP/RG	GF/RG	IMP/RG	DIV*/RG
CLUSTER 2 (Baja capacidad de generar VA)	19,88	56,31	17,60	4,79	1,42
CLUSTER 1 (Alta capacidad de generar VA)	15,96	72,61	7,69	2,80	0,94

Obtenidos los siete componentes, variables independientes, a través del análisis factorial y la variable dependiente con la técnica cluster, realizamos el análisis discriminante.

El cuadro 78 muestra el contraste univariante de igualdad de medias donde se observa como la dimensión, (FAC4_1), resulta no significativa, al tener la Lambda de Wilks más alta y la correspondiente F, al cambio, más baja. Este hecho confirma los resultados obtenidos para 1993, en cuanto a la dimensión.

CUADRO 78: CONTRASTE UNIVARIANTE DE IGUALDAD DE MEDIAS. 1992

Wilks' Lambda (U-statistic) and univariate F-ratio with 1 and 556 degrees of freedom				
Variable	Wilks' Lambda	F	Significance	Label
FAC1_1	0,97433	14,64860	0,0001	Márgenes
FAC2_1	0,97527	14,09600	0,0002	Estructura financiera
FAC3_1	0,95833	24,17520	0,0000	Estructura económica
FAC4_1	0,99850	0,83420	0,3615	Dimensión
FAC5_1	0,5177	517,97500	0,0000	Consumos
FAC6_1	0,97098	16,61790	0,0001	Rentabilidad económica
FAC7_1	0,96876	17,93100	0,0000	Gastos financieros

La seis variables restantes si discriminan, por lo que se rechaza la hipótesis de igualdad de medias de seis variables para los dos grupos de empresas. Al igual que para 1993, la variable consumos (FAC5_1) es la que más discrimina seguida de la estructura económica (FAC3_1) a la que se le había incorporado la tasa de amortización. A estos dos factores le sigue, en orden decreciente de discriminación, los gastos financieros (FAC7_1), la rentabilidad económica (FAC6_1), los márgenes (FAC1_1) y las estructura financiera (FAC2_1), alterándose, en este caso, el orden de discriminación resultante en 1993 entre estas cuatro variables si bien, la rentabilidad económica ocupa el mismo lugar.

Los resultados de aplicar el método "stepwise" para el cálculo de la función discriminante se recogen en el cuadro 79, donde no figura la dimensión.

CUADRO 79: TABLA RESUMEN DEL PROCESO ITERATIVO (stepwise). 1992

Step	Action		Vars in	Wilks'	Sig.	Label
	Entered	Removed		Lambda		
1	FAC5_1		1	0,51770	0,0000	Consumos
2	FAC3_1		2	0,47603	0,0000	Estructura económica
3	FAC7_1		3	0,44479	0,0000	Gastos financieros
4	FAC6_1		4	0,41577	0,0000	Rentabilidad económica
5	FAC1_1		5	0,39010	0,0000	Márgenes
6	FAC2_1		6	0,36538	0,0000	Estructura financiera

Asimismo los coeficientes discriminantes típicos (estandarizados) y los coeficientes de estructura se muestran en el cuadro 80, mostrando el orden de importancia de las variables discriminantes, comentado anteriormente.

CUADRO 80: COEFICIENTES TÍPICOS Y DE ESTRUCTURA DE LA FUNCIÓN DISCRIMINANTE. 1992

Standardized canonical discriminant function coefficients		Structur matrix: Pooled within-groups correlations between discriminating variables and canonical discriminant functions (Variables ordered by size of correlation within function)	
	Func 1		Func 1
FAC1_1	-0,32843	FAC5_1	0,73237
FAC2_1	-0,32249	FAC3_1	0,15822
FAC3_1	0,41499	FAC7_1	-0,13626
FAC5_1	1,03769	FAC6_1	-0,13118
FAC6_1	-0,34860	FAC1_1	-0,12316
FAC7_1	-0,36129	FAC2_1	-0,12082

Por último, los resultados de la clasificación se recogen en el cuadro 81, en el que se observa un porcentaje de aciertos en la clasificación de los grupos superior al de 1993, si bien, la diferencia de aciertos entre los grupos es más acentuada. Presenta un mayor porcentaje de aciertos, y por tanto una mayor homogeneidad, el grupo más numeroso, o lo que es lo mismo el de menor capacidad de generar valor añadido, al igual que para 1993.

CUADRO 81: RESULTADOS DE LA CLASIFICACIÓN. 1992

Actual Group	No. of Cases	Predicted Group Membership	
		1	2
Group 1	164	145 88,40%	19 11,60%
Group 2	394	5 1,30%	389 98,70%
Percent of "grouped" cases correctly classified:			95,70%
Classification processing summary			
558 (Unweighted) cases were processed.			
0 cases were excluded for missing or out-of-range group codes.			
558 (Unweighted) cases were used for printed output.			

En términos generales podemos decir que los resultados obtenidos en 1992 son muy similares a los obtenidos para 1992, lo que refuerza la validez de los mismos al mantenerse en el tiempo.

Conclusiones

A medida que el concepto de empresa ha ido evolucionando surge el reconocimiento de su responsabilidad social para los diversos agentes sociales relacionados con la misma (trabajadores, acreedores, clientes, accionistas, entorno, administraciones públicas, etc.) por lo que ésta debe tener en consideración su diversas necesidades y responder a sus demandas.

En los años sesenta es cuando realmente se aplica a la empresa la idea de responsabilidad social consecuencia de una serie de factores que podemos resumir en los siguientes:

- Mayor preocupación por el nivel y la calidad de vida y por tanto, por los efectos negativos que la actividad empresarial produce sobre el entorno. Las empresas en la búsqueda de su beneficio originan una serie de efectos externos que llevan a una divergencia entre beneficio individual y social.
- Nuevos planteamientos en el campo de la organización de empresas que suponen la separación entre propiedad y control y la mayor importancia del factor trabajo. Esto unido a las críticas al concepto de beneficio, implican el abandono del objetivo de maximización del beneficio como principal de la empresa y la aparición de múltiples objetivos, muchos de ellos de carácter social.
- Consideración de la empresa como una coalición de intereses que deben ser satisfechos por igual, por lo que la solución a los conflictos que se originan entre los distintos grupos lleva, en varias ocasiones, a priorizar objetivos sociales para llegar a un equilibrio entre las partes.

Surgen dos enfoques contrapuestos acerca de la responsabilidad social de la empresa. Un enfoque negativo que se opone a un incremento de la misma más allá de los aspectos económicos y un enfoque positivo que entiende que la empresa debe preocuparse por aspectos que van más allá del ejercicio de su función económica, considerando los efectos de su actividad sobre los distintos grupos que se relacionan con ella.

Nosotros entendemos la responsabilidad social como la actitud voluntaria de la empresa dirigida a satisfacer las demandas sociales de los distintos agentes relacionados con ella, derivados de los efectos que sobre los mismos provoca la actividad empresarial. En este sentido, somos partidarios de un enfoque favorable de la responsabilidad social de la empresa, donde se integren progresivamente en la planificación estratégica los objetivos individuales de los diferentes grupos que directa o indirectamente participan en la actividad económica, buscando un equilibrio

entre las funciones económicas y sociales, pues para tomar una medida de carácter social deben estudiarse sus consecuencias económico-financieras y viceversa.

No obstante, es difícil delimitar el ámbito de aplicación práctica de la responsabilidad social, siendo cada empresa la que defina para cada situación y para cada momento sus compromisos sociales en función del sistema de valores establecido. Si bien, de forma general y en función de que los demandantes de la misma sean agentes internos o externos a la empresa, podemos hablar de responsabilidades sociales internas y externas. A su vez, estas responsabilidades se pueden dividir en dos grupos, primer nivel y segundo nivel, considerando si son o no consecuencia directa de la actividad de la empresa.

En este sentido, una de las responsabilidades básicas de la empresa es la generación de riqueza, lo que permitirá atender las demandas sociales planteadas tanto desde el ámbito interno como externo a la misma, lo que convierte al valor añadido en una magnitud económica fundamental en el ámbito de la responsabilidad social.

La incorporación de los aspectos sociales a la empresa supone una reformulación del sistema informativo contable para adaptarse a las nuevas demandas de información. Se amplía el número de usuarios de la información contable, así como el contenido y la cantidad de información a suministrar.

Las aproximaciones de la contabilidad a la responsabilidad social se han realizado bajo tres enfoques diferentes. El enfoque del paradigma del beneficio verdadero, que sostiene que el objetivo de la contabilidad es identificar y medir la contribución social neta de la empresa, incluyendo las externalidades producidas por la misma. El enfoque del paradigma de la utilidad para la toma de decisiones, que justifica la contabilidad social por su utilidad para la toma de decisiones, principalmente cara a los accionistas y el enfoque del paradigma del informe sobre la responsabilidad social de la empresa. Este último enfoque argumenta como objetivo de la presentación de información de tipo social, el de ayudar a rendir cuentas y cumplir con la responsabilidad social de la empresa entendiendo que la información debe estar disponible sin cuestionarse el uso que se realice de ella.

En nuestra opinión, la incorporación de elementos de carácter social en el sistema informativo contable no se justifica bajo ningún paradigma de forma individual sino bajo la conjunción de los tres. La aceptación por parte de la empresa de la idea de responsabilidad social implica la comunicación de información social, si bien, entendemos que la misma debe ser útil para la toma de decisiones, no sólo cara a los inversores sino a otros agentes sociales como pueden ser trabajadores, clientes, Estado, etc. Por otra parte, aunque el planteamiento del beneficio verdadero nos parece adecuado desde una perspectiva social, entendemos que existen otras magnitudes, a caballo entre el beneficio económico y el beneficio verdadero, como puede

ser el valor añadido, que expresen también, de forma adecuada el carácter social del excedente empresarial.

En cuanto a la instrumentación de la información social, suelen distinguirse dos tipos de procedimientos; procedimientos contables y no contables. Los primeros incluyen las técnicas que intentan llevar a cabo una cuantificación de la realidad social en términos monetarios a través de los principios y normas contables clásicas. Los segundos se basan en la instrumentación de la información social a través de indicadores de la realidad social distintos a los datos contables. Además, existen instrumentos de comunicación de información social donde se pueden adoptar ambos tipos de procedimientos, como es el caso del balance social.

Nosotros centramos la investigación en los procedimientos contables, concretamente en la composición y distribución del valor añadido, no obstante prestamos atención especial al balance social por el importante desarrollo que ha tenido a nivel teórico, aunque la falta de criterios homogéneos en su presentación han planteado problemas en su aplicación práctica.

Los distintos trabajos empíricos realizados, tanto nacionales como extranjeros, ponen de manifiesto la poca comunicación de información social en las cuentas anuales, siendo otros estados de carácter voluntario los que incorporan información de este tipo, principalmente de personal y medio ambiente.

En nuestro país, se observa en los últimos años importantes esfuerzos para determinar el modo de que las cuentas anuales comuniquen información de tipo social. Si bien, la normativa contable española no ha establecido ningún estado contable en el que se refleje la responsabilidad social de la empresa. Solamente en la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, cuya elaboración es voluntaria para las empresas auditadas, aparece la magnitud valor añadido como reflejo de la riqueza generada por la empresa.

Con todo lo expuesto, la consecución de nuestro objetivo de trabajo, consistente en analizar la responsabilidad social de la empresa a través de la información contable, nos lleva a proponer un modelo económico-financiero de responsabilidad social basado en un estado de valor añadido (EVA) y en un conjunto de ratios expresivos de la productividad de los factores.

El EVA facilita la comprensión de la actividad empresarial en sus interdependencias con los diferentes grupos sociales y con la propia sociedad, es decir, muestra el papel de una compañía en la sociedad como una coalición de miembros (empleados, accionistas, acreedores, Estado, etc.). Además, este estado permite analizar las dos actividades que toda empresa lleva a cabo, productora de riqueza y distribuidora de rentas, a diferencia del beneficio que se centra en la actividad productiva. En este sentido, constituye un nexo de unión entre lo económico y lo social y por tanto, un instrumento de utilidad tanto en el análisis económico como en el análisis de la responsabilidad social de la empresa. Este planteamiento es una justificación a nuestra elección

de la magnitud valor añadido como forma de evaluar la responsabilidad social tomando como base la información contable.

Al no existir un estado de valor añadido normalizado proponemos uno tomando como referencia los conceptos de valor añadido utilizados por la Central de Balances del Banco de España y el Plan General de Contabilidad. La estructura del EVA propuesta sigue la metodología de la partida doble, con una primera parte que expresa la generación de valor añadido, mediante el método de sustracción y una segunda parte que recoge la distribución de este valor mediante la utilización del método de adición.

Está elaborado a partir de una clasificación de los gastos/costes atendiendo a la naturaleza del factor económico de la producción cuyas rentas o retribuciones representan dichos gastos/costes, lo que facilita su comparación con el valor añadido de la Contabilidad Nacional.

Asimismo, dicho estado muestra un valor añadido de la producción que entendemos adecuado desde una perspectiva social, principalmente cara a los trabajadores, ya que en cierto modo las retribuciones de los mismos están relacionadas con esta magnitud. Se presenta un valor añadido bruto, al considerar las amortizaciones y provisiones como parte integrante del mismo y por tanto como partícipe en su distribución, pues se adecua mejor al objetivo de nuestra investigación que un valor añadido neto.

Se distingue en el EVA el concepto de Valor Añadido de la Actividad y Valor Añadido Total, para diferenciar la renta obtenida por la propia actividad de la empresa del total de renta generado que incluye ingresos y gastos excepcionales así como rentas procedentes de otras empresas en forma de dividendos e intereses. Este Valor Añadido Total es el que se distribuye entre los distintos agentes implicados en la empresa: personal, acreedores, Estado, accionistas y propia empresa.

El modelo propuesto se aplicó a una muestra de empresas canarias, tanto en función del sector de actividad económica como de la dimensión, con el objeto de contrastar las hipótesis planteadas en la investigación. Posteriormente se utilizaron técnicas de análisis multivariante para validar los resultados obtenidos en la aplicación del modelo y avanzar algo más en el análisis de la responsabilidad social de la empresa, intentando establecer un perfil económico-financiero de las empresas en función de su distribución y generación de renta.

De la aplicación del modelo a la muestra de empresas, así como de la utilización complementaria de las técnicas de análisis multivariante se derivan las siguientes conclusiones:

Los resultados del análisis por sectores así como del análisis multivariante corroboran la primera hipótesis de trabajo: el sector constituye un factor diferenciador de las empresas en

función de los niveles de valor añadido. En general, las empresas de servicios, a excepción de comercio, se caracterizan por un mayor peso del valor añadido sobre la producción.

Las empresas comerciales tienen el menor porcentaje de participación del valor añadido debido a las características de su estructura productiva con elevados consumos intermedios que superan el 81 por 100 del valor de la producción. Los subsectores de hostelería y otros servicios son los que presentan participaciones relativas del valor añadido más elevadas consecuencia de la mayor importancia, en este tipo de actividades, del factor trabajo en relación al factor capital en el proceso productivo.

En cuanto a la segunda hipótesis, relativa a la existencia de una relación positiva entre dimensión y valor añadido, los resultados obtenidos contradicen dicha hipótesis así como las conclusiones de algunos trabajos empíricos (Maroto, 1993 e Instituto de Estudios Fiscales, 1995) en los que se obtuvo una relación directa entre ambas variables.

Como ya hemos argumentado, el valor añadido depende, en gran medida de los consumos intermedios, por lo que parece lógico pensar que las empresas grandes, consecuencia de las economías de escala, presentan menores consumos intermedios que las pequeñas. Sin embargo, esto no siempre se cumple, por lo que entendemos que la actividad económica así como el criterio elegido para medir la dimensión condiciona esta relación. Concretamente en Canarias, cuyo tejido empresarial se caracteriza por el predominio de las actividad comercial, la dimensión no parece incidir en la generación de un mayor valor añadido. Por tanto, a la vista de estos resultados sería conveniente ampliar la muestra de empresas para poder realizar una clasificación por tamaños dentro de cada actividad y repetir el análisis.

La tercera hipótesis planteada en la investigación establece la existencia de un perfil económico-financiero de las empresas en función de los niveles de valor añadido y consecuentemente de su distribución de renta. En este sentido, y después del estudio realizado entendemos que, si bien se pueden establecer determinados rasgos diferenciadores de las empresas canarias en función de sus niveles de valor añadido, lo que si queda claro es que las características económico-financieras de las empresas condicionan una determinada distribución de renta y por tanto inciden en la responsabilidad social de la empresa, al influir en la participación relativa de los distintos factores en la misma.

Considerada la incidencia del sector como una variable fundamental en la diferenciación de las empresa en función de los niveles de valor añadido y descartada la existencia de una relación positiva entre dimensión y valor añadido, las variables que en mayor medida diferencian a las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido son la participación relativa de los consumos intermedios y de los gastos de personal, lo cual es un resultado lógico. A medida que se incrementa la participación relativa de los consumos intermedios disminuye la capacidad de

generar valor añadido, por el contrario el aumento de la participación de los gastos de personal aumenta el valor añadido.

Se observa que las empresas con una mayor participación relativa de los gastos de personal son menos productivas, por lo que parece existir una relación negativa entre productividad y participación del factor trabajo en el proceso productivo y consecuentemente en el reparto de renta. Efectivamente, si atendemos al reparto de renta entre los distintos factores productivos se comprueba que las empresas más productivas presentan una menor participación del factor trabajo en la renta. Concretamente en el análisis discriminante el grupo de empresas de menor valor añadido, que es el de mayor productividad, tiene una participación en la renta del trabajo del 56 por 100 frente al 72 por 100 del otro grupo.

Por otra parte, de los resultados del análisis se desprende que las empresas más intensivas en capital no siempre son las que generan mayor valor añadido. Si bien, la actividad hotelera es intensiva en capital y genera altos niveles de valor añadido, las empresas industriales son más intensivas en capital que las de otros servicios y generan un menor valor añadido, al igual que las empresas grandes, que son más intensivas en capital que las pequeñas y no generan mayor valor añadido. Estos resultados pone de manifiesto la importancia de la relación entre el capital y el trabajo en el proceso productivo.

Por tanto, no podemos hablar de una relación negativa entre intensidad de capital y participación del factor trabajo en la renta pues depende de la importancia de este factor en relación al factor capital en el proceso productivo. En sectores o empresas en las que la participación del factor capital es más importante que la del trabajo se da esta relación, pero no en aquellos donde el trabajo es más importante.

El análisis discriminante pone de manifiesto que la estructura económica es un factor diferenciador de las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido. En un tejido empresarial como el canario, las empresas con bajos valores añadidos se caracterizan por una estructura económica con predominio del activo circulante sobre el inmovilizado. Ello condicionan una determinada distribución de renta en cuanto a la autofinanciación de mantenimiento, con un predominio de la participación de las provisiones en la renta frente a las amortizaciones.

La estructura financiera constituye también, un factor diferenciador de las empresas con distinta capacidad de generar valor añadido, caracterizando a las empresa de mayor valor añadido por unos mayores fondos propios y una menor financiación ajena en relación al resto. Son las empresas de menor valor añadido las más endeudadas y las que tienen un mayor coste de la deuda, lo que explica una mayor participación de los gastos financieros en el total de la renta de este grupo de empresas (18 por 100 frente al 7 por 100 de las empresas de mayor valor añadido). Por tanto, la estructura financiera condicionada la participación de los acreedores en el total de renta generado.

En cuanto a la relación entre rentabilidad y valor añadido no está claro que a mayor valor añadido mayor rentabilidad, por lo que hay que ser cautelosos. Los sectores con mayor valor añadido no son los más rentables, lo que confirma uno de los inconvenientes del estado de valor añadido, que es que el mismo puede alentar a los directivos a la maximización de esta magnitud. La maximización del valor añadido mediante la elaboración por la propia empresa de materiales necesarios para su proceso productivo en lugar de adquirirlos del exterior, aumenta el valor añadido al aumentar los gastos de personal, pero puede disminuir la rentabilidad si se están fabricando más caros que lo que cuesta adquirirlos del exterior.

En este sentido, las políticas de maximización del valor añadido deben orientarse a la reducción de costes en el consumo de materiales y servicios utilizados en la actividad productiva más que en la sustitución de adquisiciones externas por materiales elaborados por la propia empresa.

Por lo que se refiere a la parte de renta que las empresas destinan a dividendos hay que decir que ésta es muy reducida y que su comportamiento es bastante heterogéneo, no respondiendo en general a la buena o mala marcha de la economía, sino más bien, a las políticas internas de las empresas y a otros factores externos como son los incentivos fiscales a la inversión.

Asimismo, estos incentivos fiscales condicionan una baja participación de los impuestos y una elevada participación de la autofinanciación, principalmente de enriquecimiento, en el total de renta generado por las empresas. Estas características constituyen rasgos diferenciadores en cuanto al reparto de renta de las empresas canarias en relación al resto del territorio nacional. A ello hay que unir la menor participación en la renta de los acreedores en las empresas canarias, debido al menor endeudamiento con coste.

Por tanto, y de forma general podemos decir que las características económico-financieras de las distintas actividades económicas condicionan una determinada distribución de renta y por tanto inciden en la responsabilidad social de la empresa, al influir en la participación relativa de los distintos factores en la misma. En este sentido, los resultados de la investigación confirman la existencia de actividades más responsables que otras.

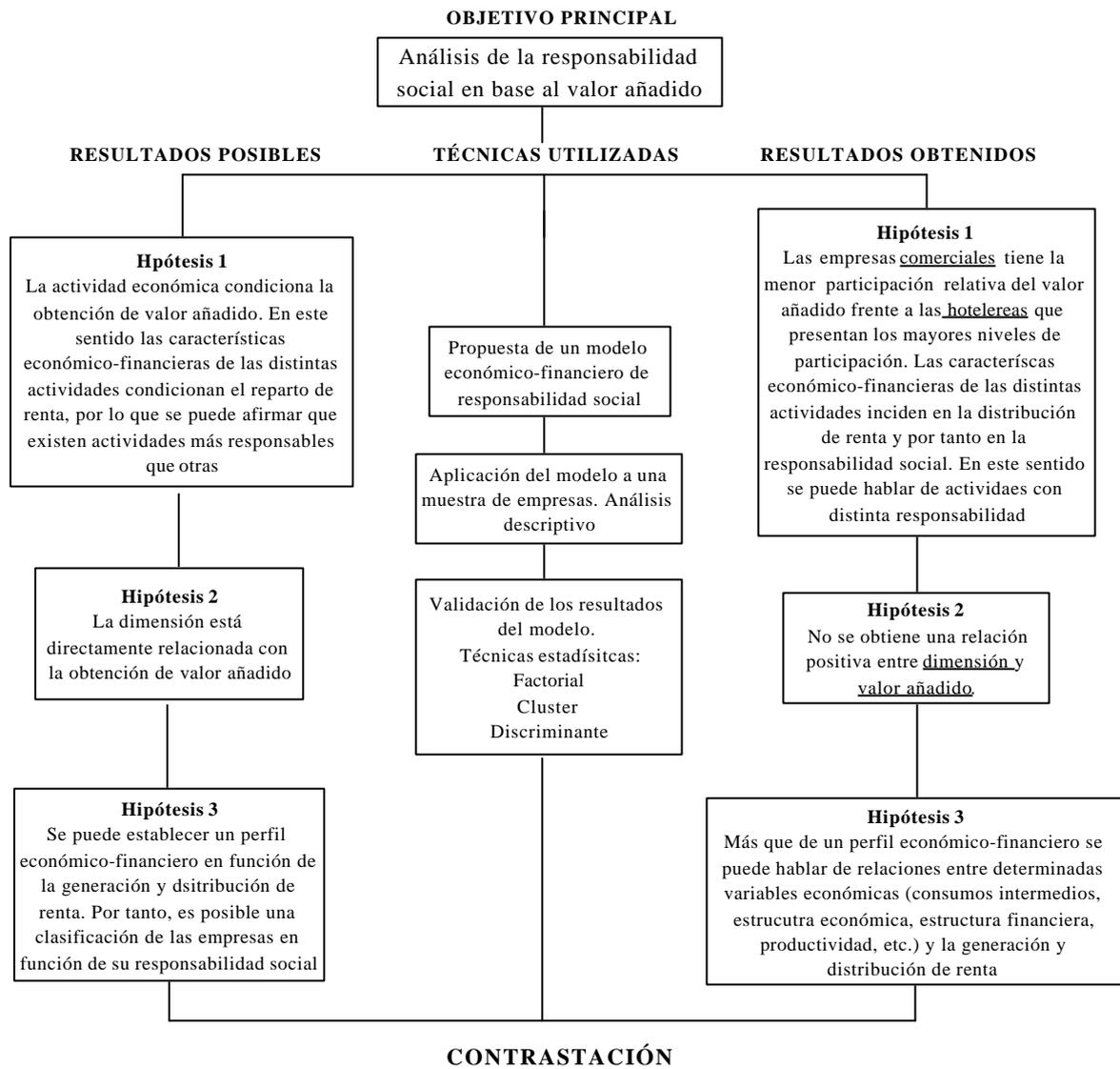
Si bien, en todas las actividades es el factor trabajo el que más parte de la renta se lleva, no cabe duda que en actividades como hostelería y otros servicios su participación es muy superior al resto. Es decir, podríamos afirmar que este tipo de actividades es más responsable con este factor si atendemos a la parte de renta que se lleva en relación al resto de los partícipes. En este sentido sería interesante conocer la composición de la renta que se destinada al factor trabajo, principalmente en lo que se refiere a gastos en formación, economatos, participación en beneficio etc.

No obstante, la aplicación del modelo a la muestra de empresas pone de manifiesto la existencia de otras variables, no estrictamente económico-financieras, que también influyen en la generación y distribución de renta, como pueden ser determinadas políticas estatales como por ejemplo los incentivos a la inversión o políticas internas a la empresa, como la elección entre mayor pago de dividendos o mayor autofinanciación.

En este sentido, sería interesante incorporar al análisis variables cualitativas que podrían obtenerse a partir de una encuesta. Como ejemplo de estas variables podríamos señalar las siguientes: información acerca de los estilos de dirección de la empresa, una mayor desagregación de los gastos en concepto de personal, formación de los empleados, incentivos fiscales a la inversión a los que se ha acogido la empresa, mayor detalle de las formas de financiación de las empresa, etc.

La figura 17 sintetiza el proceso empírico de la investigación.

FIGURA 17: PROCESO EMPÍRICO DE LA INVESTIGACIÓN



ANEXO

CUADRO 1: ESTADO DE EMPLEO PROPUESTO POR EL "CORPORATE REPORT"

- a) El número de empleados: media del período y cifra al comienzo y al final del mismo.*
- b) Explicación amplia de las razones de los cambios en el número de empleados.*
- c) Pirámide de edad y sexo de los empleados.*
- d) Distribución de funciones.*
- e) Localización geográfica de los centros con mayor número de empleados.*
- f) Instalaciones y locales de trabajo: enajenaciones y adquisiciones en el ejercicio.*
- g) Número de horas proyectadas y realmente trabajadas, con el mayor detalle posible de estos extremos entre los diferentes grupos de trabajadores.*
- h) Costes salariales incluidas participaciones en beneficios.*
- i) Costes y beneficios relacionados con fondos o sistemas de pensiones y capacidad de dichos sistemas para hacer frente a sus compromisos futuros.*
- j) Coste y número de horas invertidas en formación.*
- k) Nombre de los sindicatos reconocidos por la entidad a efectos de negociación colectiva.*
- l) Información acerca de la sanidad y seguridad en la empresa, incluyendo frecuencia y gravedad de enfermedades y accidentes laborales.*
- m) Ratios más significativos relativos al empleo.*

Fuente: Túa (1983, p. 801).

**CUADRO 2: INFORMACIÓN DEL PERSONAL
EN EL BALANCE SOCIAL DEL BANCO BILBAO.**

1. EMPLEO	1.1.-Plantilla global 1.2.-Categorías laborales y profesionales 1.3.-Edad y antigüedad 1.4.-Empleo femenino 1.5.-Formación básica del personal 1.6.-Dinámica del empleo
2. RETRIBUCIONES	2.1.- Gastos de personal 2.2.- Evolución de las retribuciones medias 2.3.-Atenciones y ventajas sociales
3. FORMACIÓN E INFORMACIÓN AL PERSONAL	3.1.- Formación profesional 3.2.- Información al personal
4. RELACIONES LABORALES	
5. CONDICIONES DE TRABAJO	5.1.- Medicina, higiene y accidentes de trabajo 5.2.- Seguridad y condiciones físicas en el trabajo
6. DISFUCIONES EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD LABORAL	6.1.- Conflictos laborales 6.2.- Absentismo
7. PRODUCTIVIDAD	

Fuente: Balance Social de 1978 del Banco de Bilbao.

**CUADRO 3:
INDICADORES DE PERSONAL EN EL BALANCE SOCIAL DEL BANCO DE BILBAO**

$\frac{\text{Seguros sociales y pensiones}}{\text{Retribuciones brutas}} \%$	$\frac{\text{Atenciones sociales voluntarias}}{\text{Retribuciones brutas}} \%$
$\frac{\text{Total beneficiarios de formación interna}}{\text{Plantilla media}} \%$	$\frac{\text{Horas de formación interna}}{\text{Total horas trabajadas}} \%$
$\frac{\text{Beneficiarios de actos medicos}}{\text{Plantilla media}} \%$	$\frac{\text{Horas perdidas por conflictos laborales}}{\text{Total horas trabajadas}} \%$

Fuente: Balance Social de 1978 del Banco de Bilbao.

CUADRO 4:
INDICADORES PROPUESTOS POR PARRA LUNA EN SU MODELO DE BALANCE SOCIAL

- 1.- Valor **salud**
 - 10.- Dimensión FINES
 - 100.- *Duración de vida*
Edad media de los fallecidos (incluidos jubilados)
 - 101.- *Calidad de vida*
Días de trabajo perdidos por enfermedad o accidente / Total personal.
 - 11.- Dimensión MEDIOS
 - 110.- *Chequeos médicos*
Número de chequeos / Total personal
 - 111.- *Personal sanitario*
Personal médico y paramédico / Total personal
 - 112.- *Cursos sanitarios*
Personas asistentes / Total personal
 - 12.- Indicadores SUBJETIVOS (encuesta)
 - 120.- *Opinión del personal sobre el estado sanitario general en la empresa*
- 2.- Valor **riqueza material**
 - 22.- Nivel de PERSONAL
 - 220.- *Salario medio*
Total importe nómina / Total personal
 - 221.- *Vivienda*
m² / Vivienda
 - 24.- Indicadores SUBJETIVOS (encuesta)
 - 241.- *Grado de satisfacción del personal con los emolumentos percibidos*
- 3.- Valor **seguridad**
 - 30.- Dimensión SEGURIDAD FUNCIONAL
 - 300.- *Accidentes*
Número de accidentes / Total personal
 - 32.- Dimensión SEGURIDAD PERSONAL
 - 320.- *Despidos*
Personal despedido / Total personal
 - 321.- *Pensiones de jubilación*
Importe pensión media /Salario medio
 - 322.- *Antigüedad del personal*
Número de años de promedio
 - 33.- Indicadores SUBJETIVOS
 - 330.- *Expectativas futuras de los trabajadores de la empresa.*
- 4.- Valor **conocimiento**
 - 40.- Nivel de EDUCACIÓN
 - 400.- *Analfabetismo*
Número de analfabetos /Total personal
 - 401.- *Sólo estudios primarios*
Número de personas con sólo certificado de estudios primarios / Total personal
 - 402.- *Sólo formación profesional*
Número de personas con sólo título de formación profesional /Total personal
 - 403.- *Sólo estudios medios*
Número de personas con sólo certificado de estudios medios / Total personal
 - 404.- *Estudios universitarios*

- Número de personas con título universitario / Total personal
- 42.- Formación CONTINUA
 - 420.- *Cursos de alfabetización*
Personal participante / Total personal
 - 421.- *Cursos de readaptación profesional*
Personal participante / Total personal
 - 422.- *Cursos de formación cultural de adultos*
Personal participante / Total personal
 - 423.- *Formación superior*
Personal participante / Total personal
 - 43.- Indicadores SUBJETIVOS (encuesta)
 - 430.- *Opinión sobre la formación por la empresa*
 - 7.- Valor **conservación de la naturaleza.**
 - 70.- En la EMPRESA.
 - 700. *Zonas ajardinadas.*
m² superficie verde / m² superficie total.
 - 701. *Niveles de ruido*
Número de decibelios medidos
 - 702. *Iluminación*
Número de unidades "luz" en el local peor iluminado / 5.000
 - 703. *Temperatura*
 - 704. *Humedad*
 - 71.- En el EXTERIOR.
 - 710. *Contaminación del aire.*
 - 711. *Contaminación del agua.*
 - 712. *Contaminación de ruidos*
 - 72.- Indicadores SUBJETIVOS.
 - 720. *Opinión sobre condiciones ambientales en la empresa.*
 - 721. *Opinión sobre el grado de contaminación del exterior.*

CUADRO 5 : NOMENCLATURA DEL BALANCE SOCIAL FRANCÉS

1. EMPLEO	2. REMUNERACIÓN Y CARGAS ACCESORIAS	3. CONDICIONES DE HIGIENE Y SEGURIDAD
1.1.- Efectivos. 1.2.- Trabajadores exteriores 1.3.- Contratación en el año 1.4.- Bajas 1.5.- Promoción. 1.6.- Paro 1.7.- Disminuidos físicos 1.8.- Absentismo	2.1.- Montante de las remuneraciones. 2.2.- Jerarquía de las remuneraciones. 2.3.- Modo de calcular las remuneraciones 2.4.- Cargas accesorias 2.5.- Carga salarial global. 2.6.- Participación financiera de los asalariados	3.1.- Accidentes de trabajo 3.2.- Reparto de accidentes por los elementos materiales causantes. 3.3.- Enfermedades profesionales 3.4.- Comité de higiene y seguridad 3.5.- Gastos en materia de higiene y seguridad.

4. OTRAS CONDICIONES DE TRABAJO	5. FORMACIÓN	6. RELACIONES PROFESIONALES	7. OTRAS CONDICIONES DE VIDA RELATIVAS A LA EMPRESA
4.1.- Duración y ordenación de tiempo de trabajo. 4.2.- Organización y contenido del trabajo. 4.3.- Condiciones físicas del trabajo. 4.4.- Transformación de la organización del trabajo. 4.5.- Gastos de mejora de las condiciones de trabajo. 4.6.- Medicina laboral. 4.7.- Trabajadores inadaptados.	5.1.- Formación profesional continua. 5.2.- Vacaciones por formación. 5.3.- Aprendizaje.	6.1.- Representantes del personal. 6.2.- Información y comunicación. 6.3.- Diferencias concernientes a la aplicación del Derecho de Trabajo.	7.1.- Obras sociales. 7.2.- Otras cargas sociales.

Fuente: Decreto nº 77-1.354 de 8 de diciembre de 1977 recogido en Muñoz Colomina (1987, pp. 296-303).

CUADRO 6: CUANTIFICACIÓN DE LOS INDICADORES DEL BALANCE SOCIAL FRANCÉS**5.- FORMACIÓN.****5.1.- Formación profesional continuada:**

- Porcentaje de la masa salarial dedicado a la formación continua.
- Montante consagrado a la formación continua, formación interna, formación efectuada en aplicación de convenios, desembolsos para ayudas de formación, etc.
- Número de participantes.
- Número de horas de los cursillos:
 - Remuneradas
 - No remuneradas.
- Enumeración por tipo de cursillos, adaptación, formación profesional, perfeccionamiento de conocimientos, etc.

5.2.- Vacaciones para formación:

- Trabajadores que se benefician de un permiso remunerado para formación.
- Trabajadores que se benefician de un permiso no remunerado para formación.
- Trabajadores a los que no se les concede permiso para un curso de formación.

5.3.- Aprendizaje:

- Número de contratos de aprendizaje concluido durante el año.

Fuente: Decreto nº 77-1.354 de 8 de diciembre de 1977 recogido en Muñoz Colomina (1987, pp. 296-303).

CUADRO 7: REPRESENTACIÓN SINÓPTICA DE LA NOMENCLATURA GENERAL

DEL BALANCE SOCIAL DE CHEVALIER

1.- Ordenación de tiempo de trabajo (jornada y horario).	2.- Ordenación de espacio ("Urbanismo de la empresa").	3.- Las condiciones de trabajo.	4.- Política de remuneraciones.
1.1.- El contenido del tiempo relacionado con la empresa. 1.2.- Los sistemas de colaboración. 1.3.- El cuadro anual de presencias. 1.4.- Jornada mensual, semanal y diaria. 1.5.- Las bajas de personal.	2.1.- La arquitectura de la empresa en su entorno. 2.2.- La empresa y los medios de comunicación. 2.3.- La utilización del espacio de la empresa. 2.4.- Disposición de los locales internos de la empresa.	3.1.- Las condiciones de seguridad. 3.2.- Las condiciones de higiene. 3.3.- Las condiciones de equilibrio psico-fisiológico. 3.4.- Las condiciones de enriquecimiento profesional.	4.1.- El reparto de las rentas de la empresa. 4.2.- El cálculo de las remuneraciones. 4.3.- El abanico salarial. 4.4.- El reparto de los beneficios de la empresa.

5.- Actitud de la empresa ante los grupos y las organizaciones.	6.- Política de personal (Actitud hacia la persona).	7.- El poder en la empresa	8.- La actitud de la empresa y sus consecuencias sobre la sociedad.	9.- Las orientaciones de la empresa y su papel en la sociedad.
5.1.- El puesto de los grupos en el funcionamiento de la empresa. 5.2.- Las relaciones de la empresa con los sindicatos. 5.3.- Las relaciones de la empresa con los organismos profesionales. 5.4.- Las relaciones de la empresa con los otros órganos de representación social.	6.1.- El reclutamiento de personal. 6.2.- La acogida del personal. 6.3.- El sistema de valoración en la empresa. 6.4.- La orientación y definición de funciones en la empresa. 6.5.- La formación del personal. 6.6.- La expresión de la personalidad en la empresa. 6.7.- La realización del personal en su trabajo.	7.1.- Las condiciones de poder en la empresa. 7.2.- El sistema de información. 7.3.- La decisión en la empresa. 7.4.- La estructura y la regulación de las relaciones en la empresa.	8.1.- La actividad de la empresa y el nivel de empleo. 8.2.- La vida de la empresa y la estructura de empleo. 8.3.- La empresa y el nivel de rentas. 8.4.- La producción de la empresa y el entorno. 8.5.- La empresa y la investigación 8.6.- La aportación de bs. y ss. hacia los consumidores. 8.7.- Efecto de los bs. y ss. aportados hacia los consumidores	9.1.- La elección de las actividades 9.2.- La elección de las implantaciones. 9.3.- La estrategias en relación con los interlocutores económicos 9.4.- El papel sanitario y socio-cultural de la empresa. 9.5.- El papel socio-político de la empresa.

Fuente: Chevalier (1977, pp. 82-83).

CUADRO 8:

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA POR RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	Nº empres	%
01. AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y ACTIVIDADES DE LOS SERVICIOS RELACIONADOS CON LAS MISMAS	14	2,51
15. INDUSTRIA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS	15	2,69
16. INDUSTRIA DEL TABACO	1	0,18
18. INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN Y DE LA PELETERÍA	1	0,18
20. INDUSTRIA DE LA MADERA Y EL CORCHO, EXCEPTO MUEBLES; CESTERÍA Y ESPARTERÍA	3	0,54
21. INDUSTRIA DEL PAPEL	1	0,18
22. EDICIÓN, ARTES GRÁFICAS Y REPRODUCCIÓN DE SOPORTES GRABADOS	10	1,79
24. INDUSTRIA QUÍMICA.	4	0,72
25. FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y MATERIALES PLÁSTICOS	1	0,18
26. FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS.	9	1,61
28. FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO	3	0,54
29. INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO MECÁNICO.	1	0,18
31. FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	1	0,18
35. FABRICACIÓN DE OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE.	1	0,18
36. FABRICACIÓN DE MUEBLES; OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	5	0,90
41. CAPTACIÓN, DEPURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE AGUA.	2	0,36
45. CONSTRUCCIÓN.	48	8,60
50. VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, MOTOCICLETAS Y CICLOMOTORES; VENTA AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES PARA VEHÍCULOS.	39	6,99
51. COMERCIO AL POR MAYOR E INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS.	118	21,15
52. COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO EL COMERCIO DE VEHÍCULOS DE MOTOR, MOTOCICLETAS Y CICLOMOTORES; REPARACIÓN DE EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMÉSTICOS.	106	19,00
55. HOSTELERÍA.	40	7,17
60. TRANSPORTE TERRESTRE; TRANSPORTE POR TUBERÍAS	13	2,33
61. TRANSPORTE MARÍTIMO, DE CABOTAJE Y POR VÍAS DE NAVEGACIÓN INTERIORES.	2	0,36
63. ACTIVIDADES ANEXAS A LOS TRANSPORTES: ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE VIAJE.	18	3,23
67. ACTIVIDADES AUXILIARES A LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.	3	0,54
70. ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	23	4,12
71. ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO SIN OPERARIO, DE EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMÉSTICOS.	11	1,97
72. ACTIVIDADES INFORMÁTICAS.	3	0,54
74. OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES.	35	6,27
80. EDUCACIÓN.	3	0,54
85. ACTIVIDADES SANITARIAS Y VETERINARIAS, SERVICIOS SOCIALES.	15	2,69
90. ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO PÚBLICO.	1	0,18
92. ACTIVIDADES RECREATIVAS, CULTURALES Y DEPORTIVAS.	5	0,90
93. ACTIVIDADES DIVERSAS DE SERVICIOS PERSONALES	3	0,54
TOTAL	558	100

Fuente: Central de Balances de la Universidad de La Laguna y CNAE de 1993.

CUADRO 9

BALANCE SECTORES. Estructura porcentual. 1991.							
	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
Inmovilizado	40,16	53,34	41,91	34,08	33,06	75,64	42,17
<i>Gastos de establecimiento</i>	0,17	0,01	0,12	0,07	0,16	0,03	0,47
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	2,45	0,00	2,59	3,03	2,94	1,15	2,52
<i>Inmovilizado material</i>	81,11	99,43	81,13	69,90	77,46	90,67	83,61
<i>Inmovilizado financiero</i>	16,27	0,56	16,16	27,00	19,43	8,15	13,41
Gtos. distribuir varios ejerc.	0,91	0,15	0,38	0,93	0,26	0,47	3,95
Activo circulante	58,93	46,51	57,71	64,99	66,68	23,89	53,88
<i>Existencias</i>	32,17	40,60	19,41	36,68	39,88	9,54	15,82
<i>Deudores</i>	47,72	43,95	56,59	48,34	40,73	61,19	63,02
<i>Invers. financ. temporales</i>	9,32	0,86	12,87	6,51	9,46	15,31	6,41
<i>Tesorería</i>	10,19	14,42	10,65	8,45	9,67	13,62	11,97
<i>Ajustes periodificación</i>	0,60	0,17	0,48	0,02	0,26	0,35	2,78
ACTIVO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Fondos propios	48,48	37,54	60,37	43,15	43,77	67,07	45,26
Ingresos a distribuir	0,31	0,30	0,46	0,45	0,26	0,33	0,22
Prov. para riesgos y gastos	0,35	0,31	1,17	0,09	0,17	0,42	0,27
Acreedores a largo plazo	8,95	7,02	6,39	9,03	7,71	11,18	14,35
Acreedores a corto plazo	41,91	54,83	31,62	47,28	48,09	21,00	39,89
PASIVO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 10

BALANCE SECTORES . Estructura porcentual. 1992.							
	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
Inmovilizado	41,73	48,64	45,64	32,03	34,81	77,53	44,40
<i>Gastos de establecimiento</i>	0,12	0,01	0,08	0,07	0,13	0,05	0,23
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	2,99	0,26	3,13	3,77	3,26	1,31	3,85
<i>Inmovilizado material</i>	79,33	98,16	70,12	74,54	79,26	87,50	80,84
<i>Inmovilizado financiero</i>	17,56	1,56	26,67	21,63	17,34	11,15	15,09
Gtos. distribuir varios ejerc.	0,42	0,08	0,46	1,20	0,24	0,50	0,42
Activo circulante	57,85	51,28	53,91	66,77	64,95	21,97	55,18
<i>Existencias</i>	31,43	24,93	18,52	36,79	39,65	9,41	15,00
<i>Deudores</i>	49,25	59,49	57,86	48,90	42,48	66,71	61,04
<i>Invers. financ. temporales</i>	9,15	0,80	14,05	7,73	8,11	8,81	10,23
<i>Tesorería</i>	9,81	14,77	9,26	6,37	9,58	14,80	12,42
<i>Ajustes periodificación</i>	0,37	0,00	0,31	0,21	0,18	0,27	1,31
ACTIVO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Fondos propios	48,18	40,71	58,44	42,38	44,27	65,48	44,63
Ingresos a distribuir	0,40	0,31	0,33	0,58	0,26	1,21	0,30
Prov. para riesgos y gastos	0,48	0,27	1,03	0,09	0,12	2,33	0,23
Acreeedores a largo plazo	9,53	4,33	7,98	15,45	7,90	9,81	12,65
Acreeedores a corto plazo	41,41	54,38	32,23	41,49	47,45	21,18	42,18
PASIVO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.CBUL.

CUADRO 11

BALANCE SECTORES. Estructura porcentual. 1993.							
	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
Inmovilizado	41,72	50,57	41,83	30,32	37,10	76,60	43,30
<i>Gastos de establecimiento</i>	0,12	0,00	0,21	0,13	0,12	0,04	0,13
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	2,88	0,21	3,41	2,87	2,95	1,77	3,65
<i>Inmovilizado material</i>	79,43	95,48	69,64	73,14	79,56	88,81	80,43
<i>Inmovilizado financiero</i>	17,57	4,30	26,74	23,86	17,38	9,37	15,80
Gtos. distribuir varios ejerc.	0,27	0,03	0,35	0,40	0,21	0,13	0,40
Activo circulante	58,01	49,40	57,82	69,28	62,69	23,27	56,30
<i>Existencias</i>	30,48	19,83	18,52	39,74	38,24	9,98	13,03
<i>Deudores</i>	47,75	66,15	55,55	47,23	40,85	51,97	61,59
<i>Invers. financ. temporales</i>	12,66	6,30	16,26	8,35	12,87	21,46	10,52
<i>Tesorería</i>	8,93	6,59	9,40	4,57	7,91	16,31	14,62
<i>Ajustes periodificación</i>	0,19	1,12	0,27	0,11	0,14	0,27	0,23
ACTIVO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Fondos propios	47,67	41,21	58,01	39,79	43,72	65,90	45,27
Ingresos a distribuir	0,64	1,11	0,75	0,36	0,27	0,55	1,92
Prov. para riesgos y gastos	0,36	0,26	0,90	0,07	0,16	0,53	0,53
Acreeedores a largo plazo	10,31	3,71	7,46	12,03	11,02	7,44	12,20
Acreeedores a corto plazo	41,03	53,71	32,88	47,76	44,82	25,58	40,08
PASIVO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.CBUL.

CUADRO 12

BALANCE SECTORES. Tasas de variación. 1991-93.

	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
Inmovilizado	18,47	15,01	20,83	10,04	24,26	8,35	17,96
<i>Gastos de establecimiento</i>	-15,62	-18,18	114,09	106,13	-10,59	57,13	-67,63
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	39,04	---	59,08	4,23	24,50	67,13	71,01
<i>Inmovilizado material</i>	16,01	10,45	3,72	15,15	27,63	6,12	13,48
<i>Inmovilizado financiero</i>	27,97	777,64	99,97	-2,77	11,11	24,64	39,00
Gtos. distribuir varios ejerc.	-65,95	-75,48	10,78	-46,61	-11,36	-69,97	-88,39
Activo circulante	12,26	28,86	21,27	31,85	4,12	4,22	20,07
<i>Existencias</i>	6,37	-37,05	15,69	42,85	-0,16	9,04	-1,08
<i>Deudores</i>	12,33	93,96	19,04	28,83	4,42	-11,47	17,35
<i>Invers. financ. temporales</i>	52,45	841,08	53,24	68,98	41,59	46,08	97,04
<i>Tesorería</i>	-1,60	-41,10	7,08	-28,63	-14,87	24,81	46,72
<i>Ajustes periodificación</i>	-65,46	753,51	-32,05	619,77	-44,97	-17,14	-90,03
ACTIVO	14,04	21,32	21,05	23,68	10,74	6,99	14,90
Fondos propios	12,14	33,19	16,32	14,04	10,63	5,12	14,92
Ingresos a distribuir	133,13	346,97	97,40	-1,66	13,68	78,81	886,43
Prov. para riesgos y gastos	16,05	0,64	-6,57	-4,96	5,37	33,99	127,12
Acreeedores a largo plazo	31,46	-35,91	41,34	64,81	58,35	-28,79	-2,33
Acreeedores a corto plazo	11,63	18,85	25,89	24,93	3,21	30,34	15,47
PASIVO	14,04	21,32	21,05	23,68	10,74	6,99	14,90

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 13

PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA. SECTORES. Estructura porcentual. 1991.

	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
<i>Valor de la producción</i>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Consumos intermedios</i>	72,70	87,22	62,88	58,38	81,35	49,13	55,00
VALOR AÑADIDO	27,30	12,78	37,12	41,62	18,65	50,87	45,00
<i>Gastos de personal</i>	16,64	7,99	21,50	26,89	9,65	38,32	32,94
RTDO. ECON. BRUTO EXPLOT.	10,67	4,79	15,62	14,73	8,99	12,55	12,07
<i>Amortiz. y provisiones de explot.</i>	2,50	0,75	3,47	4,11	1,54	5,70	4,36
RTDO. ECONOM. NETO	8,17	4,04	12,15	10,63	7,45	6,85	7,71
<i>Gastos financieros</i>	3,70	2,33	3,83	4,06	3,68	2,76	4,25
<i>Ingresos financieros</i>	1,70	0,25	1,82	3,52	1,48	1,85	1,96
RTDO. ACTIVID. ORDINARIAS	6,17	1,96	10,14	10,08	5,26	5,93	5,41
<i>Otros ingresos netos*</i>	0,75	1,42	0,38	1,56	0,36	5,12	0,48
RTDO. ANTES DE IMPUESTOS	6,92	3,38	10,52	11,64	5,62	11,05	5,89
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	0,75	0,48	1,21	0,62	0,69	0,88	0,63
RESULTADO NETO TOTAL	6,17	2,91	9,31	11,02	4,92	10,18	5,27

* Recoge las partidas que componen el resultado extraordinario.

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 14

PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA. SECTORES. Estructura porcentual. 1992.

	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
<i>Valor de la producción</i>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Consumos intermedios</i>	74,01	89,09	63,62	62,61	83,10	49,82	54,32
VALOR AÑADIDO	25,99	10,91	36,38	37,39	16,90	50,18	45,68
<i>Gastos de personal</i>	17,50	7,19	22,56	28,09	10,17	39,02	34,55
RTDO. ECON. BRUTO EXPLOT.	8,49	3,72	13,82	9,31	6,73	11,16	11,13
<i>Amortiz. y provisiones de explot.</i>	2,76	1,26	4,06	4,10	1,76	6,22	4,29
RTDO. ECONOM. NETO	5,74	2,45	9,75	5,20	4,97	4,94	6,84
<i>Gastos financieros</i>	3,81	1,50	3,48	4,55	3,95	3,33	3,93
<i>Ingresos financieros</i>	1,68	0,46	1,91	3,31	1,52	2,06	1,56
RTDO. ACTIVIDAD. ORDINARIAS	3,61	1,41	8,18	3,96	2,54	3,67	4,46
<i>Otros ingresos netos</i>	0,20	1,15	-0,08	0,50	0,13	0,27	0,40
RTDO. ANTES DE IMPUESTOS	3,81	2,56	8,10	4,46	2,67	3,95	4,87
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	1,12	0,76	2,42	1,25	0,83	1,75	0,89
RESULTADO NETO TOTAL	2,70	1,80	5,68	3,21	1,83	2,20	3,97

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 15

PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA. SECTORES. Estructura porcentual. 1993.

	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
<i>Valor de la producción</i>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Consumos intermedios</i>	72,60	84,49	64,39	57,14	82,57	50,85	52,97
VALOR AÑADIDO	27,40	15,51	35,61	42,86	17,43	49,15	47,03
<i>Gastos de personal</i>	18,75	10,62	23,03	30,43	10,95	36,12	35,89
RTDO. ECON. BRUTO EXPLOT.	8,65	4,90	12,58	12,42	6,48	13,03	11,13
<i>Amortiz. y provisiones de explot.</i>	3,23	1,19	4,40	5,81	1,97	6,78	5,03
RTDO. ECONOM. NETO	5,42	3,70	8,18	6,61	4,51	6,25	6,10
<i>Gastos financieros</i>	3,95	3,05	3,46	5,74	4,12	3,07	3,45
<i>Ingresos financieros</i>	1,66	0,92	1,94	2,76	1,49	1,89	1,69
RTDO. ACTIVIDAD. ORDINARIAS	3,14	1,58	6,66	3,63	1,88	5,07	4,34
<i>Otros ingresos netos</i>	0,48	0,30	0,39	1,89	0,32	0,36	0,73
RTDO. ANTES DE IMPUESTOS	3,62	1,87	7,05	5,52	2,19	5,43	5,07
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	1,12	0,53	2,37	1,11	0,79	1,88	1,13
RESULTADO NETO TOTAL	2,50	1,35	4,69	4,41	1,40	3,55	3,94

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 16

PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA. SECTORES. Tasas de variación. 1991-93.

	AGREG.	AGRIC.	INDUST.	CONST.	COMER.	HOST.	O.SERV.
<i>Valor de la producción</i>	3,89	-13,40	4,17	-1,14	0,70	15,44	21,33
<i>Consumos intermedios</i>	3,74	-16,12	6,67	-3,24	2,21	19,48	16,86
VALOR AÑADIDO	4,27	5,15	-0,07	1,81	-5,88	11,53	26,78
<i>Gastos de personal</i>	17,08	15,11	11,56	11,91	14,21	8,81	32,21
RTDO. ECON. BRUTO EXPLOT.	-15,71	-11,46	-16,09	-16,62	-27,45	19,87	11,95
<i>Amortiz. y provisiones de explot.</i>	34,19	38,49	32,19	39,99	28,92	37,38	40,14
RTDO. ECONOM. NETO	-31,00	-20,67	-29,86	-38,50	-39,09	5,30	-3,99
<i>Gastos financieros</i>	10,95	13,44	-5,99	39,63	12,81	28,20	-1,63
<i>Ingresos financieros</i>	1,59	222,02	10,69	-22,40	0,91	18,28	4,95
RTDO. ACTIVIDAD. ORDINARIAS	-47,18	-30,48	-31,59	-64,40	-64,10	-1,32	-2,61
<i>Otros ingresos netos</i>	-32,92	-81,98	8,99	19,80	-11,03	-91,89	82,43
RTDO. ANTES DE IMPUESTOS	-45,63	-52,09	-30,14	-53,11	-60,72	-43,27	4,36
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	54,88	-4,80	103,16	77,54	14,62	146,98	117,36
RESULTADO NETO TOTAL	-57,88	-59,87	-47,53	-60,45	-71,33	-59,68	-9,13

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 17

BALANCE DIMENSIÓN. Estructura porcentual y tasas de variación (1991-93).

	GRANDES				PEQUEÑAS			
	Estructura porcentual			Variac.	Estructura porcentual			Variac.
	1991	1992	1993	91-93	1991	1992	1993	91-93
Inmovilizado	44,24	47,41	45,19	16,22	38,29	38,95	39,72	20,11
<i>Gastos de establecimiento</i>	0,07	0,07	0,03	-55,14	0,28	0,18	0,21	-8,13
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	0,65	0,78	0,73	30,80	4,12	5,24	5,15	50,12
<i>Inmovilizado material</i>	84,09	82,02	80,84	11,73	82,87	81,83	82,72	19,89
<i>Inmovilizado financiero</i>	15,20	17,13	18,41	40,78	12,74	12,75	11,92	12,43
Gtos. distribuir varios ejerc.	1,56	0,24	0,18	-86,86	0,46	0,62	0,34	-13,32
Activo circulante	54,21	52,35	54,63	14,65	61,26	60,43	59,94	13,31
<i>Existencias</i>	31,52	30,00	27,10	-1,42	30,00	29,01	29,27	10,54
<i>Deudores</i>	41,95	42,45	42,51	16,16	52,29	55,33	53,10	15,05
<i>Invers. financ. temporales</i>	16,74	17,44	22,11	51,40	5,44	5,08	7,63	59,00
<i>Tesorería</i>	8,67	9,60	8,10	7,05	11,93	10,26	9,78	-7,16
<i>Ajustes periodificación</i>	1,11	0,50	0,17	-81,93	0,33	0,33	0,22	-24,11
ACTIVO	100,00	100,00	100,00	13,76	100,00	100,00	100,00	15,79
Fondos propios	53,34	55,23	53,25	13,59	44,37	43,07	42,61	11,20
Ingresos a distribuir	0,33	0,24	0,36	23,51	0,23	0,51	0,94	365,21
Prov. para riesgos y gastos	0,15	0,21	0,22	64,90	0,61	0,81	0,54	2,06
Acreeedores a largo plazo	9,14	8,27	8,84	10,09	9,71	10,57	11,68	39,35
Acreeedores a corto plazo	37,05	36,05	37,33	14,63	45,08	45,04	44,23	13,60
PASIVO	100,00	100,00	100,00	13,76	100,00	100,00	100,00	15,79

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 18

PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA. DIMENSIÓN. Estructura porcentual y tasas de variación.

	GRANDES				PEQUEÑAS			
	Estructura porcentual			Variac.	Estructura porcentual			Variac.
	1991	1992	1993	91-93	1991	1992	1993	91-93
<i>Valor de la producción</i>	100,00	100,00	100,00	1,97	100,00	100,00	100,00	6,00
<i>Consumos intermedios</i>	71,37	72,57	72,64	3,78	73,05	74,18	72,49	5,19
VALOR AÑADIDO	28,63	27,43	27,36	-2,54	26,95	25,82	27,51	8,21
<i>Gastos de personal</i>	14,86	16,22	16,58	13,77	17,77	18,32	19,53	16,52
RTDO. ECON. BRUTO EXPLOT.	13,77	11,21	10,78	-20,15	9,18	7,49	7,98	-7,88
<i>Amortiz. y provisiones de explot.</i>	2,59	3,17	3,76	47,69	2,54	2,64	2,93	22,45
RTDO. ECONOM. NETO	11,17	8,04	7,02	-35,91	6,65	4,85	5,05	-19,46
<i>Gastos financieros</i>	4,25	4,59	4,50	7,84	3,51	3,46	3,69	11,45
<i>Ingresos financieros</i>	2,26	2,46	2,39	7,53	1,16	1,05	1,15	5,20
RTDO. ACTIVIDAD. ORDINARIAS	9,18	5,92	4,91	-45,46	4,29	2,44	2,50	-38,15
<i>Otros ingresos netos</i>	0,73	0,31	0,41	-43,23	0,97	0,16	0,62	-32,14
RTDO. ANTES DE IMPUESTOS	9,91	6,24	5,32	-45,30	5,26	2,59	3,12	-37,04
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	0,84	1,46	1,55	87,56	0,76	1,01	1,02	43,21
RESULTADO NETO TOTAL	9,07	4,77	3,77	-57,64	4,50	1,59	2,10	-50,51

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 19: ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO.
ESPAÑA, CANARIAS Y LA MUESTRA. (Porcentajes del total de empleo 1993)

SECTORES	ESPAÑA	SANTA CRUZ DE TENERIFE	MUESTRA
AGRICULTURA-PESCA	9,19	7,57	1,98
INDUSTRIA	20,39	10,03	13,97
CONSTRUCCIÓN	8,81	9,68	11,15
SERVICIOS	61,61	72,73	72,90

Fuente: Alcaide (1995) y Central de Balances de la Universidad de la Laguna.

CUADRO 20: PORCENTAJE DE TRABAJO FIJO Y EVENTUAL POR SECTORES

SECTORES	1992*		1993*	
	FIJOS	EVENTUALES	FIJOS	EVENTUALES
AGRICULTURA-PESCA	51,96	48,04	50,00	50,00
INDUSTRIA	50,88	49,12	55,38	44,62
CONSTRUCCIÓN	24,89	75,11	20,71	79,29
COMERCIO	55,53	44,47	53,89	46,11
HOSTELERÍA	45,20	54,80	43,10	56,90
OTROS SERVICIOS	48,21	51,79	43,99	56,01
TOTAL	48,21	51,79	46,27	53,73

* En 1992 son 307 empresas las disponían de la clasificación de trabajadores en fijos y eventuales. En 1993 son 335 empresas las que contaban con esta información.

Fuente: Elaboración propia.CBUL

CUADRO 21: PORCENTAJE DE TRABAJO FIJO Y EVENTUAL POR TAMAÑOS

TAMAÑO	1992*		1993*	
	FIJOS	EVENTUALES	FIJOS	EVENTUALES
GRANDES	78,94	21,06	67,22	32,78
PEQUEÑAS	63,51	36,49	55,58	44,42

* En 1992 son 15 empresas grandes y 285 pequeñas las que disponían de la clasificación de trabajadores en fijos y eventuales. En 1993 son 17 empresas grandes y 310 pequeñas las que contaban con esta información.

Fuente: Elaboración propia.CBUL.

CUADRO 22: MEDIDAS DE DISPERSIÓN DEL AGREGADO

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,22	1,22	0,18	0,26	0,57	0,95	1,44	0,23	0,32	-	0,10	-
Mediana	0,42	1,52	0,30	0,39	1,15	1,56	2,54	0,57	0,89	-	0,24	-
Cuartil 3	0,99	2,02	0,52	0,69	2,18	2,48	3,90	1,25	2,29	-	0,41	-
Media	0,95	1,94	0,36	0,57	2,41	1,93	3,31	1,07	2,55	-	0,24	-
Desviación típica	1,69	1,61	0,24	0,51	8,00	1,62	3,13	1,71	6,07	-	0,29	-
Coef. Variac. Pearson	1,78	0,83	0,66	0,90	3,32	0,84	0,95	1,60	2,38	-	1,18	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,20	1,17	0,17	0,23	0,52	0,95	1,46	0,25	0,32	1,46	0,08	2,07
Mediana	0,41	1,41	0,30	0,37	1,10	1,56	2,69	0,60	0,89	1,95	0,19	2,85
Cuartil 3	0,82	1,78	0,47	0,68	2,28	2,40	4,27	1,34	2,14	2,57	0,33	4,09
Media	0,85	1,71	0,35	0,55	2,14	1,87	3,51	1,21	2,50	2,19	0,17	3,55
Desviación típica	1,45	1,31	0,23	0,52	3,83	1,46	3,69	2,12	7,35	1,19	0,34	2,75
Coef. Variac. Pearson	1,71	0,77	0,65	0,95	1,79	0,78	1,05	1,75	2,94	0,54	1,93	0,77

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,22	1,15	0,18	0,23	0,50	0,85	1,48	0,24	0,33	1,52	0,04	2,05
Mediana	0,46	1,40	0,32	0,37	1,04	1,42	2,70	0,67	0,93	2,03	0,18	2,91
Cuartil 3	0,98	1,80	0,51	0,68	2,19	2,23	4,42	1,37	2,21	2,69	0,32	4,23
Media	0,93	1,65	0,37	0,55	1,95	1,76	3,74	1,32	2,56	2,27	0,14	3,59
Desviación típica	1,62	1,04	0,25	0,57	3,09	1,42	4,20	2,42	7,01	1,28	0,36	2,86
Coef. Variac. Pearson	1,74	0,63	0,67	1,02	1,58	0,81	1,12	1,84	2,74	0,56	2,58	0,80

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 1.1

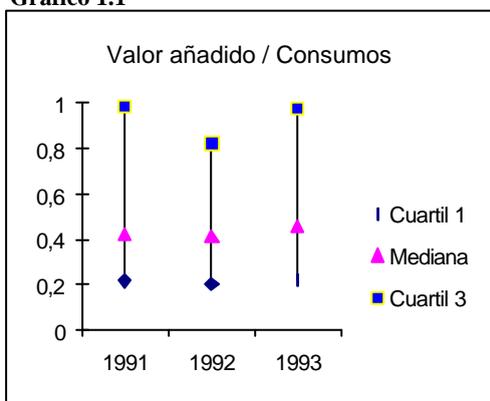


Gráfico 1.2

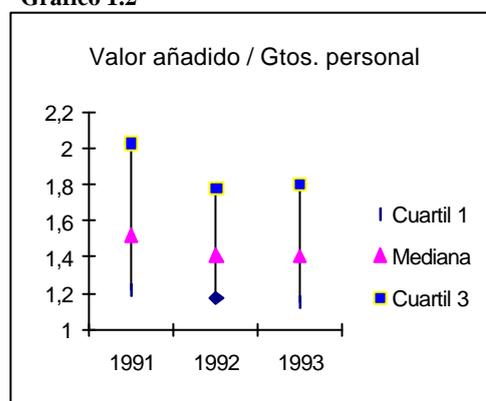


Gráfico 1.3

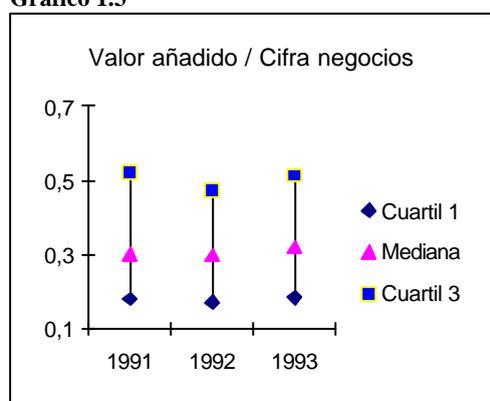


Gráfico 1.4

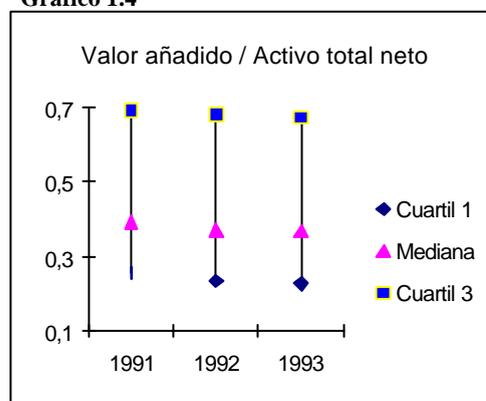


Gráfico 1.5

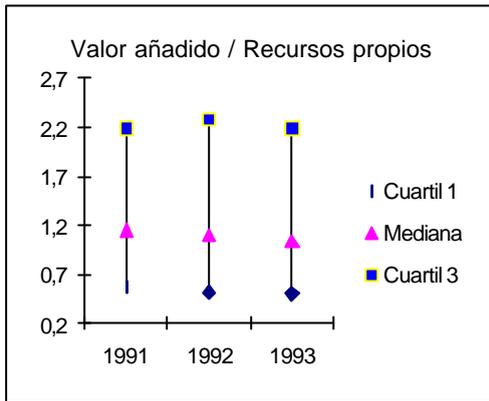


Gráfico 1.6

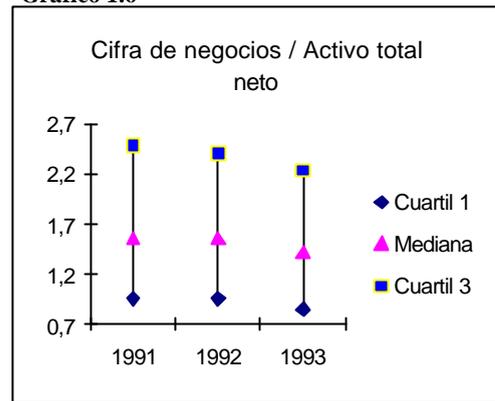


Gráfico 1.7

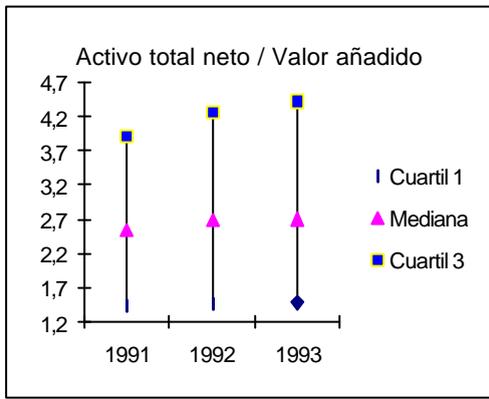


Gráfico 1.8

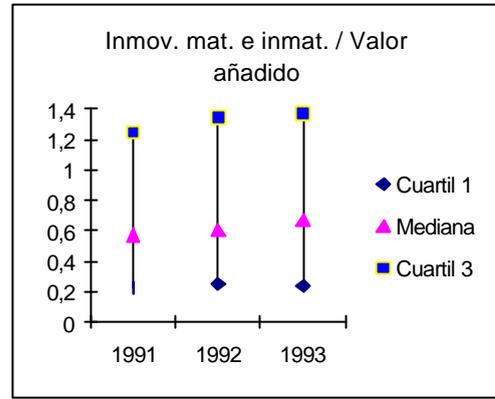


Gráfico 1.9

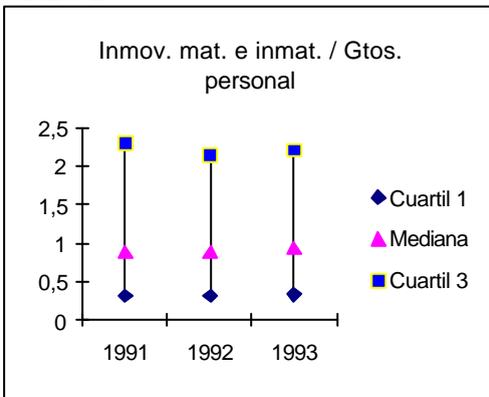


Gráfico 1.10

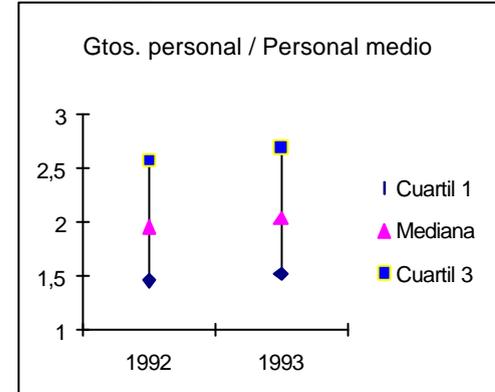


Gráfico 1.11

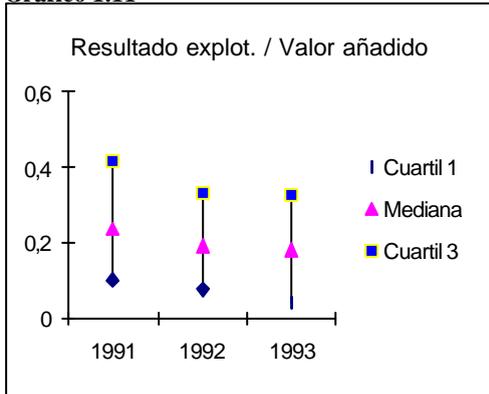
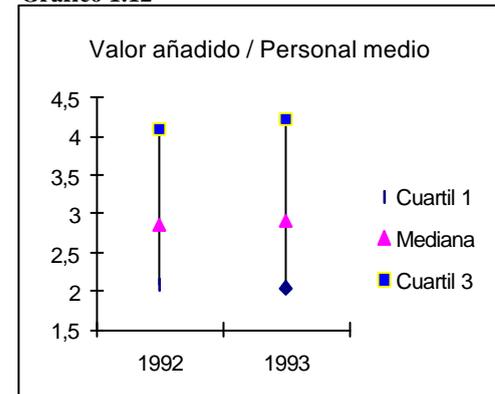


Gráfico 1.12



CUADRO 23: MEDIDAS DE DISPERSIÓN DE INDUSTRIA

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,41	1,22	0,30	0,34	0,55	0,90	1,29	0,40	0,59	-	0,10	-
Mediana	0,61	1,36	0,38	0,46	1,31	1,45	2,18	0,71	1,17	-	0,17	-
Cuartil 3	1,06	1,95	0,52	0,78	2,21	1,88	2,95	1,15	1,81	-	0,40	-
Media	0,76	1,75	0,40	0,58	2,66	1,55	2,84	1,03	1,77	-	0,23	-
Desviación típica	0,52	0,92	0,16	0,42	5,49	1,09	2,70	1,59	2,45	-	0,25	-
Coef. Variac. Pearson	0,69	0,52	0,40	0,72	2,07	0,70	0,95	1,55	1,38	-	1,12	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,44	1,26	0,31	0,30	0,63	0,91	1,34	0,40	0,52	1,47	0,11	2,16
Mediana	0,60	1,41	0,38	0,46	1,10	1,36	2,16	0,71	1,01	2,13	0,20	2,98
Cuartil 3	1,12	1,91	0,54	0,75	2,28	1,85	3,28	1,11	1,82	2,82	0,38	5,75
Media	0,79	1,64	0,41	0,60	2,71	1,50	2,79	1,00	1,83	2,40	0,23	4,01
Desviación típica	0,49	0,61	0,15	0,44	4,46	0,91	2,33	1,43	2,70	1,57	0,18	3,16
Coef. Variac. Pearson	0,62	0,37	0,37	0,74	1,64	0,61	0,84	1,43	1,48	0,65	0,79	0,79

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,46	1,17	0,32	0,27	0,37	0,85	1,37	0,36	0,42	1,47	0,06	1,90
Mediana	0,63	1,34	0,39	0,45	1,01	1,29	2,21	0,74	0,89	2,07	0,18	2,90
Cuartil 3	1,13	1,94	0,54	0,73	1,89	1,94	3,68	1,08	2,00	2,96	0,34	5,63
Media	0,79	1,64	0,42	0,62	1,62	1,47	3,84	1,54	2,45	2,64	0,14	4,39
Desviación típica	0,47	0,82	0,20	0,71	4,25	1,13	5,77	4,09	5,07	2,17	0,33	5,20
Coef. Variac. Pearson	0,60	0,50	0,48	1,15	2,63	0,77	1,50	2,66	2,07	0,82	2,29	1,18

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 2.1

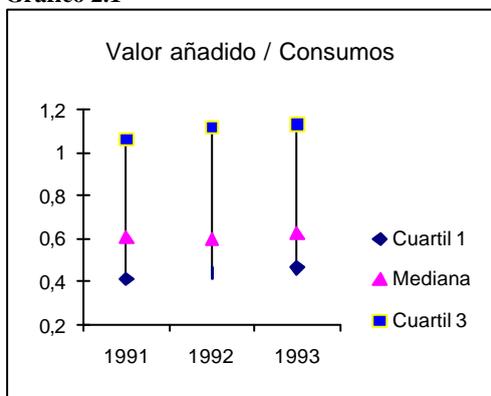


Gráfico 2.2

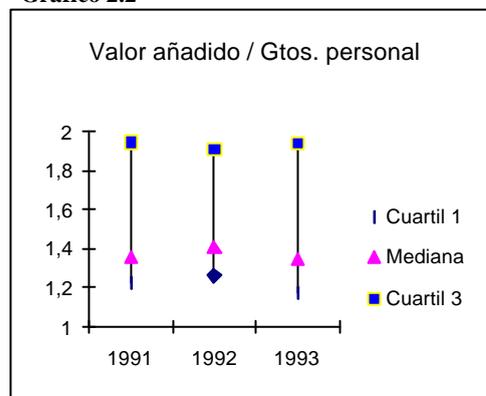


Gráfico 2.3

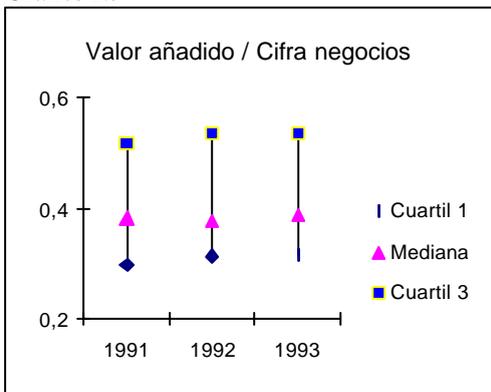


Gráfico 2.4

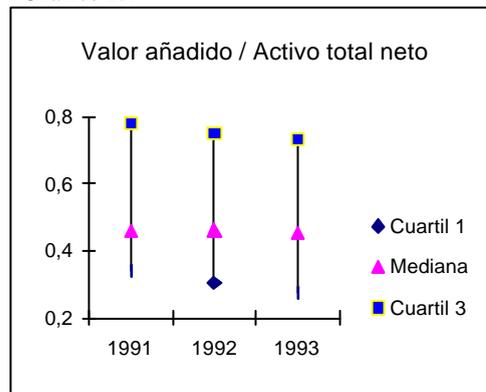


Gráfico 2.5

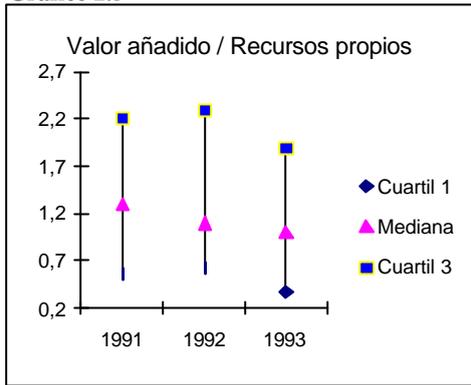


Gráfico 2.6

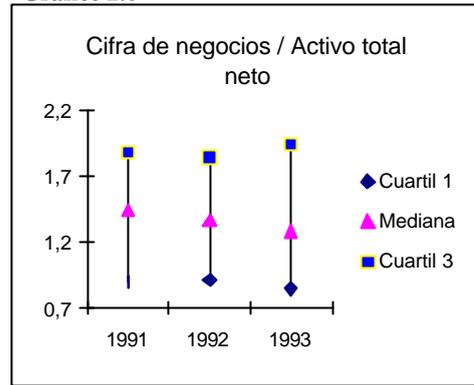


Gráfico 2.7

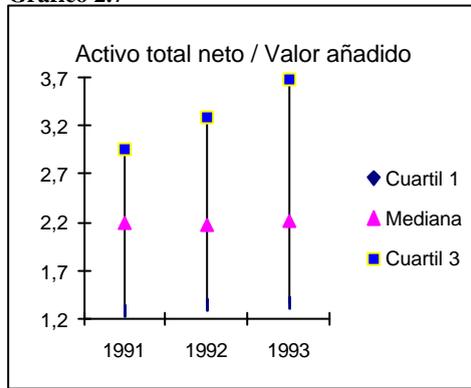


Gráfico 2.8

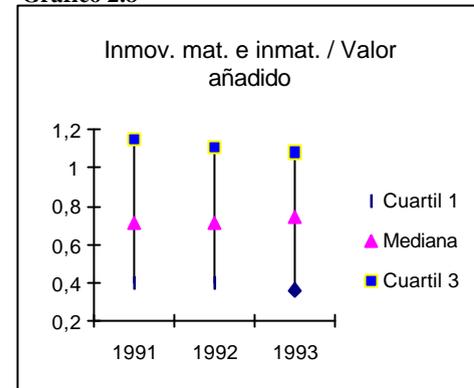


Gráfico 2.9

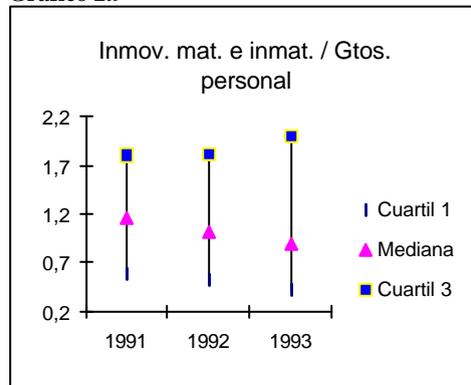


Gráfico 2.10

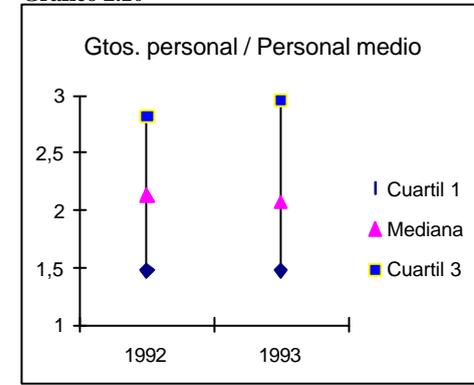


Gráfico 2.11

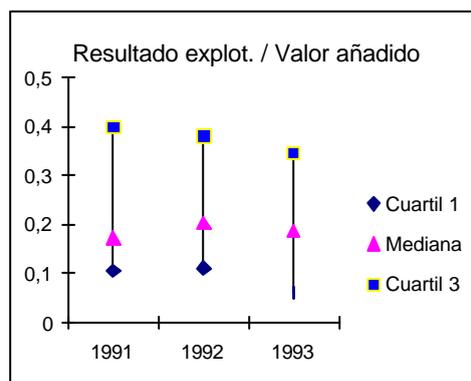
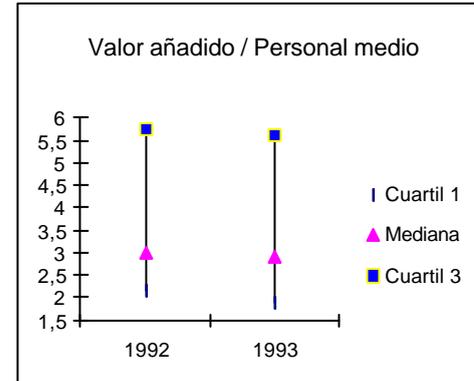


Gráfico 2.12



CUADRO 24: MEDIAS DE DISPERSIÓN DE CONSTRUCCIÓN

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,41	1,16	0,29	0,37	0,93	0,94	0,97	0,14	0,16	-	0,08	-
Mediana	0,66	1,36	0,40	0,57	1,95	1,57	1,77	0,26	0,44	-	0,19	-
Cuartil 3	1,13	1,68	0,54	1,03	3,86	2,60	2,67	0,82	1,15	-	0,30	-
Media	1,33	1,49	0,44	0,78	3,10	1,82	2,98	0,85	1,23	-	0,19	-
Desviación típica	2,61	0,48	0,19	0,65	5,24	1,13	4,36	2,54	2,92	-	0,19	-
Coef. Variac. Pearson	1,97	0,32	0,43	0,84	1,69	0,62	1,46	2,99	2,36	-	1,00	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,38	1,14	0,28	0,27	0,73	1,03	1,12	0,15	0,18	1,60	0,03	1,94
Mediana	0,53	1,31	0,37	0,51	1,85	1,60	1,98	0,32	0,42	2,12	0,16	2,58
Cuartil 3	0,93	1,48	0,50	0,89	3,61	2,43	3,68	0,73	1,04	2,47	0,23	3,41
Media	1,26	1,39	0,40	0,71	2,83	1,78	3,85	1,15	1,45	2,35	0,06	3,10
Desviación típica	2,59	0,60	0,19	0,68	6,25	1,15	6,46	2,69	3,05	1,54	0,47	2,19
Coef. Variac. Pearson	2,05	0,43	0,48	0,97	2,21	0,65	1,68	2,34	2,11	0,65	8,55	0,71

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,52	1,14	0,35	0,26	0,69	0,68	1,15	0,14	0,16	1,59	-0,01	1,90
Mediana	0,82	1,26	0,45	0,49	1,91	1,30	2,05	0,28	0,41	1,92	0,12	2,82
Cuartil 3	1,27	1,61	0,56	0,87	3,13	2,13	3,85	1,06	1,43	2,52	0,24	3,56
Media	1,33	1,40	0,46	0,67	3,07	1,47	4,13	0,91	1,50	2,07	0,06	2,83
Desviación típica	2,21	0,52	0,18	0,68	4,11	1,17	6,84	1,37	3,16	0,82	0,33	1,30
Coef. Variac. Pearson	1,65	0,37	0,40	1,02	1,34	0,80	1,66	1,51	2,11	0,40	5,27	0,46

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 3.1

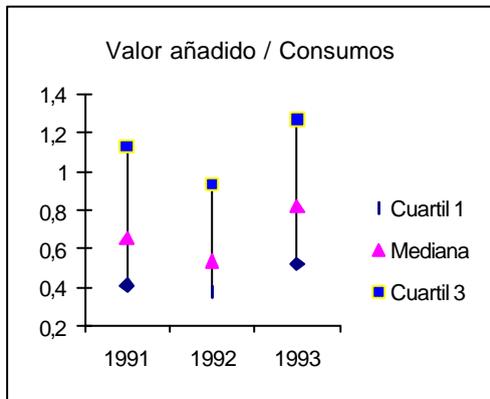


Gráfico 3.2

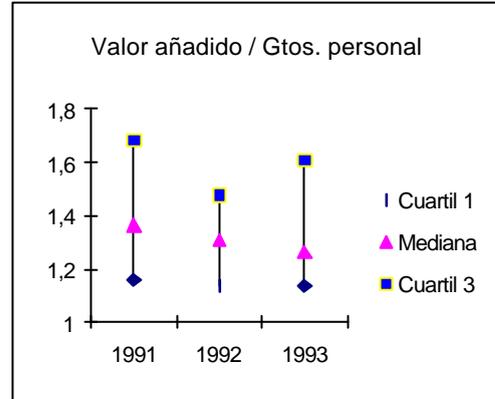


Gráfico 3.3

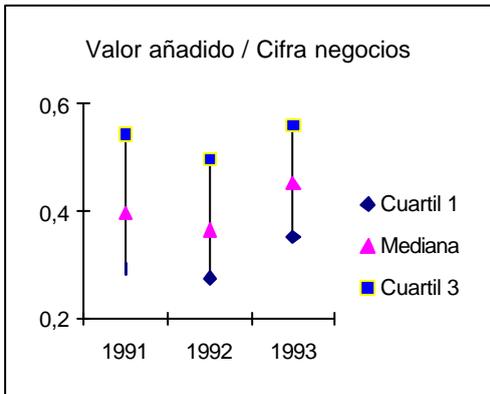


Gráfico 3.4

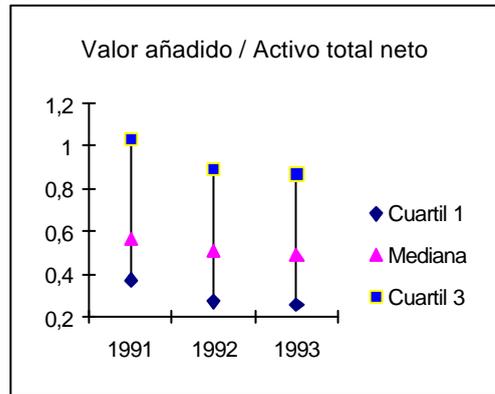


Gráfico 3.5

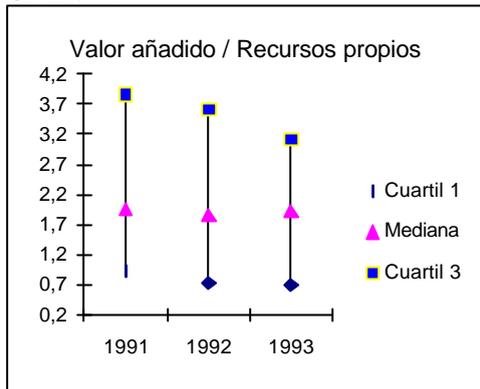


Gráfico 3.6

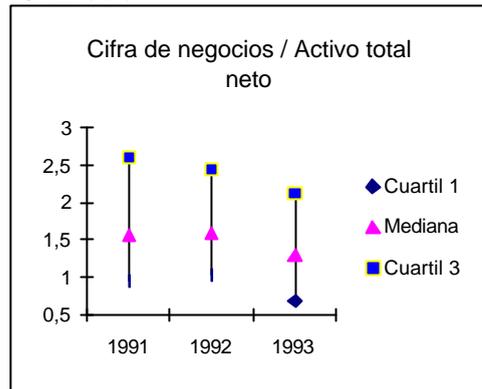


Gráfico 3.7

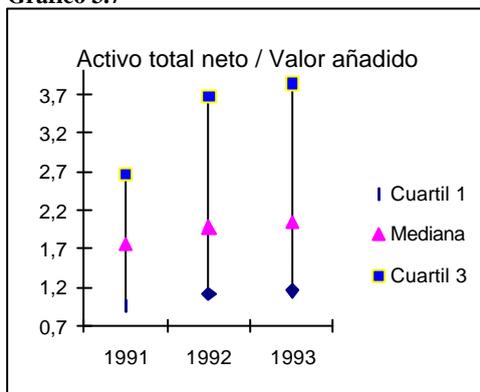


Gráfico 3.8

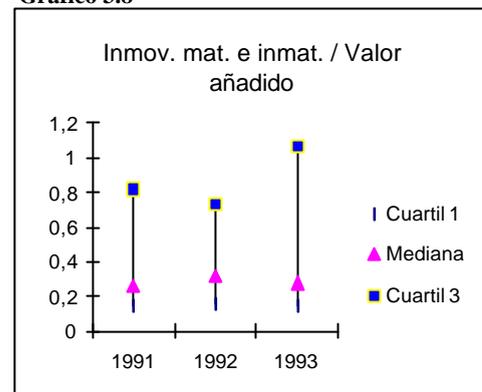


Gráfico 3.9

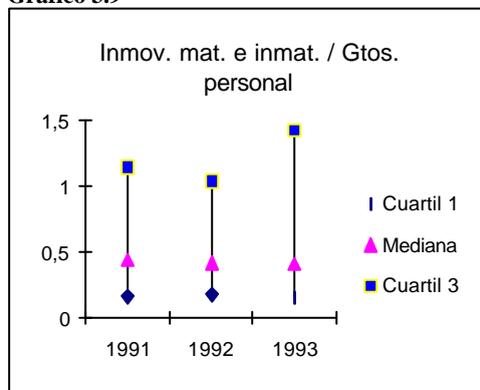


Gráfico 3.10

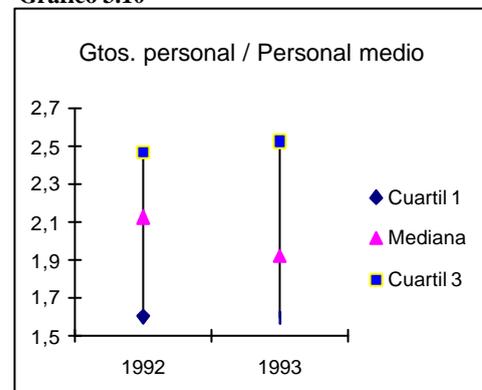


Gráfico 3.11

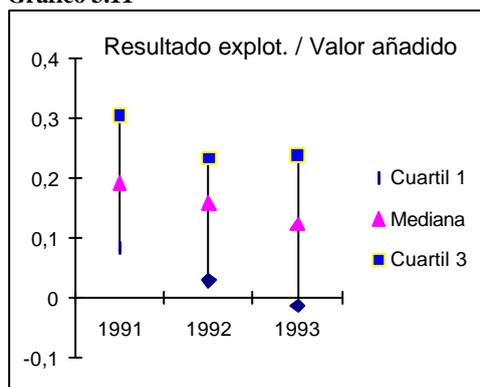
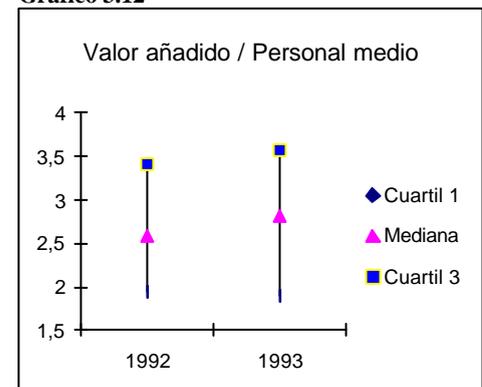


Gráfico 3.12



CUADRO 25: MEDIDAS DE DISPERSIÓN DE COMERCIO

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,15	1,31	0,13	0,23	0,53	1,22	2,10	0,20	0,28	-	0,17	-
Mediana	0,25	1,65	0,20	0,33	1,01	1,81	3,00	0,52	0,89	-	0,32	-
Cuartil 3	0,39	2,16	0,28	0,48	1,80	2,64	4,28	1,12	2,07	-	0,46	-
Media	0,44	1,98	0,24	0,42	2,41	2,17	3,58	0,86	1,94	-	0,29	-
Desviación típica	1,04	1,24	0,19	0,33	10,23	1,78	2,55	1,11	3,77	-	0,31	-
Coef. Variac. Pearson	2,36	0,62	0,80	0,79	4,25	0,82	0,71	1,30	1,94	-	1,05	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,14	1,26	0,13	0,21	0,48	1,18	2,14	0,24	0,32	1,50	0,12	2,18
Mediana	0,22	1,49	0,18	0,31	0,95	1,68	3,27	0,59	0,91	2,02	0,25	2,96
Cuartil 3	0,39	1,82	0,28	0,47	1,79	2,65	4,79	1,32	2,06	2,55	0,35	4,17
Media	0,34	1,69	0,22	0,41	1,80	2,12	3,74	0,98	1,76	2,13	0,22	3,51
Desviación típica	0,47	0,84	0,13	0,40	3,68	1,53	2,52	1,32	2,53	0,94	0,27	2,14
Coef. Variac. Pearson	1,40	0,50	0,61	0,96	2,05	0,72	0,67	1,35	1,44	0,44	1,24	0,61

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,16	1,19	0,14	0,21	0,48	1,05	2,18	0,25	0,35	1,68	0,09	2,27
Mediana	0,25	1,49	0,20	0,31	0,94	1,55	3,26	0,69	1,01	2,10	0,23	3,14
Cuartil 3	0,40	1,82	0,29	0,46	1,74	2,37	4,86	1,35	2,09	2,72	0,35	4,36
Media	0,39	1,60	0,23	0,40	1,66	1,94	3,93	1,09	1,82	2,27	0,18	3,54
Desviación típica	0,64	0,69	0,14	0,31	2,60	1,47	3,01	1,38	2,90	1,05	0,32	2,03
Coef. Variac. Pearson	1,67	0,43	0,59	0,78	1,57	0,76	0,77	1,26	1,59	0,46	1,81	0,57

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 4.1

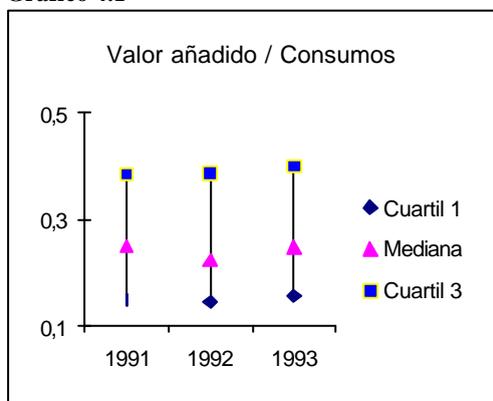


Gráfico 4.2

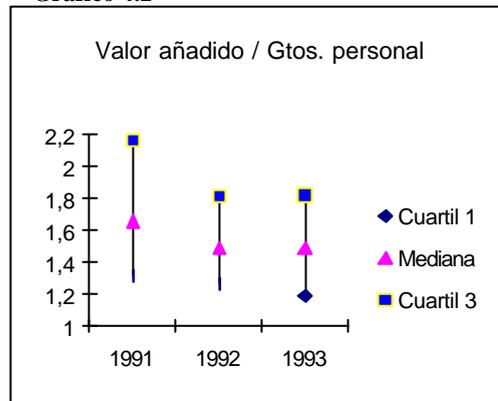


Gráfico 4.3

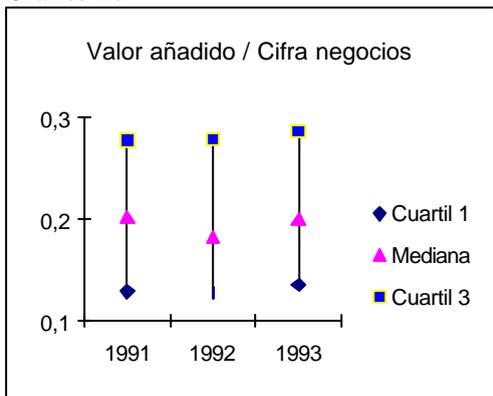


Gráfico 4.4

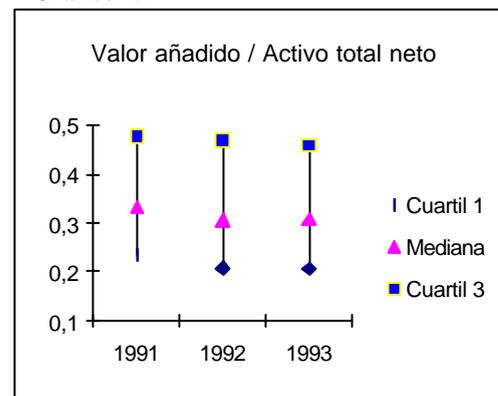


Gráfico 4.5

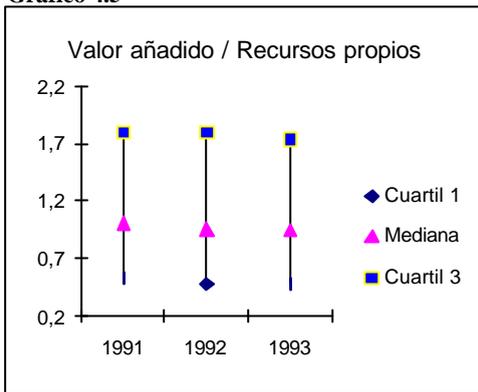


Gráfico 4.6

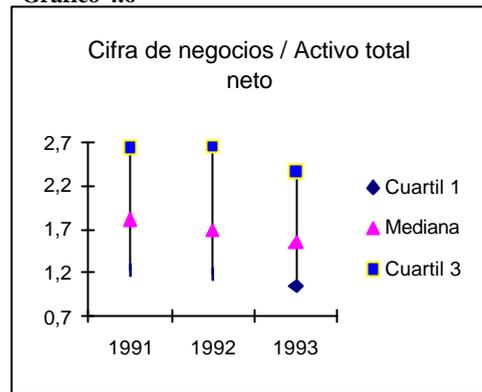


Gráfico 4.7

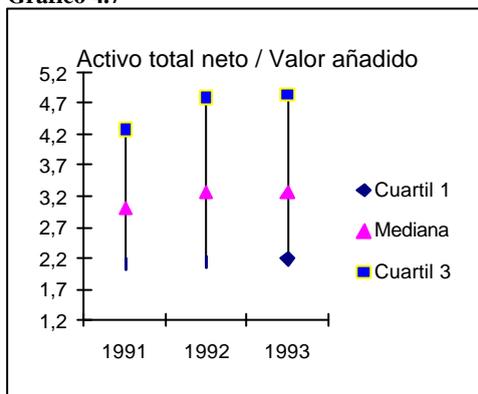


Gráfico 4.8

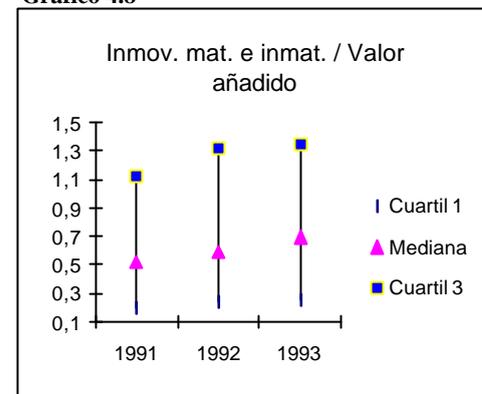


Gráfico 4.9

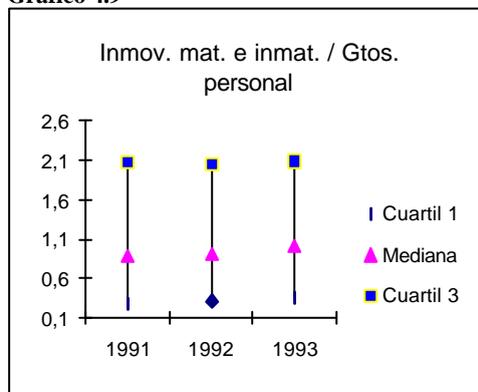


Gráfico 4.10

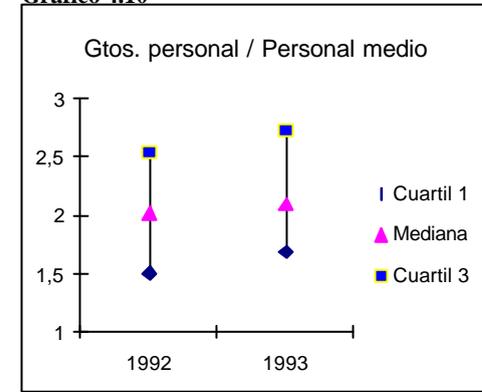


Gráfico 4.11

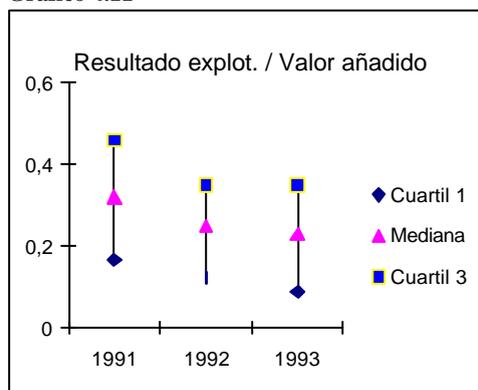
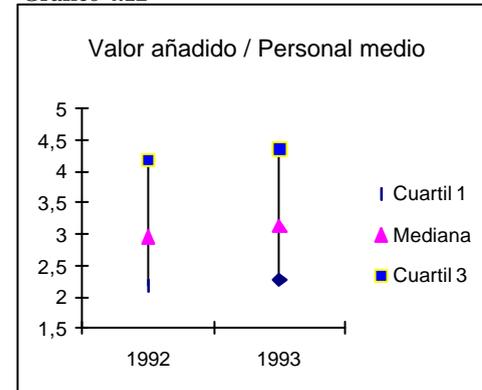


Gráfico 4.12



CUADRO 26: MEDIDAS DE DISPERSIÓN DE HOSTELERÍA

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,55	1,12	0,36	0,35	0,51	0,65	0,95	0,41	0,47	-	0,04	-
Mediana	0,71	1,23	0,42	0,51	1,26	1,24	1,94	1,39	1,63	-	0,11	-
Cuartil 3	1,21	1,53	0,55	1,06	2,79	2,86	2,85	1,91	2,66	-	0,23	-
Media	1,07	1,32	0,46	0,71	1,86	1,75	2,36	1,51	2,09	-	0,12	-
Desviación típica	1,24	0,27	0,14	0,52	9,25	1,38	1,85	1,46	2,11	-	0,16	-
Coef. Variac. Pearson	1,16	0,21	0,30	0,73	4,97	0,79	0,78	0,96	1,01	-	1,26	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,55	1,11	0,36	0,33	0,47	0,60	0,91	0,40	0,42	1,44	0,04	1,87
Mediana	0,65	1,26	0,40	0,57	1,19	1,49	1,77	1,15	1,57	1,69	0,11	2,25
Cuartil 3	1,20	1,42	0,56	1,10	3,26	2,96	3,00	1,88	2,53	2,30	0,18	2,68
Media	0,94	1,27	0,50	0,72	2,37	1,78	2,40	1,54	2,06	1,93	0,08	2,46
Desviación típica	0,59	0,24	0,25	0,48	2,76	1,34	2,24	1,68	2,38	0,65	0,23	1,00
Coef. Variac. Pearson	0,63	0,19	0,50	0,67	1,16	0,75	0,94	1,09	1,15	0,34	2,88	0,41

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,53	1,11	0,35	0,34	0,52	0,57	1,01	0,40	0,43	1,47	0,04	1,84
Mediana	0,75	1,26	0,43	0,53	1,31	1,30	1,88	1,22	1,64	1,88	0,11	2,38
Cuartil 3	1,29	1,47	0,57	0,99	3,09	2,65	2,94	2,06	2,84	2,36	0,21	3,05
Media	1,10	1,37	0,48	0,71	2,29	1,71	2,36	1,53	2,20	1,96	0,07	2,58
Desviación típica	1,12	0,59	0,17	0,52	3,06	1,31	1,98	1,67	2,94	0,79	0,21	1,27
Coef. Variac. Pearson	1,02	0,43	0,35	0,73	1,34	0,77	0,84	1,09	1,34	0,40	2,87	0,49

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 5.1

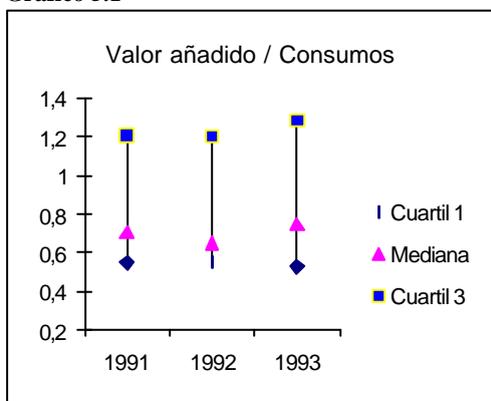


Gráfico 5.2

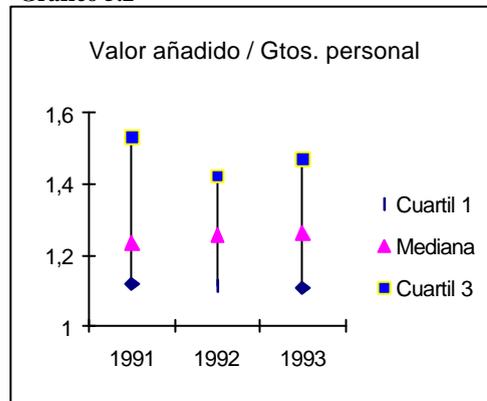


Gráfico 5.3

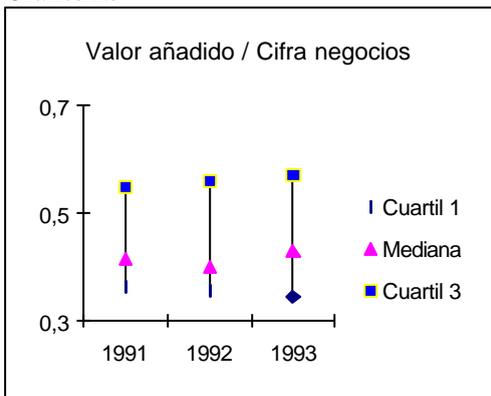


Gráfico 5.4

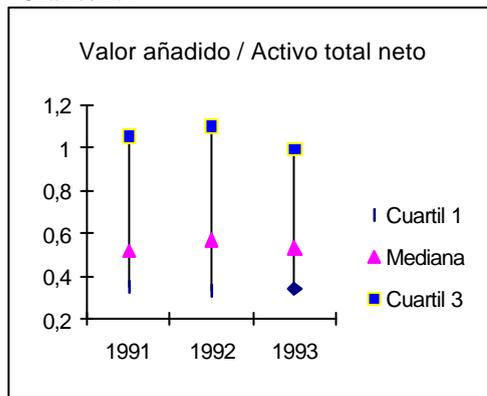


Gráfico 5.5

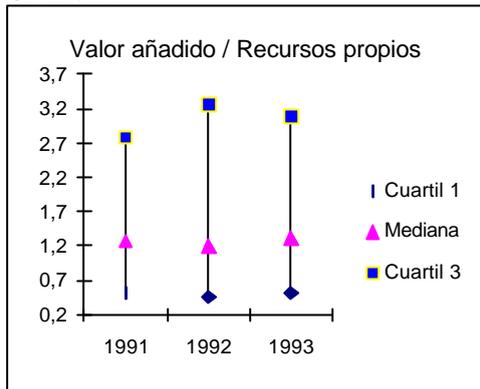


Gráfico 5.6

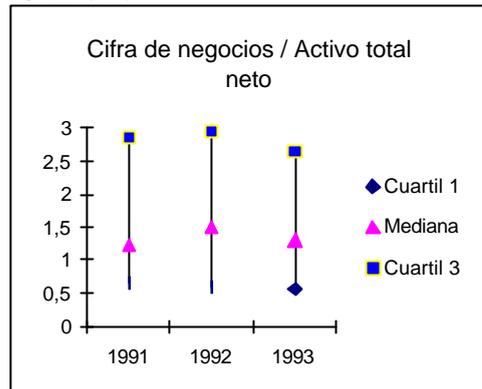


Gráfico 5.7

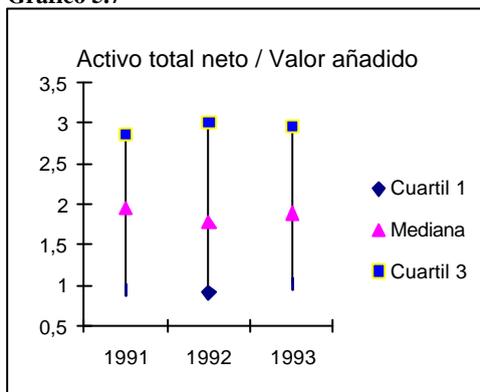


Gráfico 5.8

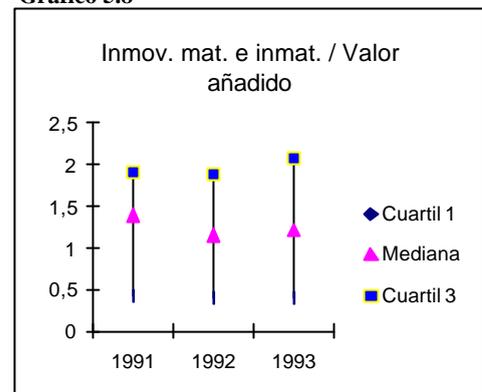


Gráfico 5.9

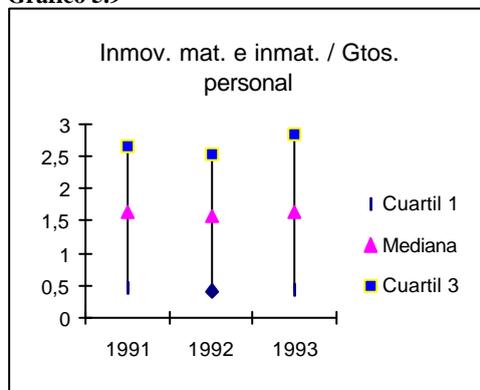


Gráfico 5.10

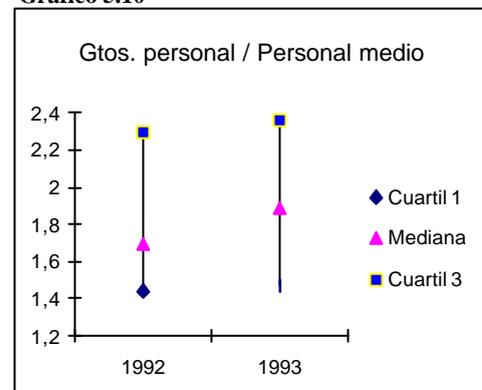


Gráfico 5.11

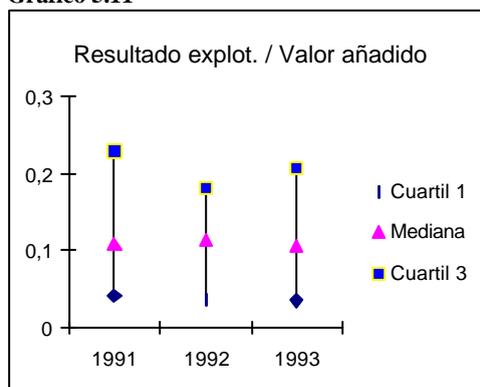
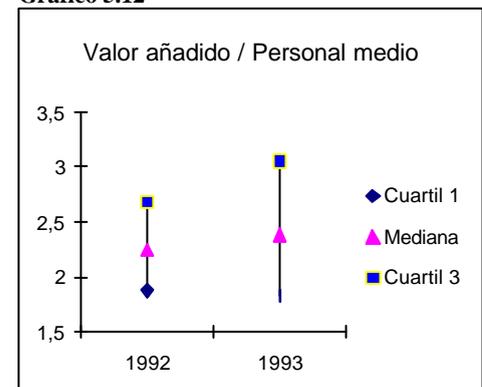


Gráfico 5.12



CUADRO 27: MEDIDAS DE DISPERSIÓN DE OTROS SERVICIOS

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,52	1,15	0,35	0,27	0,68	0,58	1,00	0,25	0,32	-	0,08	-
Mediana	1,28	1,47	0,57	0,54	1,26	1,22	1,84	0,57	0,81	-	0,20	-
Cuartil 3	2,16	2,08	0,69	1,00	2,44	2,31	3,69	1,35	2,70	-	0,37	-
Media	1,87	2,18	0,53	0,74	2,31	1,68	3,24	1,35	4,35	-	0,21	-
Desviación típica	2,30	2,37	0,25	0,66	3,67	1,55	3,77	2,30	10,45	-	0,30	-
Coef. Variac. Pearson	1,23	1,09	0,47	0,89	1,59	0,92	1,16	1,70	2,40	-	1,48	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,51	1,11	0,34	0,27	0,65	0,62	1,00	0,24	0,31	1,38	0,04	2,14
Mediana	1,08	1,40	0,54	0,49	1,39	1,22	2,03	0,61	0,78	1,90	0,14	3,04
Cuartil 3	2,15	1,83	0,69	1,00	2,72	2,00	3,70	1,29	2,34	2,78	0,33	4,15
Media	1,72	1,96	0,51	0,69	2,33	1,58	3,49	1,55	4,44	2,29	0,14	3,88
Desviación típica	2,06	2,21	0,25	0,62	3,02	1,52	4,96	3,15	13,90	1,41	0,44	3,48
Coef. Variac. Pearson	1,20	1,13	0,49	0,90	1,30	0,96	1,42	2,04	3,13	0,61	3,23	0,90

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,52	1,12	0,36	0,28	0,53	0,60	1,06	0,25	0,30	1,42	0,03	1,95
Mediana	1,16	1,41	0,55	0,54	1,25	1,14	1,87	0,61	0,87	2,00	0,13	2,95
Cuartil 3	2,18	1,91	0,70	0,94	2,54	2,21	3,54	1,23	2,01	2,90	0,31	4,59
Media	1,87	1,88	0,54	0,73	2,24	1,60	3,55	1,63	4,28	2,34	0,10	3,88
Desviación típica	2,48	1,62	0,31	0,70	3,00	1,46	4,72	3,32	12,73	1,42	0,47	3,12
Coef. Variac. Pearson	1,32	0,86	0,57	0,95	1,34	0,91	1,33	2,04	2,97	0,61	4,52	0,80

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 6.1

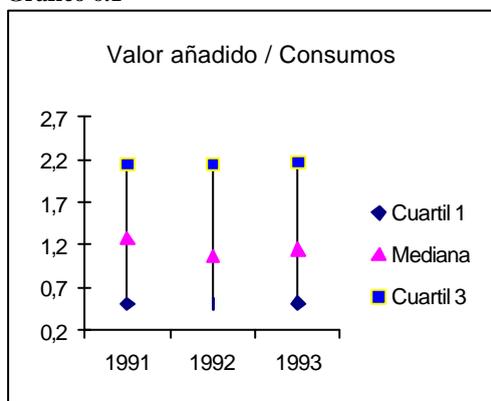


Gráfico 6.2

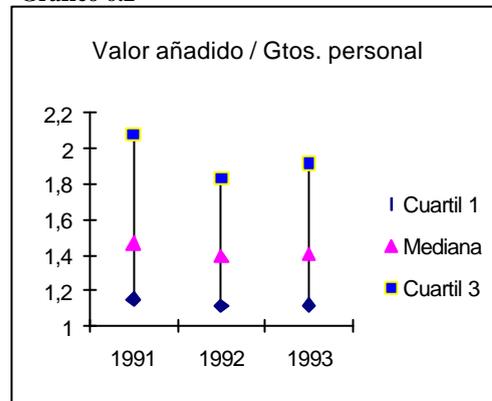


Gráfico 6.3

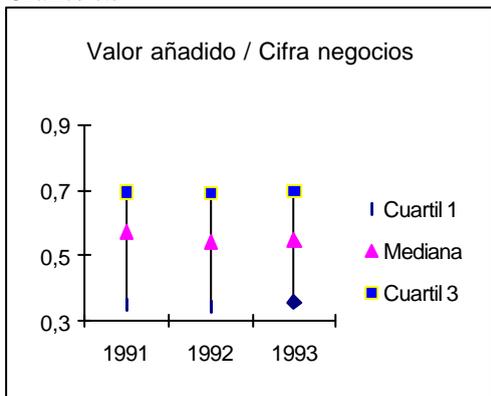


Gráfico 6.4

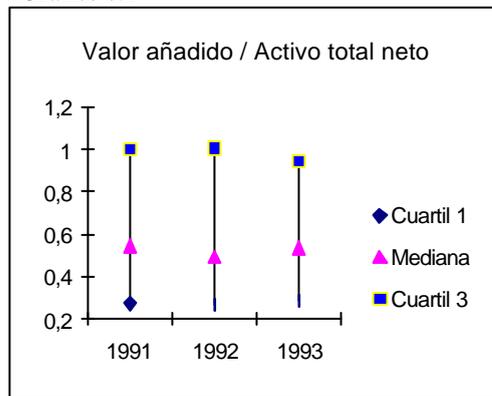


Gráfico 6.5

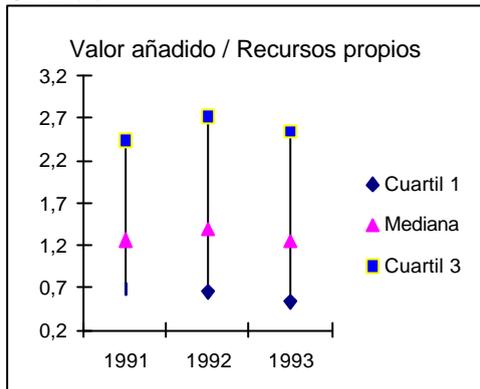


Gráfico 6.6

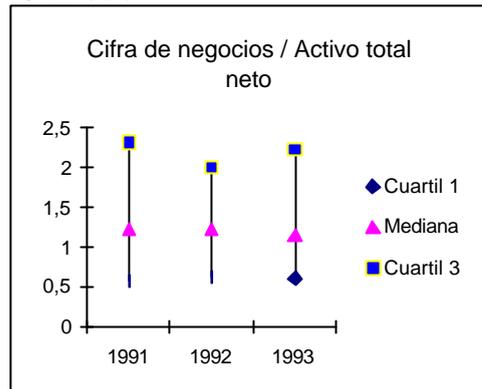


Gráfico 6.7

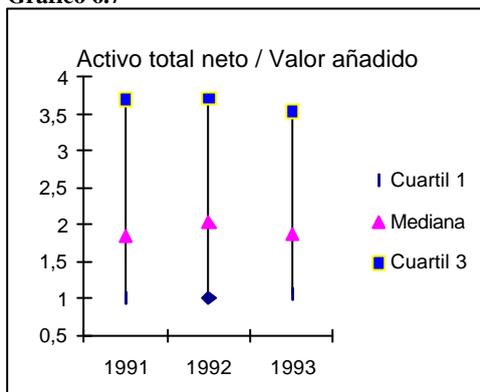


Gráfico 6.8

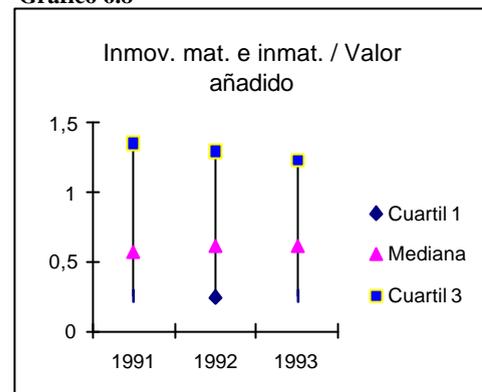


Gráfico 6.9

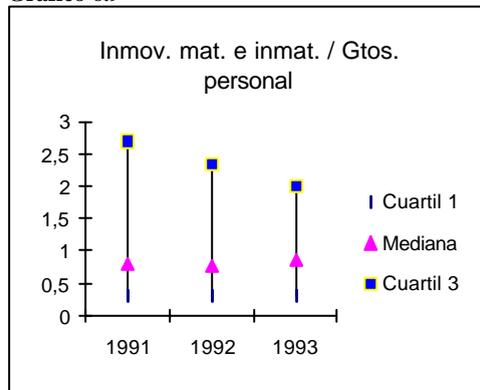


Gráfico 6.10

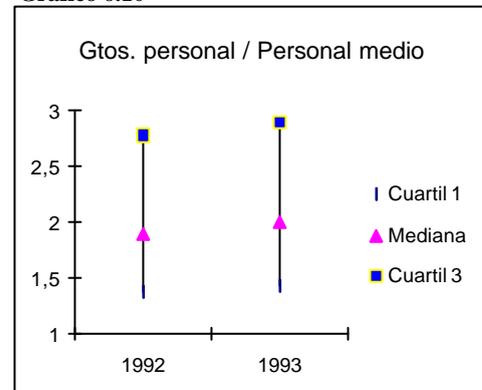


Gráfico 6.11

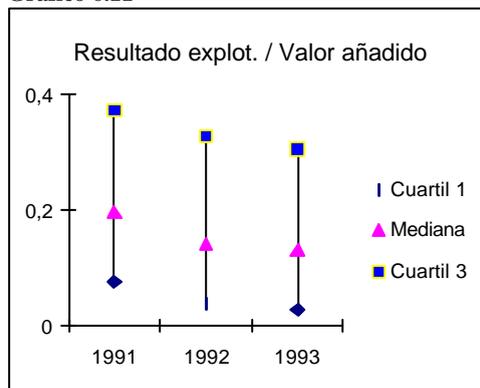
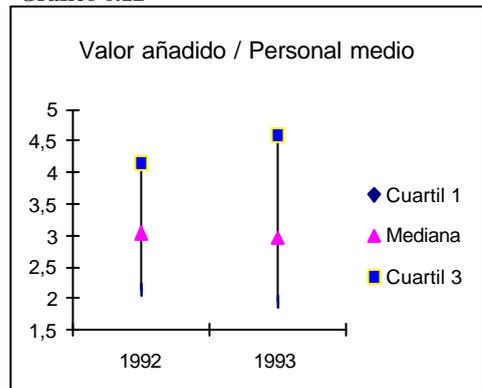


Gráfico 6.12



CUADRO 28: MEDIDAS DE DISPERSIÓN DE LAS EMPRESAS GRANDES

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,21	1,57	0,18	0,20	0,37	0,69	2,69	0,99	1,44	-	0,26	-
Mediana	0,42	1,97	0,30	0,29	0,50	0,94	3,49	1,25	2,58	-	0,40	-
Cuartil 3	1,11	2,66	0,55	0,37	0,80	1,16	4,98	1,63	4,87	-	0,53	-
Media	0,68	2,48	0,36	0,31	0,90	1,03	3,93	1,40	3,75	-	0,40	-
Desviación típica	0,56	1,43	0,20	0,15	1,24	0,58	1,76	0,87	3,34	-	0,22	-
Coef. Variac. Pearson	0,83	0,58	0,56	0,48	1,38	0,56	0,45	0,62	0,89	-	0,55	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,19	1,43	0,16	0,19	0,32	0,62	3,03	0,96	1,40	2,23	0,19	3,41
Mediana	0,51	1,79	0,34	0,26	0,39	0,88	3,80	1,52	2,54	2,51	0,34	4,84
Cuartil 3	1,09	2,45	0,54	0,33	0,79	1,21	5,17	2,14	5,22	3,19	0,44	6,32
Media	0,66	2,07	0,35	0,29	0,90	1,03	4,56	1,64	3,65	2,78	0,30	5,52
Desviación típica	0,58	0,89	0,21	0,19	2,03	0,71	2,85	1,02	3,04	1,16	0,21	2,75
Coef. Variac. Pearson	0,87	0,43	0,60	0,64	2,26	0,69	0,62	0,62	0,83	0,42	0,71	0,50

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,19	1,39	0,16	0,16	0,29	0,61	3,02	0,91	1,80	2,15	0,17	3,48
Mediana	0,44	1,71	0,31	0,26	0,42	0,82	3,84	1,62	2,48	2,80	0,28	4,85
Cuartil 3	1,01	2,67	0,53	0,32	0,70	1,07	5,85	2,18	5,40	3,43	0,38	6,40
Media	0,65	2,01	0,35	0,27	0,62	0,97	5,11	1,73	3,76	2,82	0,26	5,47
Desviación típica	0,56	0,86	0,20	0,14	0,65	0,78	3,80	1,16	3,10	0,88	0,32	2,55
Coef. Variac. Pearson	0,87	0,43	0,59	0,52	1,05	0,80	0,74	0,67	0,83	0,31	1,24	0,47

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 7.1

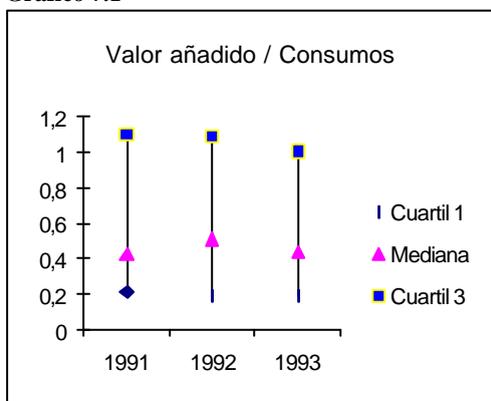


Gráfico 7.2

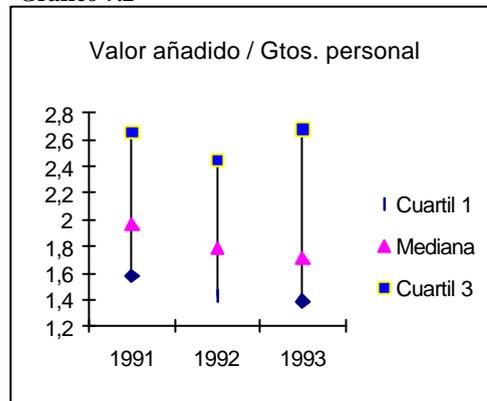


Gráfico 7.3

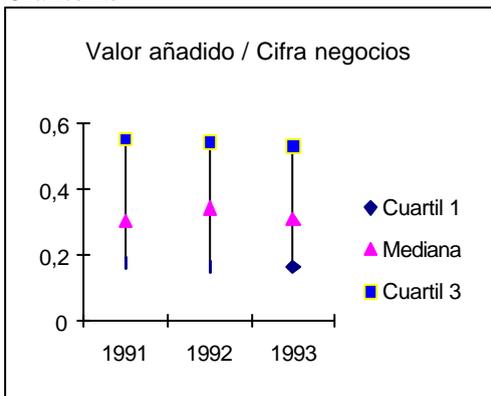


Gráfico 7.4

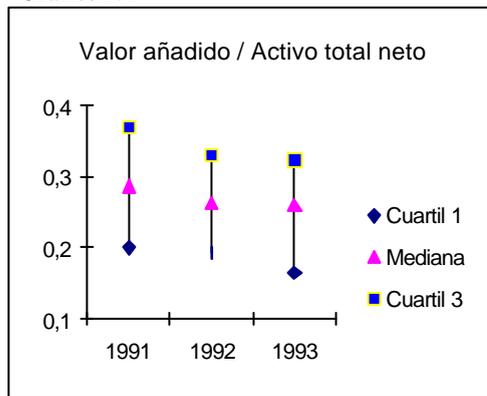


Gráfico 7.5

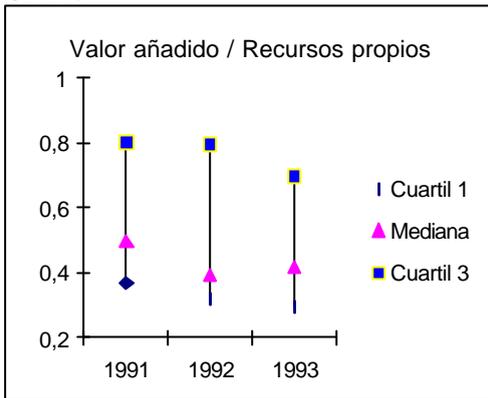


Gráfico 7.6

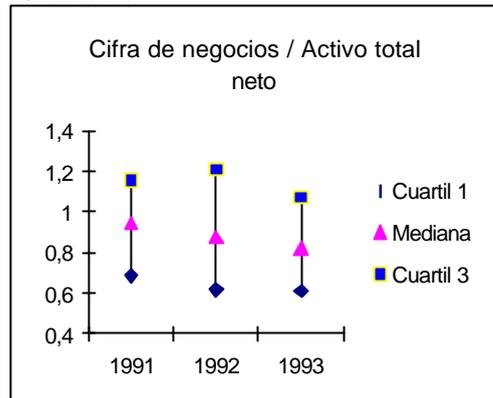


Gráfico 7.7

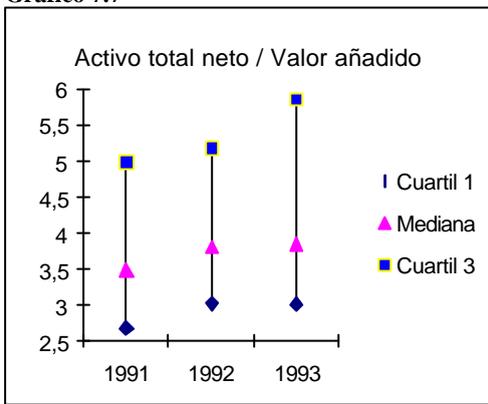


Gráfico 7.8

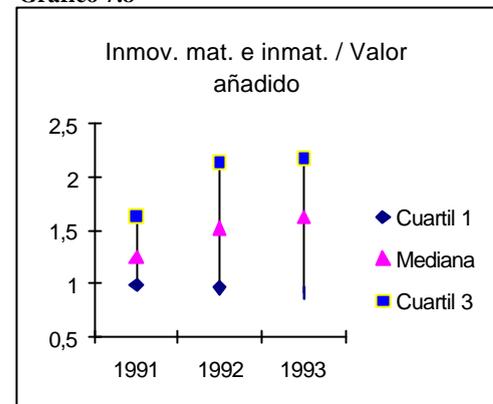


Gráfico 7.9

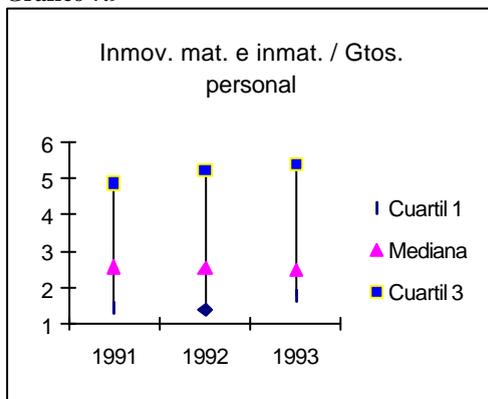


Gráfico 7.10

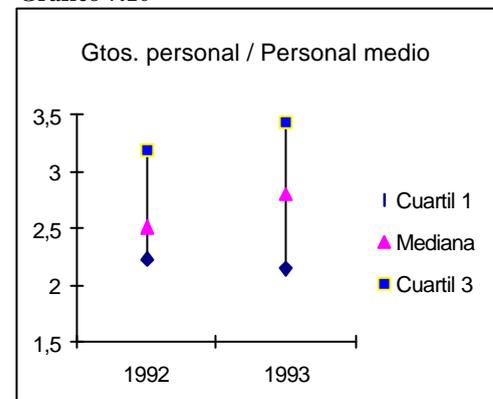


Gráfico 7.11

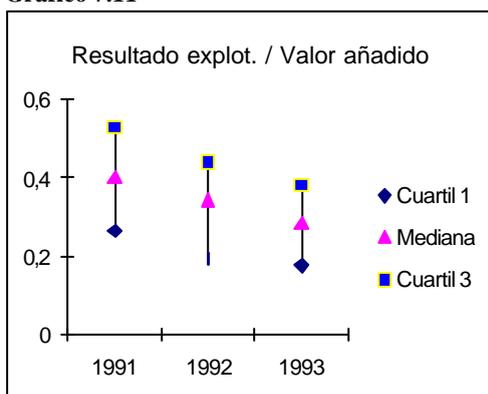
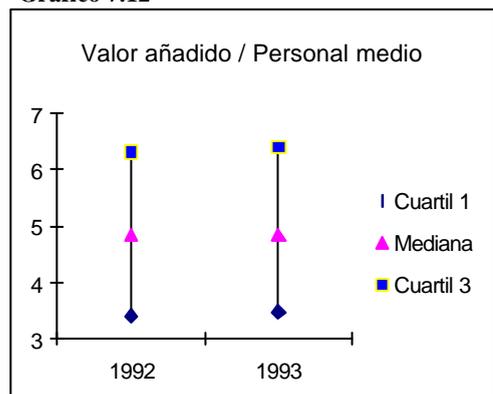


Gráfico 7.12



CUADRO 29: MEDIAS DE DISPERSIÓN DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS

1991	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,22	1,21	0,18	0,27	0,64	0,99	1,35	0,21	0,29	-	0,10	-
Mediana	0,42	1,48	0,30	0,42	1,22	1,64	2,40	0,52	0,80	-	0,23	-
Cuartil 3	0,99	1,96	0,52	0,74	2,30	2,58	3,76	1,22	2,14	-	0,40	-
Media	0,98	1,91	0,36	0,59	2,56	2,01	3,23	1,05	2,50	-	0,23	-
Desviación típica	1,77	1,64	0,24	0,53	8,41	1,68	3,18	1,78	6,31	-	0,29	-
Coef. Variac. Pearson	1,80	0,86	0,66	0,89	3,28	0,83	0,99	1,69	2,53	-	1,26	-

1992	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,20	1,17	0,17	0,25	0,61	1,03	1,39	0,22	0,30	1,42	0,08	2,00
Mediana	0,42	1,40	0,30	0,40	1,21	1,64	2,52	0,54	0,78	1,85	0,19	2,74
Cuartil 3	0,82	1,74	0,47	0,72	2,46	2,49	4,07	1,22	1,97	2,52	0,32	3,85
Media	0,88	1,69	0,35	0,58	2,26	1,95	3,34	1,18	2,45	2,11	0,17	3,37
Desviación típica	1,51	1,35	0,23	0,54	3,96	1,50	3,44	2,20	7,68	1,16	0,34	2,69
Coef. Variac. Pearson	1,73	0,80	0,66	0,93	1,75	0,77	1,03	1,86	3,14	0,55	2,06	0,80

1993	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12
Cuartil 1	0,22	1,14	0,19	0,24	0,56	0,91	1,37	0,22	0,30	1,46	0,04	1,93
Mediana	0,48	1,39	0,33	0,40	1,18	1,49	2,51	0,60	0,85	1,97	0,18	2,79
Cuartil 3	0,98	1,76	0,51	0,73	2,33	2,33	4,18	1,24	2,03	2,56	0,32	3,86
Media	0,96	1,63	0,37	0,58	2,07	1,82	3,56	1,29	2,50	2,18	0,13	3,41
Desviación típica	1,69	1,05	0,25	0,58	3,20	1,45	3,87	2,52	7,32	1,24	0,36	2,84
Coef. Variac. Pearson	1,76	0,65	0,68	1,00	1,55	0,80	1,09	1,95	2,92	0,57	2,69	0,83

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Gráfico 8.1

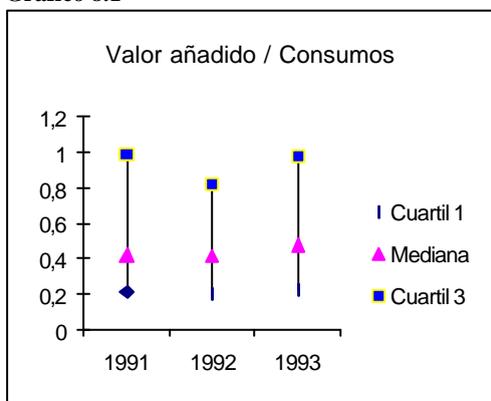


Gráfico 8.2

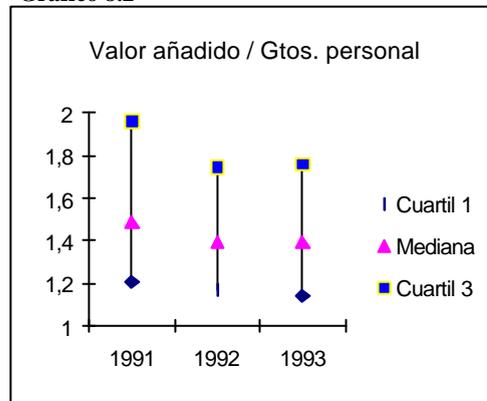


Gráfico 8.3

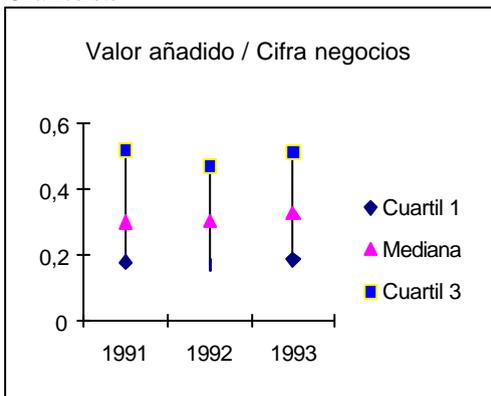


Gráfico 8.4

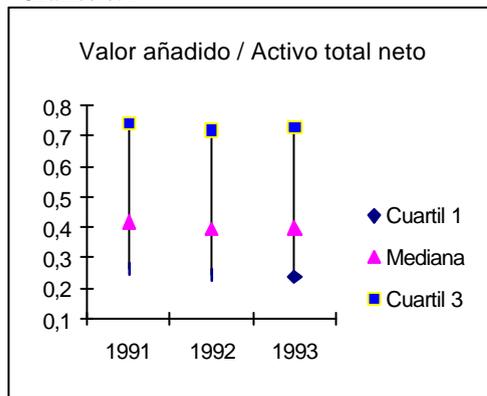


Gráfico 8.5

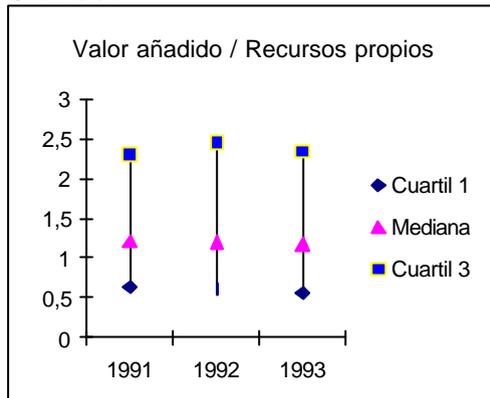


Gráfico 8.6

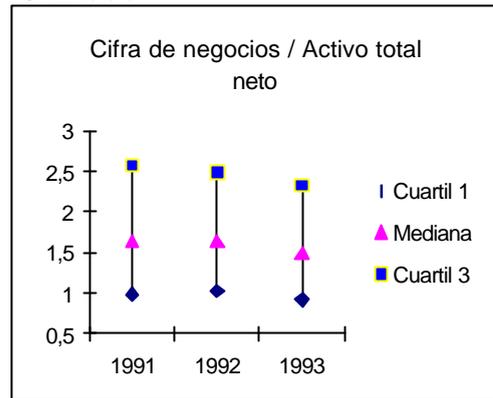


Gráfico 8.7

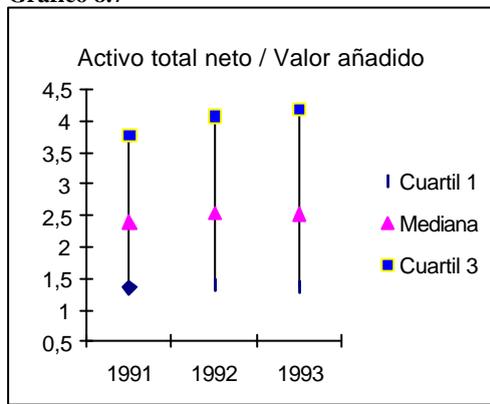


Gráfico 8.8

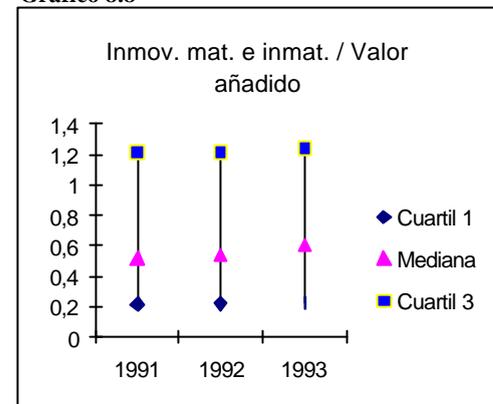


Gráfico 8.9

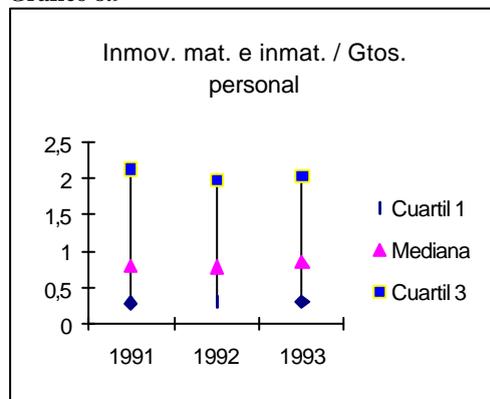


Gráfico 8.10

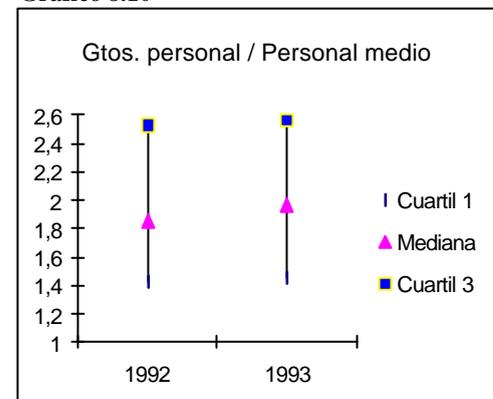


Gráfico 8.11

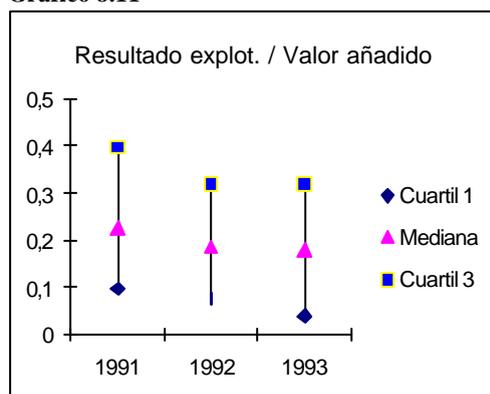
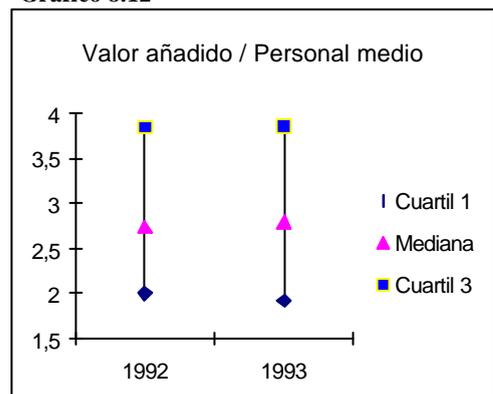


Gráfico 8.12



**CUADRO 30: EMPRESAS CON BENEFICIOS. IMPUESTO CONTABILIZADO
POR DICHAS EMPRESAS. TIPO IMPOSITIVO EFECTIVO APROXIMADO**

SECTORES	1991		1992		1993	
AGREGADO						
Beneficio antes de impuestos	10.981.975		7.100.161		7.169.215	
Impuesto sobre beneficio	1.191.550	10,85	1.806.197	25,44	1.862.853	25,98
INDUSTRIA						
Beneficio antes de impuestos	2.134.922		1.697.339		1.584.470	
Impuesto sobre beneficio	262.110	12,28	485.664	28,61	470.314	29,68
CONSTRUCCIÓN						
Beneficio antes de impuestos	1.206.564		587.581		665.034	
Impuesto sobre beneficio	72.779	6,03	128.795	21,92	138.296	20,80
COMERCIO						
Beneficio antes de impuestos	5.228.759		2.828.222		2.831.712	
Impuesto sobre beneficio	633.387	12,11	789.861	27,93	790.763	27,93
HOSTELERÍA						
Beneficio antes de impuestos	958.606		567.935		722.650	
Impuesto sobre beneficio	89.225	9,31	154.390	27,18	179.215	24,80
OTROS SERVICIOS						
Beneficio antes de impuestos	1.307.567		1.278.796		1.291.944	
Impuesto sobre beneficio	114.179	8,73	207.244	16,21	263.896	20,43

Fuente: Elaboración propia. CBUL.

Bibliografía

- ABAD PORCEL, J. (1991): "Surplus y productividad". *Esic-Market*, 74, octubre-diciembre, pp. 131-145.
- (1992a): "Surplus y productividad (segunda parte)". *Esic-Market*, 75, enero-marzo, pp. 131-146.
- (1992b): "Surplus y productividad (tercera parte)". *Esic-Market*, 76, abril-junio, pp. 155-166.
- ACKNOFF, R. L. Y ARNOFF, E.L. (1957): *Introduction to Operations Researc*. Nueva York, John Wiley.
- ADAMS, C.A., HILL, W. Y ROBERTS, C.B. (1995): *Environmental, Employee and Ethical reporting in Europe*. London: Certified Accountants Educational Trust.
- AENOR (1993): *Reglas generales para las auditorías medioambientales. Auditoría de los sistemas de gestión medioambiental*. Norma Española Experimental. UNE-77-802-93.
- AGUILERA KLINK, F. (1992): "Precisiones conceptuales sobre economía ambiental: una relectura de Pigou y Coase". *Revista de Economía*, 14, pp. 32-36.
- AGUIRRE, A., CASTILLO, A. M^a Y TOUS, D. (1991): *Administración de empresas*. Ediciones Edinford, S.A.
- AGUIRRE SÁBADA, A. (1992): *Fundamentos de Economía y Administración de Empresas*. Ediciones Pirámide, S.A., Madrid.
- ALBACH, H. (1978): "Die Verteilung des Unternehmenseinkommens", en: *ZfB*, año 48.
- ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1995): "Canarias: una región singular en continuo desarrollo". *Papeles de Economía Española*, 15, Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias, pp. 3-29.
- ALCHIAN, A. Y DEMSETZ, H. (1972): "Production, Information Costs, and Economic organization". *American Economic Review*, vol. 62, 5, diciembre, pp.777-795.
- ALEXANDER, M.O. (1971): "Investments in People". *Canadian Chartered Accountant*, July.
- ALFONSO LÓPEZ, J.L. Y PIZARRO MONTERO, T. M. (1991): *Presentación y análisis de estados contables*. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid.
- ALONSO GARCÍA, M. (1981): "Las instituciones financieras y la dinámica de la representación del personal". *I Jornadas de Estudio sobre Economía y Sociedad. El Balance Social de la Empresa y de las Instituciones Financieras*, Banco de Bilbao, Madrid.
- ÁLVAREZ LÓPEZ, J. (1997): "Medida de las paradojas empresariales". *Boletín de AECA*, 43, abril-junio, pp.40-44.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA):

- (1957): "Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements". *The Accounting Review*, octubre, pp. 536-546.
- (1966): *A Statement of Basic Accounting Theory*. American Accounting Association Evanston, Illinois.
- (1975): "Report of de Committe of Social Cost". *The Accounting Review*, Suplement vol. 50, pp. 51-89.
- (1991): "Report on Accounting and Auditing measurement, 1989-90". *The Accounting Horizons*, septiembre, pp. 81-105.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA):

- (1970): *The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises*, Statement, 4, New York.
- (1973): *Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements*. American Institute of Certified Public Accountants. R.M. Trueblood Chairman, New York.
- (1977): *Measurement of Corporate Social Performance*. New York.

ANDREWS, K. (1984): *El concepto de estrategia de la empresa*. Orbis. Barcelona. Versión en inglés: *The Concepts of Corporate Strategy*. Dow Jones Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1971.

ANSOFF, H. I. (1976): *La estrategia de la empresa*. Ediciones Universidad de Navarra. EUNUSA, Pamplona-Barcelona. (Versión en inglés: *Corporate Strategy*, McGraw-Hill, New York., 1965).

(1979): *Strategic Management*, MacMillan, Hong Kong.

ANSÓN LAPEÑA, J.A. Y PINA MARTÍNEZ, V. (1994): "Contenido informativo de la información económico-financiera para evaluar la rentabilidad empresarial". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIII, 78, pp.143-157.

APELLÁNIZ GÓMEZ, P. Y LABRADOR BARRAFÓN, M. (1995): "El impacto de la regulación contable en la manipulación del beneficio. Estudio empírico de los efectos del PGC de 1990". *Revista Española de Financiación Contabilidad*, vol XXIV, 82, pp.13-40.

ARAGÓN CORREA, J.A. (1996): "La integración del medio ambiente en las teorías sobre la empresa: un enfoque estratégico desde una perspectiva "cross-paradigmática". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 5, 3, pp.93-108.

ARGYRIS, C. (1970): *The Applicability of Organizational Sociology*. Cambridge, University Press.

ARIÑO ORTIZ, G. (1981): "Titularidad y responsabilidad social en la empresa. Reflexiones sobre la regulación estatal de la actividad económica". *I Jornadas de Estudios sobre economía y Sociedad. El balance social de las Empresas y las Instituciones Financieras*, Banco de Bilbao, Madrid, pp. 237-251.

ARRUÑADA SÁNCHEZ, B. (1990): *Economía de la empresa: un enfoque contractual*. Ariel Economía, Barcelona.

- (1996): Análisis contractual de la empresa: Una introducción aplicada. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol.5, 3, pp.41-56.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CENTROS COMERCIALES (1995): *Directorio 1994*, AECC, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA):

- (1992a): *Principios y normas de contabilidad en España*. Documento 1 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

- (1992b): *Inmovilizado material*. Documento 2 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

- (1992c): *Inmovilizado inmaterial y gastos amortizables*. Documento 3 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

- (1992d): *Principios Contables. Recursos Propios*. Documento 10 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

- (1992e): *Provisiones, contingencias y acontecimientos posteriores al cierre de los estados financieros*. Documento 11, de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

- (1994): *Mano de obra: valoración, asignación y control*. Documento 6 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

- (1996a): *Contabilidad de Gestión Medioambiental*. Documento 13 de la Comisión de Principios de Contabilidad de Gestión, (Borrador), AECA, Madrid.

- (1996b): *El Estado de Flujos de Tesorería*. Documento 20 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, (Borrador), AECA, Madrid.

AZOFRA PALENZUELA, V. Y FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, A. I. (1992): "Beneficios empresariales, autofinanciación e inversión". *Papeles de Economía Española*, 52/53, pp. 315-330.

AZOFRA PALENZUELA, V. Y DE MIGUEL HIDALGO, A. (1992): "Teoría financiera de la agencia, endeudamiento y estructura de propiedad". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 1, 2, agosto, pp.135-146.

BAIDEZ GONZÁLEZ, A. Y NEVADO PEÑA, D. (1994): "Instrumentos empresariales para exteriorizar la información social medioambiental". *Actualidad Financiera*, 46, diciembre, pp. 167-178.

BANCO BILBAO VIZCAYA (1997): *Renta Nacional de España. Distribución provincial, 1993. Avance 1994/1995*. Bilbao.

BANCO DE BILBAO (1980): *Balance Social del Banco de Bilbao, 1978*.

- BANCO DE ESPAÑA (1996): *Central de Balances: Resultados anuales de las empresas no financieras, (1986-1992, 1993 provisional y avance de resultados de 1994)*, Banco de España, Madrid.
- (1991): Circular 471991, de 14 de julio, sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros de entidades de crédito.
- BARNARD, CH. I. (1959): *Las funciones de los elementos dirigentes*. Instituto de Estudios Políticos, Madrid. (Versión en inglés: *The Function of Executive*, Harvard University Press.1938).
- BASTANTE JIMÉNEZ, V. (1984): "El Impuesto sobre el Valor Añadido". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XIII, 43, enero-abril, pp. 13-39.
- BAUER, R.A. Y FENN, D. H. (1972): "The Corporate Social Audit". *Social Science Frontiers*, Rusell Staje Foundation, pp. 15-16.
- BEER, S. (1982): *Decisión y control*. Fondo de Cultura Económica. México.
- BELKAOUI, A. (1984): *Socio-Economic Accounting*. Wesport: Quorum Books.
- BELKAOUI, A. Y KARPIK, P. (1989): "Determinants of the corporate decision to disclose social information". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 1, pp.36-51.
- BERGMAN, A. (1979): "La cogestión en las empresas de la República Federal de Alemania". En Cuervo, A., Ortigueira, M. y Suárez, A. (eds.): *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*. Pirámide, Madrid, pp. 871-879.
- BERNABEU SÁNCHEZ, M.D. (1984): *Contabilidad de inflación. La información contable*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- BERTALANFFY, L. VON. (1976): *Teoría General de Sistemas*. Fondo de Cultura, México. (Versión en inglés: *General Systems Theory*, Gerge Braziller, Nueva York, 1968).
- BESTEIRO VARELA, Mª A.(1991): "Estudio empírico referido a los años 1979 y 1980 de los componentes del valor añadido de las empresas españolas, realizado con datos de la cuenta 80, "Explotación", del Plan General de Contabilidad". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol.XX, 66, enero-marzo, pp.167-193.
- BISQUERRA ALZINA, R. (1989): *Introducción conceptual al análisis multivariable: un enfoque informático con los paquetes SPSS-X, BMDP, LISREL y SPAD*. PPU. Barcelona.
- BOULDIN, K. (1956): "General System Theory: The Skeleton of Science". *Management Science*, vol.3, 4, abril, pp. 197-208.
- BOWMAN, D.E. (1973): "Corporate Social Responsibility and the Investor", *Journal of Contemporary Business*, pp. 49-58.
- BOWEN, H. R. (1953): *Social Responsibility of the Businessman*. Harper and Brothers, New York.
- BOWIE, N. (1991): "New Directions in corporate Social Responsibility". *Business Horizons*, julio-agosto, pp.56-65.

- BRUMMET, R. L., FLAMHOLTZ, E. G. Y PYLE, W. C. (1968): "Human Resource Measurement - A Challenge for Accountants". *The Accounting Review*, abril, pp. 217-224.
- BUENO CAMPOS, E. (1974): "Análisis crítico de los objetivos y subobjetivos de la empresa". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, v.III, 7, enero-marzo, pp. 78-103.
- (1991): *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- (1994): *Curso Básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- (1996): *Organización de empresas. Estructura, procesos y modelos*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- BUENO CAMPOS, E., CRUZ ROCHE, I. Y DURAN HERRERA, J.J. (1991): *Análisis de las decisiones empresariales*. Pirámide. Madrid.
- BUENO CAMPOS, E. Y VALERO LÓPEZ, F.J. (1985): *Los subsistemas de la organización*. Documento IADE, 1, U.A.M..
- CALVO, J.L. Y LORENZO, M.J. (1993): *La participación de las PYMES en la economía española*. Documento de trabajo 93001. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa.
- CAMACHO ROSALES, J.(1995): *Análisis multivariado con SPSS/PC⁺*. EUB.
- CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS (1980): *Corporate Reporting: Its Future Evolution*, CICA. Toronto.
- CANNING, J. B. (1929): *The Economics of Accountancy*. Nueva York.
- CAÑIBANO CALVO, L. (1986): "Información Contable-Financiera en España" en *Contabilidad y Auditoría en España ante la CEE*. AECA, Madrid, pp.1-14.
- (1987): "Contabilidad financiera e información empresarial: Problemas actuales". *Boletín de Estudios Económicos*, 130, abril, pp. 117-140.
- (1988a): *Costes de investigación y desarrollo*. ICAC. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- (1988b): "Cambios en la información financiera de la empresa española" en *XXV Años de contabilidad Universitaria en España*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 85-130.
- (1990): *Análisis contable de la realidad económica*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- CAÑIBANO CALVO, L. Y BUENO CAMPOS, E. (1983): *Autofinanciación y tesorería e la empresa. El cash flow*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- CARMONA MORENO, S. Y CARRASCO FENECH, F. (1993): *Estados Contables*. McGraw-Hill.
- (1988): "Información de contenido social y estados contables: una aproximación empírica y algunas consideraciones teóricas". *Actualidad Financiera*, 7 al 13 de noviembre, pp. 2175-2192.

CARRASCO FENECH, F. Y LARRINAGA GONZÁLEZ, C. (1995): "Organización, contabilidad y entorno natural. Una perspectiva andaluza". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIV, 83, abril-junio, pp.393-416.

CASTAÑEDA, ORDOÑEZ, P. Y KELLER, REBELLÓN, R. (1978): "El balance social en la empresa pública". *Dirección y Progreso*, 39, mayo-junio, pp. 31

CASTILLO CLAVERO, A. M^a (1986): *La responsabilidad de la empresa en el contexto social: su articulación, gestión y control*. Tesis doctoral inédita, Universidad de Málaga.

- (1988): "Aproximación metodológica al contenido de la responsabilidad social de la empresa". *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 19, pp. 75-103.

CEA GARCÍA, J. L. (1979): *Modelos de comportamiento de la gran empresa*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- (1980): "La teoría del balance social". *Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial (C.U.P.E.)*, 3, pp. 225-237.

- (1981): "Génesis y reparto de la variación de la productividad global de las entidades financieras". *El Balance Social de la empresa y las Instituciones Financieras. I Jornadas de estudio sobre economía y sociedad*. Banco de Bilbao. Madrid, pp. 407-436.

- (1986): "Revisión crítica de las principales propuestas normativas de ajustes de las cifras contables nominales en ambiente inflacionista". *II Congreso AECA*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 104-174.

- (1992): *Perspectiva contable de la propuesta de aplicación del resultado*. Centro de Estudios Financieros, Madrid.

CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE FRANCIA (1987): Dossier individual. Abril.

CENTRE D'ESTUDES DES REVENUS ET DES COÛTS (C.E.R.C.) (1969): Surplus de Productivité Globale et Comptes de Surplus. Documentas du CERC, 1, 1^o trimestre, París.

CÉSPEDES, J. (1993): "Ecología y principios contables". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, 75, abril-junio, pp.307-315.

CLAVER CORTES, E. Y GOMEZ GRAS, J. M^a (1987): "El balance social de la empresa". *Actualidad Financiera*, 19, mayo, pp. 953-970.

COASE, R. H. (1980): "La naturaleza de la empresa." *Información Comercial Española*, enero, pp. 67-76. (Versión en inglés: The nature of the Firm. *Económica*, vol. 4, 16, noviembre, pp. 386-405, 1937).

- (1981): "El problema del coste social". *Hacienda Pública Española*, 68, pp. 245-274.

COHEN, K. J. Y CYERT, R. M. (1973): *Economía de la empresa (Teoría de la Firma)*. El Ateneo, Buenos Aires.

COLEGIO DE REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD Y MERCANTILES DE ESPAÑA (1995): *Resultados de la empresa canaria. Informe de los ejercicios 1990-91*. Central de Balances. Centro de Estudios Registrales. Madrid.

- (1997): *Resultados de la empresa canaria. Informe de los ejercicios 1990-93. Central de Balances*. Centro de Estudios Registrales. Madrid.

COMISIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IASC):

- (1978): “Contabilidad de las actividades de investigación y desarrollo”, NIC 9, *Normas Internacionales de Contabilidad de la IASC*. IACJCE, Madrid.

- (1989): “Marco Conceptual para la elaboración y presentación de estados financieros”, NIC-M, en *Normas Internacionales de Contabilidad de la IASC*. IACJCE, Madrid.

- (1993): *Normas Internacionales de Contabilidad de la IASC*, traducción al castellano de Gonzalo Angulo, J.A. y Túa Pereda, J., IACJCE, Madrid.

COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT (1971): *Social Responsiveness of Business corporations*. C.E.D., Nueva York.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE) (1993): Reglamento nº 1836/93, de 29 de junio, por el que se permite que las empresas del sector industrial se adhieran con carácter voluntario a un sistema comunitario de gestión y auditoría medioambientales.

- (1978): Cuarta Directiva del Consejo, de 25 de julio, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad (78/660/CEE), *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, nº L 222/11.

- (1992) Reglamento nº 880/92 de 23 de marzo (eco-etiqueta).

CÓNDOR LÓPEZ, V. Y BLASCO BURRIEL, P. (1997): “El estado de valor añadido consolidado”. *Técnica Contable*, año XIX, 577, enero, pp.25-32.

CONSEIL NATIONAL DE LA COMPTABILITE (1982): *Plan Comptable Général*. Imprimerie Nationale, París.

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA DE MURCIA (1995): *Análisis Económico-Financiero de las empresas de la Región de Murcia. 1990-1993*.

CUERVO GARCÍA, A. (1979): “Estudio sobre los objetivos de la empresa”. En Cuervo, A., Ortigueira, M. y Suárez, A. (eds.): *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*. Pirámide, Madrid, pp. 143-178.

- (1975): “Los medios de Financiación de la Empresa”. En García Echevarría, S. (Ediciones): *Política Económica de la empresa*. Ediciones ESIC, Tomo II, Madrid, pp. 449-505.

- (1983): "Bases para una justificación del balance Social". *Ponencias y Comunicaciones del I Congreso de AECA*, AECA. pp. 555-574.

- (1994): *Análisis y planificación financiera de la empresa*. Ediciones Civitas, S.A.

CUERVO, J. A; ORTIGUEIRA, M. Y SÚAREZ, A.(eds.)(1979): *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*. Pirámide, Madrid.

CYERT, R.M. Y MARCH, J. G. (1965): *Teoría de las decisiones económicas en la empresa*. Herrero Hermanos, México (Versión en inglés: *A behavioral theory of the firm*, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1963).

- CHAMBERS, R.J. (1966): *Accounting, Evaluation and Economic Behavior*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs. New Jersey.
- CHEVALIER, A. (1977): *El balance social de la empresa*. Colección Forum Univerdiad-Empresa. Fundación Universidad-Empresa. Madrid.
- DANGERFIEL, A. (1979): *Informe Social de Empresa (ISE): Un Modelo Español de Balance Social*. Document S.A. Barcelona.
- DAHLMAN, C. (1982): "El problema de la externalidad". *Hacienda Pública Española*, 77, pp. 271-287.
- DE FUENTES, P. (1993): "Legitimación y contabilidad medioambiental". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, 75, abril-junio, pp.317-332.
- DE LA POZA LLEIDA, J.M^a. (1993): *Principios de auditoría sociolaboral*. Deusto, Bilbao.
- DE LA RICA, J. M. (1986): "La responsabilidad social de la empresa y el empresario". *Boletín de Estudios Económicos*, v. XLI, 129, diciembre, pp. 453-462.
- DECRETO de 18 de agosto de 1947 (Ministerio de Trabajo). Creación de Jurados de Empresa. *BOE 9/10/47*.
- DECRETO 41/62 de 21 de julio (Jefatura del Estado) Trabajo. Participación del personal en la administración de la emresa, que sean sociedades. Modificación Jurados de Empresa. *BOE 23/07/62*
- DEEGAN, C. Y HALLAM A. (1991): "The voluntary presentation of value added statements in Australia: A political cost perspective". *Accounting and Finance*, junio, pp. 1-21.
- DEL BRÍO GONZÁLEZ, E.B. (1995): "La responsabilidad social de la contabilidad". *Técnica Contable*, año XLVII, 564, diciembre, pp.801-818.
- DELSOL, J. (1977): "Valor ajoutée en comptabilité". *Revue Française de Comptabilité*, 74, pp. 8-12.
- DÍAZ FERNÁNDEZ, A. (1980): "Experiencias del INI ante el balance social". *Economía Industrial*, 196, abril, pp. 44-52.
- DIEBOLD, J. (1973): "La responsabilidad social de la empresa". *Alta Dirección*, 48, Marzo-Abril, pp. 92- (ver en la tesis del balance social).
- DIERKES, M. (1978): *Corporate Social Performance in Germany. Conceptual Developments, Practical Experience, and Political Interests*. Internationales Institut für Unmwelt und Gesellschaft, Berlin.
- (1976): "Optimización del beneficio y responsabilidad social". *Esic-Market*, enero-abril, pp. 39-67.
- DOMÉNECH CASANS, D. Y GARCÍA BENAÚ, M^a. A. (1987): "Análisis dinámico del valor añadido". *Técnica Contable*, año XXXIX, 459, marzo, pp. 117-128.
- DRUCKER, P. (1965): *The Practice of Management*, Mercury Books. The Heinemann Group of Publishers, London.
- (1975): *La gerencia: tareas, responsabilidades y prácticas*. Ateneo, Buenos Aires.

- DUE, J. F. (1971): *El impuesto sobre el valor añadido*. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- EDWARDS, E. O. Y BELL, P. W. (1961): *The theory and measurement of business income*. Berkeley, University of California Press.
- ELECHIGUERRA, C. (1993): *Información contable e inflación*. Ediciones Deusto, Bilbao.
- ELSASS, P.M. (1995): "A Cybernetic Model of Corporate Environmentalism", *Academy of Management Meeting*. Vancouver, BC: Organization and Natural Environment Group.
- EMERY, F. E. Y TRIST, E. L. (1960): "Socio-Technical Systems", en Churchman, C.W. y Verhulst, M. (eds.): *Management Science Models and Techniques*, Pergamon, Londres.
- (1965): "The Causal texture of Organizational Environments", *Human Relations*, febrero, pp. 21-31.
- ESCUELA DE NEGOCIOS CAIXAVIGO (1995): *Informe Económico-Financiero de la Empresa Gallega*. Ediciones Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- ESPINO ROMERO, R. L. (1990): *El Fondo de Previsión para Inversiones y el Régimen Especial de Canarias*. Cuadernos Canarios de Ciencias Sociales. Ediciones de la Caja Insular de Ahorros de Canarias.
- ESTES, R.W. (1972): "Socio-Economic Accounting and External Disclosures". *The Accounting Review*, suplement, vol. 47, pp. 284-290.
- FAMA, E. (1984): "Problemas de agencia y teoría de la empresa". *Información Comercial Española*, 611, julio, pp.53-65.
- FARIÑAS, J.C.; CALVO, J.L., JAUMANDREU, J.; LORENZO, M.J. Y DE LA IGLESIA, C. (1992): *La PYME industrial en España*. Ediciones Civitas.
- FAYOL, H. (1961): *Administración industrial y general*. Herrero Hermanos, México. (Original en francés: *Administration Industrielle et Générale*, 1916).
- FÉDÉRATIONS DES COOPÉRATIVES MIGROS (1986): Bilan Social 1986. Présentation des Activités et des Objectifs Sociaux de la Communauté Migros. Zurich.
- FEDERATION DES EXPERTS COMPTABLES EUROPEENES (FEE) (1993): *Environmental accounting and auditing: survey of current activities and developments*, FEE, Bruselas.
- FERNANDEZ CUESTA, C. (1990): "El estado del valor añadido", *Técnica Contable*, año XLII, 496, abril, pp. 171-178.
- (1992): "La contabilidad y el medio ambiente". *Técnica Contable*, año XLIV, 522, junio, pp.397-408.
- (1993): "La información contable sobre el valor añadido y las negociaciones laborales en España", 2º Workshop de Contabilidad de Gestión en homenaje a Raymond A. Konopka, Madrid.
- FERNÁNDEZ PIRLA, J. M^a. (1981): *Economía y gestión de la empresa*. ICE, Madrid.

- FERNÁNDEZ, M. (1997): "Europa ante el reto de la ecogestión". *Expansión*, 3.328, 22 de julio.
- FERRÁN, M. (1996): *SPSS para Windows. Programación y análisis estadístico*. McGraw-Hill de Informática.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB):
- (1974): *Reporting accounting changes in Interim Financial Statements*, SFAC, nº 3.
 - (1978): *Objetives of Financial Reporting of Business Enterprises*, SFAC, nº 1.
 - (1984): "Recognition and measures in financial statement of business enterprises", SFAC, 5, Standford.
 - (1976): "Financial reporting for segments of a business enterprise", SFAS, nº 14.
- FLAMHOLTZ, E. (1976): "Contabilidad de recursos humanos. Coste y Valor. *Esic-Market*, 19, enero-abril, pp. 69-95
- (1971): "A Model for Human Resoruce Valuation: a Stochastic Process with Srvice Rewards". *The Accounting Review*, abril, 1971, pp. 253-267.
- FLORES CABALLERO, M. (1989): "El estado del valor añadido". *Técnica Contable*, n 492, pp.515-520.
- FORO CONSULTIVO DE LA CONTABILIDAD (FCC) (1994): Proyecto de trabajo para su debate, "Environmental Issues in Financial Reporting", mayo.
- FREIJE URIARTE, A. (1979): "Necesidad del balance social de la empresa y de las instituciones públicas". *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. XXXIII, agosto, 104, pp. 71-91.
- (1989): *Estrategia y políticas de empresa*. Ediciones Deusto, S.A. Bilbao.
- FRIEDMAN, M. (1966): *Capitalismo y libertad*. Rialp, Madrid.
- FRISCH, R. (1963): *Las leyes técnicas y económicas de la producción*. Sagitario, Barcelona.
- GABÁS TRIGO, F. (1990): *Técnicas actuales del análisis contable. Evaluación de la solvencia empresarial*. ICAC. Ministerio de Economía y Hacienda.
- (1991): *El Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera*. AECA, Monografía 17, Madrid.
- GABÁS TRIGO, F. Y APELLÁNIZ GÓMEZ, P. (1994): "Capacidad predictiva de los componentes del beneficio: flujos de tesorerías y ajustes a corto-largo plazo". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIII , 78, enero-marzo, pp.107-142.
- GALBRAITH, J. (1984): *El nuevo estado industrial*. Ariel Economía, Madrid.
- GALLIZO LARRÁZ, J. L. (1990): *El valor añadido en la información contable de la empresa: análisis y aplicaciones*. ICAC, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1993): "El estado de valor añadido". En Gallizo Larráz, J.L.(Ediciones): *Los estados financieros complementarios*, Pirámide, Madrid, pp. 370-389.
- GALLIZO LARRÁZ, J.L. (Ediciones) (1993): *Los estados financieros complementarios*. Pirámide, Madrid.

GALLO, M. A. (1980): *Responsabilidades sociales de la Empresa*, Universidad de Navarra, Bilbao.

GARCÍA-AYUSO COVARSI, M. (1995): "La necesidad de llevar a cabo un replanteamiento de la investigación en materia de análisis de la información financiera". *Análisis Financiero*, 66, pp. 36-62.

- (1996): "Técnicas de análisis factorial aplicadas al análisis de la información financiera". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXV, 86, enero-marzo, pp.57-101.

GARCÍA BENAÚ, M^a A. Y MONTERREY MAYORAL, J. (1993): "La revelación voluntaria en las compañías españolas cotizadas en bolsa". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII 74, enero-marzo, pp. 53-70.

- (1994): "La Memoria: aspectos normativos y positivos". *Partida Doble*, 46, pp.23-31.

GARCÍA DEL JUNCO, J. Y CASTELLANOS VERDUGO, M. (1993): "Responsabilidad social de la dirección estratégica en la política de medio ambiente". *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XLVIII, 149, agosto, pp.327-341.

GARCIA ECHEVARRIA, S. (1977): "Beneficio, autofinanciación y congestión empresarial". *Boletín de Estudios Económicos*, 10, pp.

- (1982): *Responsabilidad social y balance social de la empresa*. Fundación MAPFRE, Madrid.

GARCÍA FERRANDO, M. Y PRADO AVELLANEDA, R. (1994): *Ecología, relaciones industriales y empresa*. Fundación BBV, Bilbao.

GARRIDO BUJ, S. (1980): "La responsabilidad social de la empresa y su medición". *Economía Industrial*, 196, abril, pp.10-22.

GARRIDO BUJ, S. Y RODRÍGUEZ CARRASCO, J. (1980): "Contabilidad social: modelos y técnicas". *Economía Industrial*, 196, pp. 23-33.

GILBERT, M.H. (1970): "The Asset Value of the Human Organisation" *Management Accounting*, July, 1970.

GINER INCHÁUSTI, B. (1992): "La responsabilidad social de la empresa: la información medioambiental". *Técnica Contable*, 527, pp. 681-692.

GONZALO ANGULO, J.A. (1981): "Tendencias de la información financiera empresarial", *Revista Técnica*, 4, pp. 19-40.

GONZÁLEZ GÓMEZ, J.I. (1997): *Valoración de la Calidad en la Empresa Hotelera, una aproximación empírica*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. Centro de Estudios Registrales.

GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCARCEL, B. (1991): *Análisis multivariante. Aplicación al ámbito sanitario*. SG. Editores, Barcelona.

GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCÁRCCEL, B. Y DÁVILA QUINTANA, D. (1995): "Un análisis dinámico y caracterizados de la industria canaria". *Papeles de Economía Española*, 15, Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias, pp. 250-256.

- GONZÁLEZ PÉREZ, A.L. (1997): *La rentabilidad empresarial: evaluación empírica de sus factores determinantes*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. Centro de Estudios Registrales
- GRAY, R., OWEN, D. Y MAUDERS K. (1987): *Corporate Social Reporting: Accounting and Accountability*. Prentice-Hall. International. Londres.
- GRAY, R., OWEN, D. Y MAUDERS K. (1988): "Corporate Social Reporting: Emerging Trends in Accountability and the Social Contract". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 1, 1, pp. 6-20.
- GRAY, S. J. Y MEEK, G. K. (1988): "The value added statement: An innovation for US companies?". *Accounting Horizons*, junio, pp. 73-81
- GRAY, R., KOUHY, R. Y LAVERS, S. (1995): "Corporate Social and environmental reporting. A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 2, pp.47-77.
- GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE TRABAJO DE EXPERTOS EN NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y PRESENTACIÓN DE INFOMRES (ISAR) (1994): *Informe del ISAR*, "Divulgación de información sobre el medio ambiente: encuesta internacional sobre las prácticas empresariales de presentación de infomres", ONU, Ginebra.
- GUTENBERG, E. (1976): *Economía de la empresa. Teoría y práctica de la gestión empresarial*. Deusto, Bilbao.
- GUTHRIE, J. Y PAEKER, L.D. (1990): "Corporate Social Disclosure Practice: A Comparative International Analysis". *Advances in Public Interest Accounting*, pp. 159-175.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, P. Y GODENAU, D. (1995): "El comercio interior en Canarias". *Papeles de Economía Española*, 15, Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias, pp. 211-221.
- HARGREAVES, J. Y BAUMAN, J. (1975): *Business Survival and Social Change*. Ediciones A.P.B., Londres.
- HARRISON, L. (Ediciones) (1996): *Manual de auditoría medioambiental. Higiene y seguridad*. McGraw-Hill. Inc. USA.
- HART, S.L. (1995): "A Natural-Resource-Based View of the Firm", *Academy of Management Review*, vol. 20, 4, pp.986-1014.
- HARTE. G. Y OWEN, D. (1992): "Current Trends in the Reporting of Green Issues in the Annual Reports of United Kingdom Companies". *Green Reporting*, editado por D. Owen, Chapman and Hall, London, p.166-200.????
- HAY, D. A. Y MORRIS, D. J. (1979): *Industrial Economics. Theory and Evidence*, Oxford Univesity Press.
- HEKIMIAN, J. S. Y JONES, C. H. (1967): "Put People on Your Balance Sheet". *Harvard Business Review*, enero-febrero, p. 105-113.
- HENDRIKSEN, E. S. (1974): *Teoría de la Contabilidad*. Uthea, México.

- HERMANSON, R. H. (1964): *Accounting for Human Assets, Occasional Paper*, 14 (Michigan State University, Bureau of Business and Economic Research).
- HERNANGÓMEZ BARAHONA, J. Y DE LA FUENTE SABATÉ, J.M. (1991): "Hacia una nueva teoría de la organización: aportaciones recientes". *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, 6, Universidad de Valladolid, pp. 9-17.
- HERNÁNDEZ BERASALUCE, L. (1993): *Gestión medioambiental en la empresa*. Desuto, Bilbao.
- HILL, CH. Y JONES, T. (1992): "Stakeholder-Agency Theory". *Journal of Management Studies*, 2, March, pp. 131-154.
- (1996): *Administración Estratégica*. McGRAW-HILL.
- HITT, M.A.; HOSDISSON, R.E. Y HARRISON, J.S. (1991): "Strategic competitiveness in the 1990s: Challenges and Opportunities for U.S. Executives", *Academy of Management Executive*, vol. 5, e, pp. 7-22.
- HUERTA, E. (1993): *La empresa: Cooperación y conflicto*. Madrid, Eudema.
- HUMBLE, J. (1973): *Social responsibility audit - a management tool for survival*. The Foundation for Business Responsibilities, London.
- ILLUECA MUÑOZ, M. Y PASTOR MONSÁLVEZ, J. M. (1996): "Análisis económico-financiero de las empresas españolas por tamaños". *Economía Industrial*, 310, pp.41-54.
- INFORME SUDREAU (1966): *Reforma de la empresa*. Mapfre, Madrid.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1991): "Resolución de 30 de julio, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, BOICAC, 6.
- INSTITUTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL (IMPI) (1995): Informe anual. La pequeña y mediana empresa en España. IMPI.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (1994): *Las cuentas de las sociedades en las funetes tributarios. 1991*. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1995): *Las cuentas de las sociedades en las funetes tributarios. 1992*. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1996): *Las cuentas de las sociedades en las funetes tributarios. 1993*. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1990): *Encuesta de Comercio Interior*, 1988.
- INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES (1975): *The Corporate Report*. ICAEW, Londres.
- IVÁÑEZ, J.Mª. (1992): "Las políticas de financiación de la PYME en España". *Economía Industrial*, marzo-abril, pp. 107-117.
- JACQUEMIN, A. (1982): *Economía Industrial*, Hispano Europea, Barcelona.
- JENSEN, M. Y MECKLING, W. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3, octubre, pp.305-360.

- JHONSON, G. Y SCHOLES, K. (1996): *Dirección Estratégica*. Ediciones Prentice Hall.
- JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN. CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1993): *Análisis Económico-Financiero de las Empresas de Castilla y León por sectores de actividad. 1989-1990*.
- (1995): *Análisis Económico-Financiero de las Empresas de Castilla y León por sectores de actividad. 1991-1992*.
- KAPP, W. (1966): *Los costes de la empresa privada*. Oikos-Tau, Barcelona.
- KAST, F.E. Y ROSENZWEIG, J.E. (1987): *Administración en las organizaciones: un enfoque de sistemas*. McGraw-Hill, México (Versión en inglés: *Organization and Management*. McGraw-Hill, Koga-Kusha. Tokio, 1974).
- KATZ, K. Y KAHN, R. (1983): *Psicología social de las organizaciones*. Trillos, México.
- KELLER, R. (1983): "El balance social". *I Congreso de AECA*. AECA, pp. 519-521
- KNIGHT, F. H. (1947): *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Aguilar, Madrid.
- KUROSAWA, K. (1980): *Un enfoque estructural del concepto y medición de la productividad*. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- LAND ROVER SANTANA, S.A. (1985): *Memoria Social. Balance Social 1984*.
- LANGTON, J. (1981): "El valor social de la empresa. Razones y causas". *El balance social de la empresa y las instituciones financieras. I Jornadas de estudio sobre Economía y Sociedad*, Banco Bilbao, Madrid, pp.223-233.
- LAWRENCE, P.R. y LORSCH, J. W. (1987): *La empresa y su entorno*. Ediciones Plaza & Janes. S.A.. (Versión en inglés: *Organization and Environment*, Harvard University, Boston, 1967).
- LEDGERWOOD, G.; STREET, E. Y THERIVEL, R. (1992): *The Environmental Audit and Business Strategy: A Total Quality Approach*. Londres: Pitman Publishing.
- LEI 141/85 de 14 de Noviembre: Balanço Social. *Diario da República*. Lisboa, 1985, pp.3795-3816 (Assembleia da República).
- LEPAGE, H. (1979): *Autogestión y capitalismo. Respuesta a la Anti-economía*. ADP. Madrid.
- LEV B. (1978): *Análisis de Estados Financiers: Un nuevo enfoque*. Esic.Market, Madrid.
- LEV. B. Y SCHWART, A. (1971): "On the Use of the Economic concept of Human Capital in Financial Statements". *The Accounting Review*. 1, enero, pp. 103-112
- LEV. B. Y SUNDER, S. (1979): "Metohodological Issues in the Use of Financial Ratios". *Journal of Accounting and Economics*, pp.187.210.
- LEVITT, T. (1954): "The Dangers of Social Responsibility". *Harvard Business Review*, pp.44.
- LEVY, A. (1982): "De la notion de valeur afoutée a celle de volume afoutée". *Revue Française de Comptabilité*. Diciembre, pp. 538-542.
- LEY 30/1972, de 22 de julio, de Régimen Económico Fiscal de Canarias. *BOE 24/07/72*.

- LEY 52/1974, de 19 de diciembre, General de Cooperativas. *BOE 21/12/74*.
- LEY 19/1977 (Jefatura del Estado). Sindicatos. Regula el derecho de Asociación Sindical. *BOE 4/04/77*.
- LEY 8/1980, de 10 de marzo del Estatuto de los Trabajadores. *BOE 14/03/1980*.
- LEY 15/1986, de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales. *BOE 30/04/86*.
- LEY 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. *BOE 8/04/87*.
- LEY 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas. *BOE 15/7/88*.
- LEY 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de La Comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades. *BOE 27/07/89*.
- LEY 4/1990, de Presupuestos Generales del Estado para 1990, *BOE 30/06/90*.
- LEY 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias. *BOE 8/06/91*.
- LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada. *BOE 24/03/95*.
- LIKERT, R. (1969): *El factor humano en la empresa. Su dirección y valoración*. Deusto, Bilbao.
- LIZCANO ALVAREZ, J. (1987): *La dimensión integral de la empresa: un modelo contable*. Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid.
- LÓPEZ MORENO (1979): *Economía de la empresa (I)*. Publicación de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 4º curso, Madrid.
- LÓPEZ RODRIGUEZ, R. (1993): "Armonización de la información sobre medidas financieras. Trabajos realizados por el I.S.A.R. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, 75, pp. 333-345.
- MAGNY, C. (1979): "Introducción a la psicología de la empresa". En Cuervo García, A., Otiguiera Bouzada, M. y Suárez Suárez, A (eds.): *Lecturas de introducción a la Economía de la Empresa*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid, pp. 31-44.
- MARCH, J. G. Y SIMON, H. A. (1987): *Teoría de la Organización*. Ariel Economía. (Versión en inglés: *Organizations*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1958).
- MAROTO ACÍN, J.A. (1980): *Algunas consideraciones en torno al excedente de productividad global*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- (1983): "El excedente de productividad global y la responsabilidad social de la empresa". *I Congreso AECA*. AECA, pp.611-630
- (1993): "La situación económico-financiera de las empresas españolas y la competitividad". *Economía Industrial*, 291, mayo-junio, pp.89-106.
- (1996): "Estructura financiera y crecimiento de las PYMES". *Economía Industrial*, 310, pp. 29-40.
- MARQUÉS, E. (1978): *Contabilidad y gestión de los recursos humanos*. Pirámide, Madrid.

- (1982): "De la contabilidad financiera a la contabilidad social" *Balance Social de la empresa y las instituciones financieras, I Jornadas de estudio sobre economía y sociedad*, Banco de Bilbao, Madrid.

MARTÍNEZ ARIAS, A. (1985): "El análisis de la gestión empresarial a través de la magnitud Valor Añadido". *Revista Técnica*. ICJCE, 12, pp.39-50

MARTÍNEZ CHURIAQUE, J. I. (1979): "La aplicación del balance social en Francia". *Técnica Contable*, 365, mayo, pp. 161-173.

- (1980): "Estados contables con datos de inversión en personal". *Boletín de Estudios Económicos*, abril, 109, pp. 127-147.

MARTÍNEZ LAGAMBRA, A., Y TORRENT CANALETA, M. (1994) "El proceso de distribución de rentas en la empresa: modelo de asignación de flujos". *Revista del Centro de Estudios Financieros*, 141, pp. 67-118.

MARTÍNEZ RAMOS, M. (1997): Una aproximación a los orígenes y contenidos de la contabilidad de los recursos humanos". *Técnica Contable*, año XLIX, 583, junio, pp.519-538.

MASSE, P. Y BERNARD, P. : (1969): *Les dividendes du Progrés*, Editions du Seuil, París.

MATHEWS, M. (1993): *Social Responsible Accounting*. London: Chapman & Hall.

MATHEWS, M. Y PERERA, M. (1991): *Accounting Theory and Development*, Chaptman & Hall, Melbourne.

MATO LEAL, G. (1990): "Estructura financiera y actividad real de las empresas insutriales". *Economía Industrial*, marzo-abril, pp.107-114.

MATO LEAL, G. Y SALAS FUMÁS, V. (eds.)(1992): *Valoración económica del beneficio y el capital*, FEDEA, Mundi-Prensa, Madrid.

MAUNDERS, K. (1986): "Employee reporting". *Developmentasin Financial Reportin*, Philip Southampton, pp. 171-194.

MAUNDERS, K. (1985): "The decision relevance of value added reports". En Choi, Fredick, Meller, Gerhard, *Frontiers of international Accounting. An anthology*. UMI Trdrstvh Prees. Michigan, pp. 225-245.

MAYO, E. (1959): *Los problemas humanos de una civilización industrial*. Ediciones Galatea, Buenos Aires. (Versión en inglés: *The humans problems and industrial civilization*, 1933).

MAZARRACÍN BORREGUERO, M.R. (1993): "La información sobre la inversión en personal en las cuentas anuales". V *Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Sevilla, 27-29 de mayo.

McGREGOR, D. (1989): *El aspecto humano de las empresas*. Diana, México. (Versión en inglés: *The Human Side of Enterprise*, McGraw-Hill.1960.

McLEAY, S. (1983): "Value added: A comparative study". *Accounting, Organizations and Society*, vol. 8, 1, pp. 31-56.

MEDINA HERNANDEZ, U. (1992): *La dinámica empresarial de las cooperativas*. EFOCA.

- MEDINA HERNÁNDEZ, U., GÓNZALEZ PÉREZ, A.L. Y RODRÍGUEZ BRITO, G.(1995a): "La empresa canaria: estructura y resultados". *Papeles de Economía Española*, 15, Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias, pp. 250-266.
- MEDINA HERNÁNDEZ, U., GÓNZALEZ GÓMEZ, I.; GÓNZALEZ PÉREZ, A.L. HERNÁNDEZ GARCÍA, M^a.C. Y RODRÍGUEZ BRITO, G .(1995b): *Análisis Económico-Financiero de la Empresa Canaria. Ejercicios 1990-91*. Cental de Balances de la Universidad de La Laguna.
- MÉLÈSE, J. (1968): *La Gestion par les Systèmes*, Hommes et Techniques, París.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO (1993): *Manual Media. Minimización Económica del Impacto Ambiental en la Industria*. Dirección General de Política Tecnológica.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (1996): *Informe sobre la industria española. 1994*. Secretaría General Técnica. Subdirección General de Estudios.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (1993): *Encuesta de Coyuntura Laboral. 4º Trimestre de 1993*. Dirección General de Informática y Estadística.
- (1995): *Memoria 1993*. Tesorería General de la Seguridad Social.
- MONEVA ABADÍA, J.M. (1996): "Información financiera medioambiental: su regulación internacional". *Partida Doble*, 66, pp. 46-51.
- MONEVA ABADÍA, J.M. Y LLENA MACARULLA, F. (1996a): "Análisis de la información sobre responsabilidad social en las empresas industriales que cotizan en bolsa". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXV, 87, abril-junio, pp. 361-401.
- (1996b): "La información medioambiental publicada en los informes anuales de grandes empresas españolas". *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Tomo I, Centro de Estudios Financieros, pp. 417-436.
- MORA ENGUIDANOS, A. (1995): "Los incentivos de la gerencia para influir en la calidad de la información contable". *Esisc Market*, enero-marzo, pp.103-119.
- MORLEY, M. F. (1979): "The Value Added Statement in Britain". *The Accounting Review*. Vol. LIV, 3, julio. pp. 618-629.
- (1978): *The Value Added Statement. A review of its use in Corportae Reports*. The Institute of Charaterd Accountants of Scotland. Gee and Co LimitEdiciones London.
- (1986): "Value Added Reporting". En Thomas A. Lee: *Developments in Financial Reporting*, Southampton, pp. 251-269.
- MORVAN, Y. (1976): *Économie Industrielle*, PUF, París.
- MUGARRA ELORRIAGA, A. (1996): *El balance social aplicado a las cooperativas*. Tesis Doctoral. Universidad de Deusto.
- MUÑOZ COLOMINA, C. I. (1987): *Aportaciones contables a los nuevos objetivos y enfoques socioeconómicos de la empresa*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, Mdrid.
- (1989): "EL estado contable del valor añadido". *Actualidad Financiera*, 29, pp.1901-1907.

MUÑOZ MERCHANT, A. (1991): "La memoria contable: antecedentes, contenido retos. *Técnica Contable*, marzo, pp. 145-172.

MUTUAS PATRONALES DE ACCIDENTES DE TRABAJO (1989): *Balance Social y Memoria Económico-Financiera. Ejercicio 1987*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

- (1990): *Balance Social y Memoria Económico-Financiera. Ejercicio 1988*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

- (1991): *Balance Social y Memoria Económico-Financiera. Ejercicio 1989*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

NACIONES UNIDAS. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (1991): Contabilidad de las medidas para proteger el medio ambiente. Informe del Secretario General, E/C. 10 A/C. 3/1991/5, 11 de febrero.

NASCIMENTO, J. T. (1972): "A revolução conceitual da administração". *Revista de Administração de Empresa*, 2, Río Janeiro.

NAVARRO IBÁÑEZ, M. Y BECERRA DOMÍNGUEZ, M. (1995): "Una década de turismo, 1985-1994". *Papeles de Economía Española*, 15, Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias, pp.175-184.

NAYLOR, T. Y VERNON, J. (1973): *Economía de la empresa*. Amorrortu, Buenos Aires.

NEVADO PEÑA, D. Y TEJADA PONCE, A. (1995): "La auditoría medioambiental". *Técnica Económica*, 153, diciembre, pp. 6-9.

NISKALA, M. Y PRETES, M. (1995): "Environmental reporting in Finland: A note on use of annual reports". *Accounting, Organizations and Society*, 6, pp.457-466.

ORDEN MINISTERIAL. Orden del Ministerio de Justicia de 14 de enero de 1994 por la que se aprueban los modelos obligatorios de cuentas anuales a presentar en los Registros Mercantiles para su depósito, *BOE* 28/01/94.

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES ET DES COMPTABLES AGRÉÉS (1974): *La valeur ajoutée et l'entreprise*. Imprimerie Nationale. París.

- (1982): *L'évaluation des Avantages et coûts sociaux*. París. Octubre.

OREJA RODRÍGUEZ, J.A. (1988): "La empresa en un entorno insular". Documento de trabajo del Departamento de Economía y Dirección de Empresas, nº1, Universidad de La Laguna.

- (1997): "El impacto del entorno insular en las actividades empresariales en Canarias". *Situación*. Serie de Estudios Regionales: Canarias, Banco Bilbao Vizcaya, pp.261-272.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (O.I.T.): (1971): *La empresa y los factores que influyen en su funcionamiento*, Ginebra.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (1977): *Empresas Transnacionales. Normas internas de contabilidad y presentación de informes*, Nueva York.

ORTIGUEIRA BOUZADA, M. (1977): *Contabilidad de recursos humanos. Una introducción*. Pirámide, Madrid.

- (1979): "La gestión social de la empresa". En Cuervo, A., Ortigueira, M. y Suárez, A. (eds): *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*. Pirámide, S.A. Madrid, pp. 599-647.
- (1980): "Contabilidad de recursos humanos". *Estudios monográficos de contabilidad y economía de la empresa*. Ediciones ICE, Madrid, pp. 527-569.
- PARRA LUNA, F. (1993): *El balance integrado de la gestión estratégica. La técnica BIGE*. Desuto, Bilbao.
- PEDREIRA PÉREZ, R. (1980): "Nuevas ramas en la ciencia contable". *Estudios Monográficos de Contabilidad y Economía de la Empresa*. Ediciones ICE, Madrid, pp.571-583.
- PÉREZ LÓPEZ, J.A. (1982): "Dimensiones de la responsabilidad social de la empresa". *Jornadas de Estudio sobre Economía y Sociedad*. Ediciones Banco Bilbao. Madrid.
- PEYRO VILAPLANA, E. (1995): *Una aproximación contable a la problemática de la responsabilidad social*. Trabajo de investigación. Departamento de Contabilidad. Univesidad de Valencia.
- PIGOU, A. C. (1946): *Introduction to Economics*. Macmillan, London,
- PIZARRO MONTERO, T. M. Y ALFONSO LÓPEZ, J.L.(1991): *Presentación y análisis de estado contables*. Ediciones de las Ciencias Sociales, Madrid.
- PONS FÉLIZ, A. (1996): "Información social sobre empleados en las empresas españolas". *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*. Centro de Estudios Financieros, Tomo V, pp. 463-474.
- PORTER, M. (1991): *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. CECSA, México.
- PRADO LORENZO, J.M. ,GRANADA ABARZAZU, M.C., GALLEGO ALVAREZ, I. Y ASENSIO GARCÍA, C. (1991): "La función social de la contabilidad", *IV Encuetro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, pp. 523-540.
- PUIG ANDREU, J. V. (1981): "Los objetivos en la empresa: revisión y establecimiento de un proyecto". *Técnica Contable*, año XXXIII, 388, abril, pp. 134.-145.
- QUERÉNDEZ, F.(1985): *El valor añadido, nociones y fundamentos contables*. Deusto. Bilbao.
- RAMANATHAN, K.V (1976): "Towards of Corporate Social Accounting". *The Accounting Review*, Supplement, vol. 51, pp. 516-528.
- RAMÍREZ ALESÓN, M. Y ROSELL MARTÍNEZ, J. (1994): "Estimación económica de la inversión, financiación, y rentabilidad de la empresa española", *Ekonomiaz*, 30, pp. 68-109.
- REAL DECRETO, 3.149/77, de 6 de diciembre de 1977. Normas provisionales para la representación de trabajadores en el seno de la empresa .*BOE 13/12/77*.
- REAL DECRETO 1.564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. *BOE de 27/12/89*.

REAL DECRETO 1.643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. *BOE 27/12/90*.

REAL DECRETO-LEY 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y de Liberalización de la Actividad Económica. *BOE de*

REAL DECRETO 572/1997, de 18 de abril, por el que se revisan los límites contable de los artículos 181 y 190 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre. *BOE 1/05/97*.

RENSHALL, N.; ALLAN, R. Y NICHOLSON, K. (1979): *Added value in external financial reporting*. ICAEW, Londres.

REVSINE, L. (1970): "On the correspondence between replacement cost income and economic income". *The Accounting Review*, July, pp. 513-523.

REY, F. (1978): *Introduction à la comptabilité sociale*. Entreprise Moderne d'Édition, París.

RIPOLL FELIU, V. A. Y LABATUT SERER, G. (1991): "La contabilidad de los recursos humanos (I y II), *Partidad Doble*, 17 y 18, Noviembre y Diciembre, pp. 12-16 y 14-20.

- (1993): "Los recursos humanos en el ámbito de la contabilidad de gestión: nuevos desarrollos. *V Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*. Sevilla 27-29 de mayo.

RIVERO ROMERO, J. (1980): "Entorno al benéfico contable". *Estudios Monográficos de Contabilidad y Economía de la Empresa*. Ediciones ICE, Madrid, pp. 685-705.?????

ROBERTS, C. (1992): "Environmental Disclosures in in Corporate Annual. Reports in Western Europe". *Green Reporting*, editado por D. Owen, Chapman and Hall, London, p.139-165.

ROBLEDA CABEZAS, H. (1994): "Análisis de los costes de formación de personal". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIII, 81, pp. 969-982.

ROBLEDA CABEZAS, H. Y ROBLES GONZÁLEZ, F.J. (1994): "Auditoría medioambiental". *Técnica Económica*, 147, junio, pp.24-32.

RODES BIOSCA, J. M^a. (1980): "Contabilidad de excedentes y responsabilidad social de la empresa". *Economía Industrial*, 196, pp. 34-43.

RUTHERFORD, B.A.(1977): "Value added as a focus of attention for financial reporting: some conceptual problems". *Accounting and Business Research*, verano, 27, pp.215-220.

SÁEZ TORRECILLA, A. (1976): "El coste y el valor de los recursos humanos, una introducción". *Económicas y Empresariales*, 2, enero-abril, pp. 132-149.

SÁEZ (ed). (1991): *Formación profesional y sistema productivo*. FEDESA, Madrid.

SALAS FUMÁS, V. (1984): "Economía teórica de la empresa". *Información Comercial Española*, 611, pp. 9-22.

- (1987): *Economía de la empresa. Decisiones y organización*. Ediciones Ariel Economía, Barcelona.

SALAS PUIG, J. M. (1980): *Balanç Social. Possibilitats y Experiencies. Análisis de la Normativa Legal Francesa*. Universidad Central de Barcelona.

- (1983): "Reflexiones acerca de la construcción de un modelo operativo de Balance Social". *I Congreso de AECA*. AECA, pp. 599-600. (ver si el libro de las comunicaciones es del 83 o 81).
- SANTACANA JUBILAR, J. (1982): *El IVA. España y el Mercado Común*. Bosch, Barcelona.
- SCITOVSKY, T. (1957): "Dos conceptos de economías externas". *Journal of Political Economics*, 17, pp. 143-151.
- SCHMIDHEINY, S. (1992): *Cambiando el rumbo: Una perspectiva global del empresariado para el desarrollo y el medio ambiente*. México: Fondo de Cultura Económica (Versión en inglés: *Changing Course: A Global Business Perspective on Development and the Environment*).
- SERRA RAMONEDA, A. (1986): *Sistema económico y empresa*. Ariel, Barcelona.
- (1993): *La empresa: Análisis Económico*. Barcelona, Labor.
- SERRANO MARTÍNEZ, J. (1981): *El balance social como medio para la información y gestión de la empresa*. Tesis Doctoral. Ediciones de la Universidad Complutense de Madrid.
- SIMON, H. A. (1964): *El comportamiento administrativo*, Aguilar, Madrid. (Versión en inglés: *Administrative Behavior*, McMillan, Nueva York, 1947).
- SIMON, H.A.; SMITHBURG, D. W. Y THOMPSON, V.A.(1950): *Public Administration*. Nueva York.
- SOCIEDAD DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DE ANDALUCÍA (ESECA) (1994): *Informe Económico-Financiero de Andalucía. 1993*. Central de Balances de Andalucía. Ediciones ESECA.
- SOLDEVILLA GARCÍA, E. (1978): *La gestión de la empresa pública*. Ediciones Pirámide, Madrid.
- SOLOMONS, D. (1974): "Corporate social preferences. A new dimension in accounting reports?", en Edey H. y Yamey, B. S. (eds.): *Debits, Credits, Finance and Profits*. Sweet and Maxwell, Londres, pp. 131-141.
- SPROUSE, R. T. Y MOONITZ, M. (1962): "A tentative set of broad accountign principles for business enterprises". American Institute of Certified Public Accountatns, ARS 3, New York.
- STARIK, M. Y RANDS, G.P. (1995): "Weaving and Integrated Web: Multilevel and Multisystem Perspectives of Ecologically Sustainable Organizations", *Academy of Management Review*, vol 20, 4, pp.908-935.
- SUÁREZ SUÁREZ, A. (1991): *Curso de introducción a la Economía de la Eempresa*. Ediciones Píramide, S.A. Madrid.
- TAYLOR, F. W. (1961): *Principios de la administración científica*. Herrero Hermanos, México. (Versión en inglés: *The Principles of Scientific Management*, New York, Harper & Bross, 1911).
- TELEFÓNICA (1989): *Balance Social 1986/88*. Madrid.
- THOMPSON, E. R. Y KNELL, A.L. (1979): *The Employment Statement in Company Reports*, ICAEW, London.

- TRETTEL, R. A. (1988): "Costeo y evaluación de los recursos humanos". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 57, sep-dic, pp. 665-688.
- TÚA PEREDA, J. (1983): *Principios y Normas de Contabilidad*. Instituto de Planificación Contable. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- TÚA PEREDA, J.: (1986) "Derecho mercantil europeo y ajustes por inflación". *II Congreso AECA*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 573-627.
- (1988): "Evolución del concepto de Contabilidad a través de sus definiciones". *XXV Años de Contabilidad Universitaria en España*, IPC, Madrid, pp.895-956.
- (1989): "Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable". *Técnica Contable*, año XLI, mayo, pp. 261-280.
- (1991a): *Investigación empírica en contabilidad. La hipótesis de eficiencia*. ICAC. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1991b): "El concepto de resultado contable en el Plan General de Contabilidad" *Expansión*, 6 de enero.
- TUA PEREDA, J. Y GONZALO ANGULO, J.A. (1987): "La responsabilidad social del auditor". *Técnica Contable*, año XXXIX, 466, octubre, pp.435-452.
- UCIEDA ARCAS, J.L. (1992): "Modelos de control de resultados: modelo del valor añadido (I y II)". *Partida Doble*, 23 y 24, pp. 13-20 y 12-20.
- URIEL, E. (1995): *Análisis de datos. Series temporales y análisis multivariante*. AC. Madrid.
- VALLE, R. (1980): "Un modelo de balance social para la Universidad". *Economía Industrial*, 196, abril, pág. 57-91.
- VALLVERDÚ CALAFELL, J. (1986): "La contabilidad como posible factor de inflación". *Ponencias y Comunicaciones del II Congreso de AECA*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 629-648.
- VAN HORNE, J.C. (1988): *Fundamentos de Administración Financiera*. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A, México.
- VELA PASTOR, M.; MONTESINOS JULVE, V. Y SERRA SALVADOR, V.: (1986): "Efectos de la inflación sobre la información contable: exámen de propuestas normativas". *II Congreso de AECA*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, pp. 35-101.
- VELA SASTRE, E. (1977): "El balance social de la empresa". *Economía Industrial*, 168, diciembre, pp. 4.
- VINCENT, A.L. (1968): *La mesure de la productivité*. Dunod, París.
- WANTY, J. Y HALBERTHAL, I. (1975): *La estrategia de la empresa*. Ateneo, Buenos Aires.
- WESTON, J.F. Y BRIGHAM, E.F. (1994): *Fundamentos de Administración Financiera*. McGRAW-HILL, México.

WILLIAMSON, O. E. (1979): "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, vol. 22, pp. 233-261.

WOODWARD, D. (1965): *Industrial Organizations: Theory and Practice*. Oxford University Press.

WOODWARD, D., BIRKIN, F., Y EDWARDS, P. (1993): "Organisaional Legitimacy and Stakeholder Information Perspectives", *Comunicación presentada al 16th Annual Congress of the EAA*, Turku (Finlandia).

ZUBAIDUR, M. (1990): "The local value added statement: A reporting requeriment for multinationals in developing host countries". *The International Journal of Accounting*, 25, pp. 87-98.